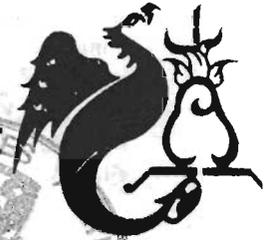




UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLAN



EVALUACION Y PERSPECTIVAS DE LA DINAMICA COMERCIAL MEXICO - CHINA, EN EL MARCO DE SU INTEGRACION A LA ECONOMIA MUNDIAL (2000- 2003)

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A
YANIRA GARCIA RIVERA

ASESOR: LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LOPEZ

OCTUBRE 2005

0350534



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.

AGRADECIMIENTOS

Con amor y admiración profunda dedico este gran logro a mis padres Rocío y Germán; ustedes han sido mis pilares, mis guías, mi motor, el ejemplo a seguir. Y por supuesto, también lo dedico a mis mejores amigos y confidentes: mis hermanos Roci y Germán. Gracias querida familia por ser mis ángeles en cada instante de mi vida, gracias por cada palabra de aliento, por creer en mí, por mostrarme el sentido de la vida y por impulsarme a lograr mis sueños. Los amo.

De ti pa, aprendí que nunca hay que desfallecer, a pesar de las circunstancias. Aprendí también que hay que buscar la pasión en todo aquello que emprenda.

De ti ma, aprendí el amor a la vida y sigo admirándote por el positivismo y la sorprendente fortaleza que inspiras ante las adversidades, eres única. Sabes que estaré contigo en todo momento. Tu apoyo fue fundamental para lograr concluir este periodo de mi vida.

De ti Roci aprendí a soñar y llevar a cabo mis sueños, nunca es tarde y hay todo un mundo por explorar. Fuiste parte muy importante en la consecución de esta meta, gracias por alentarme en cada momento.

De ti Germanzón, aprendí que la fortaleza de carácter es necesaria para que nada ni nadie te debilite, sin embargo esta fortaleza no se aparta de la nobleza que podemos brindar a aquellos que realmente ocupan un lugar en nuestro corazón.

Gracias a la UNAM, porque fundó las bases de mi formación profesional, porque me abrió los ojos ante la realidad y la riqueza de nuestros diversos México, porque fomentó en mí una conciencia social.

Gracias a cada uno de mis profesores, quienes me adentraron en el fascinante mundo de las Relaciones Internacionales y con ello al entendimiento de la realidad mundial.

Gracias a Fundación UNAM, por darme la oportunidad de vivir una experiencia única, al estudiar un semestre en el extranjero.

Un agradecimiento especial a mi asesor, el Lic. Rodolfo Villavicencio, quien me alentó con sus conocimientos y comentarios para concluir un importante ciclo de mi vida.

Gracias a cada uno de mis sinodales, Lic. María Teresa Fernández Lozano, Mta. Claudia Márquez Díaz, Lic. Rafael Flores Bañuelos y Mto. Ernesto Vázquez Cruz, por sus atinados consejos para pulir mi tesis.

Gracias Maricruz por tus consejos y guía para culminar este proyecto.

Por supuesto a todos mis familiares y amigos que a lo largo de mi vida han ocupado un lugar importante en mi corazón. Y especialmente a Citlali, Mari Alonso, Ivonne, Marthita, Carmenciux, Julieta, Anabella, Fer, Cristi, Taidis, Sughei, Anguie, Erik, Edgar Cruz, Mauricio García, Daniel Villegas, Hanna, Amaya, Patricio, Rosaura, Isidora,, Claudia Medellín, Oswaldo Martín del Campo, gracias por compartir momentos trascendentales en mi vida, los quiero.

Un profundo agradecimiento a Maria Elena Ramírez, a la Dra. Guity Sharfman y el Dr. Sergio Sarmiento, éste gran logro es también para ustedes.

*La verdadera paz que el mundo esperó,
no llegó con el término de la Guerra Fria...
Nuevos problemas se han adicionado a los viejos
y los conflictos armados surgen uno tras otro
como resultado de un desequilibrio.
El hegemonismo y la política del poder
continúan vigentes; el intento de algunas potencias
para controlar política y económicamente a los países
en vías de desarrollo, se hace cada vez más evidente;
los conflictos étnicos que se encontraban ocultos,
ha surgido con venganza y las contradicciones
Norte-Sur se han agravado.
El camino hacia la paz y el desarrollo...está cubierto
de espinas.*

Faust, John R. and Judith F. Kornberg.

China in World Politics.

*China se ha convertido en un eje de fabricación
para el resto del mundo en artículos con mano de obra
intensiva y de escaso acabado, y el reto que el mundo
enfrenta se está convirtiendo en un eje de fabricación
para China de artículos con capital intensivo y de alta calidad.
China puede ser una amenaza para ciertas partes de la cadena
de abastos global que dependen del trabajo barato, pero
representa una oportunidad aún mayor vía ganancias
de eficiencia en la producción, ganancias en bienestar
económico y potencial dinámico de largo plazo.
El auge en sus exportaciones se ve más que equiparado por
sus importaciones industriales y las oportunidades de
inversión extranjera. Se ha convertido en el nuevo motor
de crecimiento global.*

*Glen Hodgson y Mark Worrall
Economistas de Export Development Canada*

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN..... p. 1

CAPÍTULO 1. TENDENCIAS RECIENTES EN EL COMERCIO

MUNDIAL.....p. 6

1.1. Globalización y Neoliberalismo

1.2. Multilateralismo

1.3. Regionalismo

1.4. Neoproteccionismo

CAPÍTULO 2. ESTRATEGIA ECONÓMICO-COMERCIAL CHINA

FRENTE A LA ECONOMÍA MUNDIAL.....p. 52

2.1. Inserción de China a la economía mundial

2.2. Instrumentos de la Estrategia China

2.2.1. Reforma

2.2.2. Creación de las Zonas Económicas Especiales

2.2.3. Integración de China al Marco Jurídico de la OMC

CAPÍTULO 3. ESTRATEGIA MEXICANA DE APERTURA

COMERCIAL.....p. 109

3.1. Del proteccionismo a la apertura comercial

3.2. Diversificación de los mercados externos

3.3. Comportamiento de la industria maquiladora y diversos programas de fomento a las exportaciones

**CAPÍTULO 4. EVALUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LAS
RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-CHINA.....p. 139**

- 4.1. Primeros acercamientos de las dos economías
- 4.2. Flujo comercial México-China y viceversa
- 4.3. Industrias mexicanas afectadas por la competitividad de las importaciones chinas
- 4.4. Fuga de la inversión extranjera directa de México hacia China
- 4.5. Competencia por el mercado estadounidense
- 4.6. Posición de México sobre el ingreso de China a la OMC
- 4.7. Perspectivas de las relaciones comerciales México-China

CONCLUSIÓN.....p. 199

BIBLIOGRAFIA.....p. 208

INTRODUCCIÓN

La dinámica económica mundial se alimenta de elementos como el comercio, inversión extranjera directa y la pertenencia de los países a Organismos Internacionales, ya sean regionales o multilaterales. Todo ello en el marco de una intensa competitividad. El funcionamiento de una economía, actualmente no podrá pensarse sin la presencia e interdependencia de estos factores.

Será en este contexto en el que insertaré dentro del presente estudio a dos países llenos de cultura y tradición: China y México, países que se debaten por ser socios o rivales comerciales.

Cómo entender por ejemplo hoy día el entramado de las relaciones comerciales en el mundo sin la presencia de China, quién en 25 años ha experimentado la más notable y veloz transformación económica en la historia de la humanidad. Un país que sin duda se ha integrado al sistema internacional de comercio mediante una liberalización económica unida a un autoritarismo político, dando como resultado un socialismo de mercado, que a su vez nos genera inquietudes respecto a su futuro funcionamiento.

Hablar de China es hablar de modernización, de reformas, de su éxito económico al sostener un crecimiento económico del 9%, de apertura comercial, de competitividad, de ser el principal polo de atracción de inversión extranjera directa. También es hablar de la principal fábrica del mundo en el siglo XXI, de un país que es visto como rival, pero también como socio comercial, de un país que genera polémica dentro del sistema multilateral de comercio a pesar de pertenecer desde el 2001 a la Organización Mundial de Comercio, debido a los subsidios en sus exportaciones, a las ventas por debajo de los costos causando dumping y por tanto competencia desleal. Pero también es hablar de la creciente desigualdad en el ingreso, la disparidad en sus distintas regiones, de un gasto público insuficiente frente a las necesidades de salubridad y educación, así como de la generación de daños ecológicos y de mayor corrupción.

Teniendo en cuenta estos elementos analizaré el impacto que el desarrollo económico chino ha generando en México.

Mi interés por realizar el presente estudio surge de la conflictiva relación comercial que se viene gestando entre México y China debido a un tema por todos conocido como lo es la inundación de productos chinos, generando con ello desajustes en algunos de nuestros sectores industriales y por tanto un fuerte déficit comercial, además de una fuerte lucha por la atracción de la inversión extranjera directa y por último una pérdida de ventaja competitiva por el mercado estadounidense. Intentaré demostrar que las perspectivas de crecimiento en los sectores de textil, calzado y del juguete en México disminuirán debido a la agresiva estrategia comercial china que incluye una mano de obra barata y facilidades fiscales más atractivas.

Partiendo de esta problemática será interesante encontrar cómo estos dos países iniciaron en los años ochentas su apertura comercial, constituyéndose como plataformas de exportación para intentar elevar sus niveles de vida, su bienestar social, su desarrollo económico y por ende no quedar al margen del entramado económico-comercial. Países que sin lugar a duda les falta mucho camino por recorrer para lograr una justa distribución de la riqueza, ya que la pobreza se encuentra presente en gran parte de su territorio.

Para lograr demostrar la hipótesis mencionada, el objetivo del presente trabajo será evaluar las estrategias económico-comerciales que han emprendido tanto México como China para poder ser parte activa en el nuevo orden económico internacional y a su vez analizar la pérdida de competitividad que enfrenta México en ciertos sectores industriales ante el gigante asiático.

Se analizará cómo el crecimiento económico de China ha sido posible gracias a factores como: la implantación de reformas económicas, la apertura comercial, el logro de su aceptación a la Organización Mundial de Comercio, mano de obra barata e inversiones promovidas por las Zonas Económicas Especiales. Sin duda estos factores han sido regulados por la nueva política económica de China: el socialismo de mercado, planteando una planeación central con mezcla de capitalismo. De ahí que la apertura comercial se haya dado de forma gradual y experimental, protegiendo a ciertos productos de origen nacional. A diferencia de México, cuya apertura comercial fue abrupta, sin muchas concesiones para los sectores estratégicos.

Ante este éxito económico sin precedente tenemos a un México temeroso de la amenaza China, un México que al igual que China apostó por convertirse en una plataforma de exportación de los países desarrollados y en su momento aprovechó las ventajas competitivas que tenía con EEUU; sin embargo los tiempos cambian y las ventajas que le dieron frutos a México a partir de los Programas de Fomento a las Exportaciones y las Maquiladoras, ya no son del todo viables para determinados sectores industriales. Es así como analizaremos la amenaza de China en sectores intensivos en mano de obra como lo son: sector textil, del calzado, de juguete. Sin embargo, no todo está perdido, pues observaremos cómo México aún se encuentra dominando ramas manufactureras como: automóviles, accesorios de autos y sus partes, además de hierro y acero.

Veremos cómo la lucha que presentan China y México por la atracción de inversión de parte de los países desarrollados, por la competencia de sus productos en el mercado estadounidense y por la competencia en el mercado doméstico mexicano de sus productos, promueve la idea de presenciar una rivalidad. Sin embargo, a pesar de ser un fuerte competidor para México, se analizará el potencial que tienen como socios comerciales. Existen ejemplos de empresarios mexicanos que en lugar de ver a China como amenaza la perciben como socio, pues comienzan a estudiar las necesidades del mercado chino para conquistar nichos de mercado como el de la cerveza, el café, chocolate, fieltro, lijas, e incluso en sectores estratégicos para China como lo son el acero y combustibles, entre otros. Buscar productos diferenciados y de calidad es la apuesta en el comercio internacional.

Dentro de este contexto, el análisis girará en torno a Teoría de las Ventajas Competitivas planteada por Michael Porter. Entendiendo que la competitividad estará dada por la productividad, misma que determina el estándar de vida de una región o nación. Dicha productividad logrará eficientar los procesos productivos para mejorar la calidad de los servicios y productos. El logro de una productividad efectiva en las empresas y por ende en las naciones dependerá de diversos factores como lo son: el contexto macroeconómico, político, legal y social para lograr un adecuado desarrollo. Sin embargo estudiaremos cómo China ha fundamentado su competitividad en la mano de obra barata, y evaluaremos si es un modelo industrial atractivo.

Para ello, se dividirá el estudio en cuatro capítulos. En el primer capítulo se describen los elementos que rigen la dinámica comercial mundial. La interdependencia de las naciones es crucial, misma que se ha manifestado a través del regionalismo o el multilateralismo, para incentivar la cooperación entre las naciones y regular la actividad comercial, aunque aún faltan ciertos controles. Además se abordará la doble cara del comercio, por un lado la liberalización comercial y por otra el neoproteccionismo, que ha resurgido principalmente en los países promotores de las ventajas competitivas en el comercio mundial.

En el segundo capítulo se analizará la inserción de la economía china a la economía mundial mediante las estrategias que ha adoptado en su búsqueda por atraer inversión extranjera directa y expandir así su mercado a nivel internacional. Sus políticas y prácticas nacionales se han ajustado a las exigencias de la economía mundial sobre la producción internacional.

El estudio abarcará las reformas económicas y la política de puertas abiertas que emprendió China en 1978 mediante la creación de zonas económicas especiales orientadas a la exportación en la zona costera. Todo lo cual, fue preparando el escenario para lograr su adhesión total en 2001 al máximo exponente de las regulaciones comerciales: la Organización Mundial de Comercio.

El tercer capítulo estudiará las estrategias utilizadas por México para integrarse al concierto de naciones. Se analizará de qué manera se establecieron las bases de su dependencia con el exterior, además de mostrar la fuerte presencia de México en el comercio mundial mediante los diversos Tratados de Libre Comercio, no significando con ello que se apliquen en su mayoría y sobre todo que nos veamos beneficiados por los mismos, debido a la falta de controles para su adecuada aplicación. A su vez, se mencionará la participación del creciente sector maquilador que se había convertido en la respuesta para un crecimiento económico, pero no para un verdadero desarrollo económico-social.

El cuarto capítulo tomará como referencia las estrategias mencionadas en los capítulos dos y tres para evaluar el daño material que está causando China a ciertos sectores industriales en México como lo son: la industria textil, del calzado y del juguete; además de visualizar la volatilidad de los capitales cuando el interés se encuentra en una mano de obra barata y cero trabas en cuanto a

inversión se refiere, así como la pérdida competitiva de México frente a Estados Unidos. Sin embargo, no todo se basa en factores externos; la presencia del contrabando, la falta de reformas estructurales y por otra parte la búsqueda de negociaciones con el gigante asiático serán elementos de estudio a considerar.

Las reglas del juego en el comercio mundial han cambiado, las empresas multinacionales han ganado terreno y generan cambios al interior de países donde la manufactura es barata. De tal forma que el éxito en la estrategia de un país va ligado a cierta dependencia económica con el exterior. El país receptor se beneficia del capital y la inversión extranjera directa, mientras que el país inversor se beneficia de las pequeñas o nulas regulaciones: fiscales, ecológicas y laborales.

El panorama que analizaremos se vislumbra lleno de nuevos retos. Los países en desarrollo se enfrentan a una fuerte competencia por exportaciones, inversión extranjera y ayuda del primer mundo. Las guerras por ganar un espacio en el mercado mundial adquieren preponderancia. Los países que continúen teniendo presencia internacional serán aquellos cuya estrategia comercial sea inteligente, innovadora y que busquen ofrecer un valor agregado a sus productos; además de diseñar una política frente a los países que generen inestabilidad económica.

1. TENDENCIAS RECIENTES EN EL COMERCIO MUNDIAL

A lo largo de la historia, el comercio ha jugado un papel fundamental en el desarrollo de los pueblos; incluso se dice que el desarrollo económico de los mismos, se ha basado en la promoción al comercio internacional. Hoy, el panorama que presenciamos, se encuentra sumergido en una dinámica comercial sin precedente, reforzado por supuesto por mecanismos económico-políticos como la globalización, el neoliberalismo, el multilateralismo y el regionalismo. Pero por otro lado esta dinámica se debilita debido al resurgimiento del proteccionismo, necesario en ciertos casos como lo veremos adelante. Con ello, a pesar de que las naciones han apostado por un liberalismo comercial, encontramos todavía la tendencia a refugiarse en el mercantilismo del siglo XVII y XVIII, el cuál da mayor preferencia a las exportaciones que a las importaciones, generando en ese entonces una acumulación de oro y en nuestros días dando lugar a la acumulación de capital. Comprender los diferentes mecanismos que interactúan hoy día para fomentar o restringir los lazos comerciales, será el objetivo de este primer capítulo.

Para entender las transformaciones del comercio internacional es importante recordar el inicio de las teorías del siglo XVIII que explicaban los patrones a seguir para importar y exportar. Hablamos por supuesto de los conceptos de **ventajas absolutas**¹ y **comparativas**², mismos que han sido superados por el de las **ventajas competitivas** de

¹ La teoría de la ventaja absoluta la plantea Adam Smith en 1776. Menciona que cuando una nación es más eficiente que otra (o tiene una ventaja absoluta) en la producción de una mercancía, pero es menos eficiente que otra nación (o tiene una desventaja absoluta) al producir una segunda mercancía, entonces ambas naciones pueden ganar si se especializan en la producción de la mercancía de su ventaja absoluta e intercambian parte de su producción con la otra nación, a cambio de la mercancía de su desventaja absoluta). Sin embargo, la ventaja absoluta sólo puede explicar una pequeña parte del comercio mundial actual, como parte del comercio entre países desarrollados y en desarrollo. Cfr. Salvatore, Dominick. *Economía Internacional*. Prentice Hall, 6ª. ed. México, 1998, p. 28

² La teoría de la ventaja comparativa postulada por David Ricardo menciona que aún cuando una nación es menos eficiente que otra (o tiene una desventaja absoluta) en la producción de ambas mercancías, queda todavía la posibilidad de comercio mutuamente benéfico. La primera nación debe especializarse en la producción y exportación de la mercancía en la que resulte menor su desventaja absoluta (es decir, la de su ventaja comparativa) e importar la mercancía en la que su desventaja absoluta sea mayor (ésta es la de su desventaja comparativa). En realidad, David Ricardo sentó unas mejores bases para la comprensión de las ganancias en el comercio mundial; sin embargo se basó en supuestos demasiado estáticos o que no tomó en cuenta, como: 1) sólo hay dos países y dos mercancías, 2) el libre comercio, 3) la perfecta movilidad de la mano de obra dentro de cada nación, pero la inmovilidad entre las dos naciones, 4) costos de producción constantes, 5) ausencia de costo de transporte, 6) ausencia de cambios tecnológicos, y 7) la teoría del valor del valor del trabajo. *Ibid.* p.31 y 35-36

Michael Porter, dados los nuevos factores que se introducen en la Nueva Economía Mundial como son la productividad, la innovación y la movilidad de los bienes humanos y de capital (como en el caso de las multinacionales). De tal forma que ya no se vislumbra un mercado perfecto, donde cada país se especializará en aquel sector que le sea más rentable para exportarlo y que por ende importe aquel producto en el que tenga cierta desventaja; sino un mercado repleto de estrategias comerciales que modifican los principios de dichas teorías.

De ahí que el concepto "ventaja competitiva" adquiere sentido cuando hablamos de la capacidad de competir "vía calidad o diferenciación" que en varias ocasiones se puede unir a la competencia "vía precio" que se maneja en la ventaja comparativa tradicional.

Presenciamos entonces la interdependencia de la economía mundial, con todo lo que ello implica, es decir, no sólo beneficiarse de los intercambios internacionales, sino también recibir los efectos de las crisis económicas que se suscitan y hacer frente a una competencia vertiginosa en el plano comercial.

Ya no hay marcha atrás, los países alrededor del mundo se abren cada vez más a los mercados mundiales; además de que ningún país, ya sea desarrollado o en desarrollo, tiene interés en aislarse de las corrientes de tecnología o de capital procedentes del exterior. La competencia por ganar nichos de mercado se hace más notoria, generando por otra parte, nuevas barreras al comercio y en consecuencia mayor número de discusiones en los paneles de controversia de la OMC.

Trataremos a continuación de explicar los diferentes mecanismos que promoverán o inhibirán la apertura comercial. Teniendo en cuenta que para lograr el desarrollo económico se necesita tener un clima económico sano, una seguridad institucional, un sistema de gobierno estable; todo ello con un contenido social importante.

1.1 GLOBALIZACIÓN Y NEOLIBERALISMO

Al hablar de globalización y neoliberalismo surgen una serie de argumentos a favor y en contra de los mismos, dados los efectos positivos y negativos que han generado; teniendo en cuenta por supuesto que los argumentos positivos se encontrarán del lado de los grandes intereses tanto políticos como empresariales (crecimiento económico, aumento de ganancias, competitividad, intercambios culturales, entre otros) y los argumentos negativos estarán presentes en las clases con menores recursos económicos que son la gran mayoría (pérdida del poder adquisitivo, brecha mayor entre pobres y ricos, desempleo, xenofobia, etc.). Dentro de nuestro estudio es necesario entender estos dos conceptos ya que los países y empresas se basan en ellos para aumentar la internacionalización de los procesos productivos.

Así, existen en la actualidad diversos autores que han creado un sin número de definiciones en torno al concepto de globalización. Por ejemplo, la definición de Hans-Henrik Holm y George Sorensen, es sencilla y a su vez muy completa: "La globalización es, en pocas palabras, la intensificación de relaciones económicas, políticas, sociales y culturales con el exterior".³ También existen otros autores que enfocan su definición al aspecto económico, lo cual me ayudará a explicar en mayor medida los argumentos de la investigación. Por ejemplo, Zia Qureshi explica que "La globalización está guiada por un amplio impulso hacia la liberalización del comercio y los mercados de capital, aumentando la internacionalización de la producción y las estrategias de distribución de las empresas así como los cambios tecnológicos que están desmantelando rápidamente las barreras a la comercialización internacional de bienes y servicios y la movilidad del capital".⁴ Más adelante, en el apartado sobre proteccionismo corroboraremos si este argumento que habla del desmantelamiento de las barreras comerciales es del todo cierto.

Dentro de este ámbito económico, la globalización conlleva el reto de incrementar la competitividad en las actividades productivas de las empresas y por tanto de las naciones.

³ citado en Emmerij, Louis y José Nuñez del Arco. *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C. 1998. p. 160

⁴ *Ibid.* p. 161.

Entenderemos por competitividad, la generación de bienes y servicios mediante un método de mayor eficiencia para reducir los costos de producción (productividad). La competitividad se vinculará también con la innovación y la flexibilidad que posean las empresas para cambiar sus estilos de administración, generar nuevos productos, crear tecnologías alternativas y emplear nuevos y mejores materiales.

Es en este contexto de globalización y competitividad que nos valdremos de la teoría de las Ventajas Competitivas de Michael Porter para dimensionar el nivel de competitividad adquirido por China. Intentaremos a través de esta teoría entender cómo es que una nación se puede convertir en la base del éxito de determinadas empresas que liderean el mercado global, o si se plantea la pregunta de otra forma, cómo es que ciertas empresas establecidas en determinada nación pueden crear y sostener una ventaja competitiva contra el mejor competidor en un determinado sector.

Para responder estas interrogantes, Michael Porter plantea cuatro determinantes de la ventaja competitiva de una industria dentro de una nación⁵:

- La posición de una nación respecto a sus factores de producción como pueden ser: recursos naturales, recursos humanos, recursos científicos, capital, e infraestructura (sistemas de comunicación, de transporte, de seguridad social, etc); elementos necesarios para competir en determinada industria. Sin embargo no es sólo la presencia de estos factores lo que determinaría una ventaja competitiva, sino la eficacia de su utilización.
- Condiciones de demanda: la naturaleza de la demanda doméstica para la generación de servicios y productos. Los atributos de la demanda serán: la naturaleza de las necesidades de la demanda doméstica, el tamaño y crecimiento de la demanda y por último los mecanismos que utiliza una nación para transmitir sus preferencias a los mercados globales.

⁵ Porter, Michael. *The competitive advantage of nations*. The Free Press, New York, 1990. p. 71-73

- La presencia dentro de una nación de proveedores o industrias relacionadas que son competitivas a nivel internacional. El beneficio de contar con proveedores nacionales será el de innovar y mejorar los procesos.
- Las condiciones en que una industria se crea, se organiza y administra, es decir, las estrategias, su estructura y la rivalidad de las mismas. Todo ello será influenciado por las actitudes de las personas. De ahí que el sistema educativo, la historia social y religiosa, así como la estructura familiar, serán fundamentales para entender las prácticas administrativas y las actitudes gerenciales de una nación.

Además de estos 4 elementos, Porter plantea que el factor gobierno será fundamental en la consecución de dicha competitividad a pesar de que la globalización ha subestimado su papel. El gobierno influenciará a las cuatro determinantes y viceversa. Por ejemplo, se puede hablar de los subsidios del gobierno, de las regulaciones para los mercados, de la política de impuestos, de las compras gubernamentales, de la infraestructura que puede ofrecer, entre otros. De ahí que el gobierno tenga un papel primordial en la consecución de las ventajas competitivas.

La competitividad será entonces lograr la prosperidad económica de las naciones mediante un aumento de la productividad. De ahí que “ las ventajas competitivas resultarán de una combinación efectiva de las circunstancias nacionales y de una adecuada estrategia de las empresas”.⁶

Si se habla específicamente de las estrategias de las empresas, observaremos que una estrategia global implicará no solamente realizar comercio a nivel mundial, sino también trasladar las actividades de producción en otras naciones para capturar la demanda local.

Todos estos elementos que menciona por Michael Porter serán de utilidad en el análisis del tema que aquí se presenta.

⁶ Ibid. p. 58

La competitividad, inmersa en un contexto globalizado implica por supuesto una mayor interdependencia o en su defecto dependencia entre los países. A menudo se toma al comercio internacional y a las inversiones como indicadores de dicha interdependencia. En el caso de los flujos comerciales observamos por ejemplo cómo México definitivamente es más dependiente que interdependiente con Estados Unidos, ya que un 80% de nuestras mercancías se exportan hacia ese país. Por otro lado, la interdependencia en cuanto a inversión extranjera directa radicará en el beneficio del país receptor para integrar dicha inversión a los procesos productivos de manera total, al capacitar adecuadamente a los trabajadores, generando así fuentes de empleo; por su parte el país emisor obtendrá los beneficios de expandir sus mercados. Habrá una dependencia, en el momento en que ese mismo país que había recibido la inversión se queda sin ella debido a la decisión del país emisor de deslocalizar su infraestructura hacia otros países por mano de obra barata. Es aquí en donde encontramos las debilidades de la interdependencia.

Por lo tanto, la globalización de la economía ha logrado que la industria se desplace de sus antiguos centros, con elevados costes laborales, a países cuya principal ventaja es la de disponer cabezas y manos a buen precio. Un ejemplo citado por Michel Husson: el de la empresa Nike que por considerar que los salarios habían aumentado mucho en Malasia y en Filipinas, se trasladó a China.⁷ Este es solo un pequeño ejemplo de las muchas empresas que han emigrado de Estados Unidos hacia China, para generar mayores ganancias como consecuencia de la globalización.

Podemos entonces constatar que debido a dicha interdependencia, las políticas comerciales que adopten los países más poderosos, repercutirán en mayor medida a la evolución de los demás. Inclusive hablaríamos no sólo de las políticas de los países, sino también de un ente que ha tomado una fuerza desmedida en las últimas décadas, estamos hablando de las transnacionales o multinacionales.⁸

⁷ Michel Husson es autor del libro: *Une critique du néolibéralisme*. Citado en: Saxe-Fernández, John. *Globalización: crítica a un paradigma*. Ed. Plaza Janés. México, 1999. p. 358

⁸ Entenderemos por multinacional la organización con subsidiarias en muchos países, cada una de las cuales formula su propia estrategia comercial con base en las diferencias percibidas en el mercado. Por su parte, los empresarios definen a la transnacional como una empresa que se forma a raíz de una fusión (no un proyecto conjunto) de dos firmas del mismo tamaño y que provienen de distintos países. Cuatro de las más grandes

Estas empresas pueden pasar por un proceso evolutivo, tras:

1. Realizar actividades de importación y exportación
2. Transferir su tecnología, también llamada *know-how*
3. Realizar operaciones de inversión, incluyendo plantas ensambladoras
4. Incrementar su inversión extranjera. Al llegar a este punto, la empresa surge como una empresa mundial, que logra llevar a cabo un enfoque global de integración en términos productivos, de ventas, finanzas, control, etc.

Con respecto a las transnacionales se habla de que "Hoy, el destino de muchas economías y culturas nacionales no se deciden en las casas de gobierno o en los parlamentos, sino en los mercados financieros. El problema es que las transnacionales tienen cada vez más poder, pero ninguna responsabilidad global".⁹ Y esta responsabilidad global la plantea desde el punto de vista de que las ganancias son su objetivo primordial, sin intentar generar un desarrollo para los países pobres; porque simple y sencillamente éstos últimos están sobreviviendo a los retos de la revolución tecnológica.

Respecto a este tema, Michael Porter menciona que si las multinacionales se ubican en una nación simplemente por su mano de obra barata, entonces habría que sospechar de la estabilidad de la inversión, pero si la nación representa un lugar adecuado para ser un centro de producción y distribución, entonces la multinacional tendrá razones duraderas para seguir invirtiendo con el paso del tiempo.¹⁰

Si observamos estos elementos, entonces diremos que la interdependencia se medirá por los costos de cortar la relación. Entenderemos así que cuanto más altos son los costos para un país, mayor será el grado de dependencia de dicho país. Si un país pequeño se beneficia más de la división internacional del trabajo que un país grande, la dependencia del país

son: 1) Unilever (holandesa-inglesa), 2) Shell (holandesa-inglesa), 3) Azko-Enka (holandesa-alemana) y 4) ABB, una fusión de ASEA (sueca) y Brown-Boveri (suiza). Ball, Donald A. y Wendell H. McCulloch, Jr. *Negocios Internacionales. Introducción y aspectos esenciales*. Ed. Mc Graw Hill. 5ª. ed. España, 1997. p. 8

⁹ Cano, José David. "Latinoamérica carece de una vocación científica: De Rivera Oswaldo". En EL FINANCIERO, México, 25 de octubre de 2001. p. 54

¹⁰ Porter, Michael. Op. Cit., p. 680

pequeño es mayor. Y si los altos costos de cortar los lazos económicos fueran solventados por ambas partes de la transacción, allí habría interdependencia.¹¹

Aunado a la interdependencia, encontramos el concepto de integración y específicamente la económica, ya que ello ha llevado al mundo a una serie de negociaciones a nivel bilateral, regional o multilateral, con el objetivo de incrementar el comercio, las inversiones, la movilidad del capital y flujos financieros y acercar cada día más a las economías del mundo. Pero, ¿los países en vías de desarrollo o emergentes toman parte en este proceso de integración? Digamos que sí, en el momento de realizar Tratados de Libre Comercio o de adherirse al sistema multilateral de comercio. Esto significa que los países adopten ciertas políticas que van dictando los grandes poderes en el mundo, para así formar una sola unidad política. Lo que valdría la pena resaltar es que los países en desarrollo serán atractivos a los países industrializados en la medida que cuenten con salarios bajos, y que además de ello puedan generar un plusvalor más alto a niveles de calidad de exportación, para que la producción pueda competir en calidad y precio en el mercado mundial. También interesan ciertas materias primas estratégicas e incluso el tener los permisos necesarios de ubicar centros industriales contaminantes que no pueden seguir en sus países de origen, pero que encuentran alojamiento en países con menores medidas ecológicas.

Según datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), la integración económica a la que nos referimos se ha visto reflejada en mayor grado en el continente asiático, debido a que los países en desarrollo se han convertido en uno de los centros más importantes de la actividad comercial mundial, además de que sus mercados son los que registran un crecimiento más rápido.¹² Se ha dicho entonces que el nivel de integración se pone a prueba con la similitud de las tasas de interés o los precios de los bienes en los mercados de los distintos países.

¹¹ Emmerij, Louis, op. cit., p. 119

¹² León Opalín, Mielniska. *Globalización y cambio estructural*. Instituto Mexicano de Ejecutivos, A.C. e Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. México, 1998. p. 214

Analicemos a continuación el siguiente cuadro.

CUADRO 1

Balance de la Globalización (Aproximaciones)

Conveniente para:	Perjudicial para:
Japón, Europa, Norteamérica	Muchos países en desarrollo
Este y Sudeste de Asia	África y América Latina
Producción	Empleo
Personas con activos	Personas sin activos
Utilidades	Salarios
Personas con muchas aptitudes	Personas con pocas aptitudes
Los educados	Los que no tienen educación
Profesionales, personal técnico y gerencial	Trabajadores
Personas flexibles	Personas inflexibles
Acreedores	Deudores
Aquellos independientes de los servicios públicos	Aquellos que dependen de los servicios públicos
Empresas grandes	Empresas pequeñas
Hombres	Mujeres, niños
Los fuertes	Los débiles
Quienes toman riesgos	Seguridad humana
Mercados globales	Comunidades locales
Vendedores de productos tecnológicamente sofisticados	Vendedores de productos básicos y manufacturas estándares
Cultura mundial	Cultura local
Paz mundial	Conflictos locales (Rusia, México, Turquía, Chipre)

Fuente: Emmerij, Louis y José Nuñez del Arco. *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC, 1998. p.125

El cuadro nos muestra de manera concisa la brecha cada vez mayor que se está generando entre las personas, las empresas y por ende entre las naciones. El objetivo: ser más competitivo para lograr un óptimo rendimiento a nivel internacional. Si no se está a la vanguardia, el grande se comerá al más pequeño. Ésta es precisamente la Ley del más Fuerte que nos mencionaba Charles Darwin. A mi parecer, su teoría sigue vigente porque es parte de la naturaleza del hombre; pero en nuestros días se recrudece aún más, dados los nuevos mecanismos tecnológicos que permiten solo a ciertas naciones tener una mayor optimización de sus recursos. Todo inicia con una nación educada, es decir, con conocimientos científicos, tecnológicos y culturales, todo lo cual contribuirá al desarrollo del país. Por el contrario, el efecto de una población que carezca de estas condiciones, será

el aferrarse a ventajas competitivas como las de bajos salarios para atraer capital y de esta forma los países continuarán siendo maquiladores.

De ahí que sólo los más aptos y fuertes sobrevivirán, básicamente a partir de una competencia por los mercados a nivel mundial. Así, las naciones que no se encuentren económicamente aptas para enfrentar este reto, quedarán eliminadas por el mismo sistema. Vemos entonces, que la fragilidad de los países en desarrollo o emergentes aumenta dentro de un mundo globalizado aún con el incremento de las exportaciones y de la inversión extranjera directa, dada la competencia que se genera.

Ahora bien, para poder garantizar este proceso de globalización y a su vez fortalecerlo, se han creado una serie de "recetas" por parte de los países más industrializados a los menos desarrollados, que han dado lugar al neoliberalismo, teoría político-económica que explicaremos a continuación.

El neoliberalismo como su nombre lo indica, es el nuevo liberalismo con otras condiciones históricas. Así, para entender mejor el nuevo concepto es importante tener clara la idea de liberalismo económico del siglo XIX que impulsó el nacimiento del capitalismo y de la Revolución Industrial.

Ricardo Faucci nos dice que el liberalismo se emplea con 2 acepciones diferentes. En primer lugar indica una política económica basada tanto en la completa libertad de producción como en la completa libertad de mercancías y de servicios. Los capitales y la mano de obra son libres de desplazarse hacia actividades y empleos más rentables, al margen de todo control y condicionamiento externo, en el marco de un mercado de competencia perfecta capaz de ofrecer a los operadores todas las informaciones a través del sistema de los precios (*laissez-faire, laissez-passer*). Y en segundo lugar indica una política económica basada en la libertad de intercambio con el exterior, equivalente al librecambio y su contrario es el proteccionismo.¹³

Esta teoría, fomentada por economistas como Adam Smith y David Ricardo, antepone las leyes del mercado: oferta y demanda, y no permite la participación del Estado en la regulación de las actividades económicas. Además, promueve la división internacional del trabajo, por medio de la cual cada nación se especializa en aquel producto cuyos costes son menores, para poder así intercambiar mercancías; logrando con ello un aumento en la producción de bienes al igual que del comercio internacional.

El liberalismo económico se estuvo gestando durante un milenio, posteriormente, este liberalismo ha sido moderado por la intervención del Estado y por la creación de determinadas redes sociales protectoras como los sindicatos; el neoliberalismo por ende reacciona contra estos frenos, reivindicando el liberalismo inicial que promueve la libre empresa, sin entorpecimientos por parte del Estado o de los sindicatos.¹⁴ De allí que el neoliberalismo sea una tendencia intelectual y política que pone énfasis en todo lo que garantice la libertad de actuación de los agentes individuales en la economía y en primer lugar, en la propiedad privada de los medios de producción y en las ganancias.¹⁵

Se menciona que el modelo neoliberal pudo imponerse gracias al endeudamiento externo de los países tanto capitalistas no altamente desarrollados como aquellos que se autodenominaron socialistas. Las renegociaciones de la deuda fueron condicionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) a la adopción de ciertas medidas políticas de naturaleza económica impuestas por los gobiernos de cada país.¹⁶ Entre dichas medidas encontramos:

- a) Privatizar, para eliminar las deficiencias de las empresas públicas.
- b) Liberalizar el comercio exterior para que afloren las ventajas comparativas, así como la inversión extranjera y por ende, abatir las barreras proteccionistas.
- c) Reducir las dimensiones del Estado, con menos ministerios y cargos públicos, para que disminuya el gasto público hasta lo estrictamente necesario.

¹³ Faucci, Ricardo. *Liberalismo y Proteccionismo*. Colección el Mundo Contemporáneo. Oikos Tau, S.A., Barcelona, p. 11

¹⁴ Rojo, E., et al. *El neoliberalismo en cuestión*. Ed. Sal Terra e Santander. España, 1993. p. 31

¹⁵ *Ibid.* p. 21

¹⁶ Saxe-Fernández, John, *op. cit.*, p. 350

- d) Disminuir gastos sociales.
- e) Contraer los niveles de salarios y prestaciones reales.
- f) Desmantelar los sindicatos y asociaciones de defensa de los trabajadores.

Además del FMI y el Banco Mundial (BM), existen otras Organizaciones Internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), entre otras; que refuerzan las medidas neoliberales a nivel mundial. Inclusive la realización de Tratados Comerciales Internacionales también las estipula y promueve.

Entre algunos de los resultados que ha arrojado el neoliberalismo encontramos:¹⁷

- Un intenso proceso de desintegración y desarticulación de las plantas productivas "hacia adentro" e integración "hacia afuera", que deja un gran porcentaje de la exportación y la importación a las empresas transnacionales, y a una cada vez menor número de empresas y grupos de capital nacional.
- El ensanchamiento y profundización de condiciones que hacen crecer más aprisa la importación no sólo de bienes de capital e intermedios para la desintegrada industria nacional, sino también de bienes de consumo.
- Un mercado de trabajo deprimido, que sujeta a los trabajadores a una agigantada competencia entre ellos mismos.
- Aumento de desempleo, subempleo y en particular de la "economía informal".

Y pensar que con la puesta en marcha de las medidas neoliberales en pleno siglo XX, se pretendía expandir el desarrollo entre los países menos industrializados. La realidad nos muestra otra cosa, ya que se han acentuado las desigualdades sociales y económicas al interior de los países y entre las naciones; por la vía del desempleo masivo y los recortes presupuestales de gasto público. Es muy cierto el hecho de que " llevamos más de un siglo sumergidos en el capitalismo del subdesarrollo, esto es, en el creciente atraso económico, técnico y social respecto de las potencias industriales".¹⁸ Por lo tanto:

¹⁷ Carmona, Fernando. *Una alternativa al neoliberalismo*. Ed. Nuestro Tiempo. México, 1995. p. 113 y 115

¹⁸ *Ibid.*, p. 116

“Al mismo tiempo que se desarrolla el predominio del neoliberalismo, continúan manifestándose y agravándose las más diversas tensiones y manifestaciones. El desempleo incluye la pauperización; las xenofobias, los etnicismos y los racismos alcanzan a los sectores sociales asalariados, desempleados, empobrecidos o migrantes. El ecologismo o ambientalismo es también otra manifestación del agravamiento de las tensiones y fragmentaciones de los recursos naturales, principalmente por las corporaciones transnacionales.

El nuevo orden económico mundial sólo contempla los intereses de las corporaciones transnacionales, o las directrices de las organizaciones multilaterales que administran la economía mundial y los intereses de la mayoría de los gobiernos nacionales amarrados a las condiciones y a las exigencias del neoliberalismo. Gran parte de la población mundial, incluyendo grupos y clases, tribus y naciones, empleados y desempleados, migrantes y refugiados, padece carencias elementales. Ellos componen los grupos y las clases subalternas, que los neoliberales denominan "pobreza", "miseria", "marginados", "masas", "multitudes" o "clases peligrosas".

Es así, como en la base de la sociedad civil mundial, se manifiestan las tensiones y las fragmentaciones, las carencias y las contradicciones que en la práctica contradicen al discurso neoliberal”¹⁹

De ahí que el modelo neoliberal se encuentre hoy día agotado y que sea imperante la búsqueda de nuevos proyectos de nación en torno a la situación económica tan grave que enfrentan los países a nivel mundial; ya que ni siquiera los países industrializados se salvan de albergar una capa de ciudadanos pobres que claman por nuevas oportunidades de vida.

La sociedad civil está tomando parte activa en cuanto al reclamo de los lineamientos estipulados por el neoliberalismo. La inconformidad ante la forma en que una élite está

¹⁹ Ianni, Octavio. *La Era del Globalismo*. Editorial Siglo XXI. 1ª. ed. México, 1999. p. 190-191

manejando los intereses en el mundo, promueve el replanteamiento del desorden económico internacional en el que estamos inmersos.

Por otra parte, si bien es cierto que el neoliberalismo ha contribuido a reforzar el proceso de globalización, también es cierto que no todos los países han tomado dicha ideología como estandarte para insertarse a la economía mundial. Existen países como China, cuya ideología económico-política ha sido la del socialismo de mercado que no desplaza del todo al Estado para el control de las actividades económicas, y en cierta forma ese ha sido parte de su éxito.

1.2 MULTILATERALISMO

Dentro del marco de la globalización y el neoliberalismo ya mencionados, se hace necesaria la presencia del multilateralismo y el regionalismo, conceptos basados en la integración económica de los países a nivel mundial y por ende en la "cooperación" e interdependencia, siendo una de sus ramas el comercio internacional.

El multilateralismo surge como un mecanismo de concertación entre los Estados a fin de perseguir algún objetivo en común cuando existen problemas que rebasan sus capacidades inmediatas. Para el caso concreto del comercio internacional contamos con un sistema multilateral de comercio, cuya piedra angular fue el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, ahora OMC); mecanismo que pone de manifiesto la necesidad de liberalizar el comercio mediante concesiones que realizarán los países miembros para reducir los aranceles y por ende contribuir a la facilitación del intercambio de mercancías. Para poder reducir dichos aranceles de manera no discriminada se creó la cláusula de la **nación más favorecida**²⁰, generando así un orden global que se apartara del sistema

²⁰ Disposición que se inserta en un acuerdo de comercio, que extiende las concesiones arancelarias convenidas por los signatarios a todas las naciones que participen en el sistema recíproco. Dicha cláusula evita la discriminación comercial entre los terceros estados porque concede a todos un tratamiento igual. De esta forma, las partes contratantes no podrán establecer ningún acuerdo bilateral, que cause discriminación contra otros estados asociados comerciales. En EEUU, el Presidente puede suspender la aplicación de esta cláusula en el comercio con las naciones que hagan discriminaciones contra exportaciones norteamericanas. Plano, Jack C. y Roy Olton. *Diccionario de Relaciones Internacionales*. Ed. Limusa. 1985. p. 50

mercantilista (basado en que es más importante exportar para acumular riqueza, que importar) y que por tanto se basara en la no-discriminación.

Dicho acuerdo surge después de la segunda guerra mundial, como instrumento importante dentro del orden económico internacional gestado en la Conferencia de Bretton Woods.

Cabe resaltar que en esta Conferencia llevada a cabo en 1944, sólo se trataron asuntos con respecto a la creación del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial (Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo) y no se tocaron temas con respecto al comercio. Ello se debió a que la Conferencia estaba patrocinada por ministros de finanzas.

Posteriormente se observó la necesidad de crear una organización para el comercio internacional y es en 1945 que el gobierno de EEUU invita a un cierto número de naciones a realizar negociaciones para concluir un Acuerdo Multilateral para la reducción de aranceles. En 1946, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas hace un llamado para realizar una Conferencia que estableciera la Carta Constitutiva para la creación de una Organización Internacional de Comercio (OIC). Se llevan a cabo entonces 4 reuniones para completar el Estatuto: la primera en Octubre de 1946 en Londres, la segunda a principios de 1947 en Nueva York, la tercera de abril a noviembre de 1947 en Ginebra y la última en la Habana, Cuba en 1948.

La historia de la preparación del GATT se entrelaza con la de la preparación de la Carta Constitutiva de la OIC. La reunión de Ginebra se dividió en tres partes. La primera tiene que ver con la preparación de la Carta Constitutiva de la OIC, la segunda se enfoca en la negociación de un acuerdo multilateral para la reducción de los aranceles, y la tercera parte se basa en las cláusulas generales sobre obligaciones arancelarias.

La OIC no logró consolidarse debido a que el Congreso de EEUU no aprobó su Carta Constitutiva, además de que no se tuvo el voto de los gobiernos suficientes para que se ratificara dicha Carta. Por lo tanto, los estadounidenses sugirieron que las reglas sobre política comercial presentes en el borrador de la carta constitutiva de la OIC, se incorporaran en un acuerdo general de aranceles y comercio como medida provisional.

Nace así el GATT (por sus siglas en inglés: General Agreement on Trade and Tariffs) y se firma el 30 de octubre de 1947 por representantes de 23 países en Ginebra.

A lo largo de su existencia, el GATT ha realizado 8 Rondas de Negociación:²¹

- Ginebra en 1947, con 23 miembros
- Annecy (Francia) en 1949, con 33 miembros
- Torquay (Inglaterra) en 1950, con 34 miembros
- Ginebra en 1956, con la presencia de 22 miembros
- Dillon de 1960-61, con 45 miembros
- Kennedy de 1962-67, con 48 miembros
- Tokio de 1973-79, con 99 miembros y
- Uruguay de 1986-94, con más de 120 miembros.

Las cinco primeras Rondas se dedicaron exclusivamente a la negociación de reducciones arancelarias. Por su parte, la Ronda Kennedy tenía como objetivo el negociar los problemas generados por las medidas no arancelarias, pero no logró mucho. Fue la Ronda Tokio, la que puso las bases de las medidas no arancelarias.

Finalmente, entre los logros de la Ronda Uruguay, realizada en Punta del Este en Septiembre de 1986 que finalizó en 1994, encontramos:²²

- La creación del Acuerdo General de Comercio y Servicios (GATS, por sus siglas en inglés: General Agreement on Trade in Services). Donde se tratan temas como: transporte, seguros, bancos y otros servicios financieros.
- La creación del Acuerdo de Comercio relacionado a la Propiedad Intelectual (TRIP, por sus siglas en inglés: Trade Related Intellectual Property). Este Acuerdo da lugar al establecimiento de reglas para proteger las patentes, marcas, copyrights, diseños industriales, entre otros. Este Acuerdo se construyó en base a los Tratados de Propiedad

²¹ Jackson, John H. *The World Trading System. Law and Policy of International Economic Relations*. MIT Press, London, 2nd. ed. 1998. p. 74

Intelectual ya existentes en las Convenciones de París y Berna, dedicadas en ese entonces a la protección de trabajos literarios y artísticos.

- Un primer paso en cuanto a las normas comerciales sobre agricultura, ya que se tocan temas referentes a subsidios y restricciones entre fronteras.
- En cuanto a salvaguardias se menciona que las naciones podrán aumentar temporalmente sus aranceles u otras restricciones en contra de una embestida de importaciones que dañe gravemente a una industria nacional, mas se prohíbe a los países la administración de normas sanitarias y de seguridad salvo que se basen en evidencia científica y no se apliquen sólo para restringir el comercio.
- Incorporar el régimen textil que desde 1961 había evadido la disciplina del Acuerdo, porque se habían realizado solamente acuerdos paralelos.
- Por último, el desarrollo de una Carta Constitutiva que creara una Organización Internacional encargada de las relaciones económicas y del comercio. En cuanto a procedimientos para la solución de controversias, la Ronda provee un texto legal para llevar a cabo dichos procedimientos. Éstas se resolverán con un voto de dos tercios a tres cuartas partes de las naciones, en lugar de hacerlo por unanimidad, como sucedía en el GATT (lo que significaba que la nación culpable podía bloquear cualquier acción en su contra).

Los resultados derivados de la octava Ronda del GATT se firmaron en Marrakesh, Marruecos, el 15 de abril de 1994. Dando paso a lo que es hoy en día la Organización Mundial de Comercio, al establecerse el 1º. de enero de 1995.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) es el pilar jurídico e institucional del sistema multilateral de comercio. Establece las principales obligaciones contractuales que determinan cómo los gobiernos dan forma a las leyes y reglamentos nacionales en materia de comercio y los aplican. Además sirve de plataforma para el desarrollo de las relaciones comerciales entre los países mediante debates, negociaciones y decisiones colectivas.

²² Ibid, p. 2-4

Como mencionamos anteriormente, la OMC surge del resultado de la Ronda Uruguay. La diferencia entre el GATT y la OMC radica en que mientras que el GATT abarcaba el comercio de mercancías, la OMC por su parte, abarca el comercio de mercancías, además del comercio de servicios y de propiedad intelectual. Sus objetivos son:

- Aumentar la producción y el comercio de bienes y servicios
- Permitir la óptima utilización de los recursos mundiales de conformidad con un desarrollo sustentable
- Proponer la estabilidad en los tipos de cambio para contribuir a la expansión del comercio
- Resolver dificultades sobre aspectos de política económica
- Impulsar la cooperación con organismos monetarios y financieros internacionales

Entre sus funciones encontramos:

- ❖ Administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales que componen la OMC
- ❖ Servir de foro para las negociaciones comerciales multilaterales
- ❖ Tratar de solucionar las diferencias comerciales
- ❖ Examinar las políticas comerciales nacionales
- ❖ Cooperar con otras instituciones internacionales en la formulación de las políticas económicas a escala mundial.

Como podemos observar estas funciones plantean la vigilancia, la promoción y la puesta en marcha de determinadas políticas comerciales tanto a nivel doméstico como internacional, para llevar a cabo la adecuada aplicación de las mismas. Si no fuera así, el mecanismo de solución de controversias se hace presente para arreglar las desavenencias que pudieran suscitarse.

Estructura de la OMC

El Órgano Supremo de la OMC es la Conferencia Ministerial, compuesta de los representantes de todos los miembros de la OMC. Dicha Conferencia deberá reunirse por lo menos una vez cada dos años y podrá tomar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales. La primera Conferencia Ministerial se llevó a cabo en Singapur del 9 al 13 de diciembre de 1996; la segunda tendría lugar en Ginebra, Suiza, en mayo de 1998; la tercera llevada a cabo en Seattle, EEUU en 1999, la cuál fracasó en el intento de lanzar una ronda de negociaciones comerciales debido a la interrupción de las pláticas por las manifestaciones globalifóbicas; la cuarta se llevará a cabo en la ciudad de Doha, Katar del 9 al 13 de noviembre de 2001. Con respecto a esta última Conferencia, se estableció un Acuerdo Único mediante el cual, los miembros integrantes de la OMC (142 antes del 8 de noviembre de 2001, y 144 a partir del 9 de noviembre, donde se ratificó la entrada de China y de Taipei Chino: Taiwán) se comprometerían a negociar acuerdos obligatorios sobre:²³

- Reducción de aranceles e importaciones de bienes industriales.
- Reducción de obstrucciones burocráticas en procedimientos aduanales.
- "Esclarecimiento y mejoramiento" de las normas *antidumping* que permitan la imposición de aranceles como penalización a la importación de bienes a precios inferiores a los del mercado, y mejoramiento de las normas de la OMC sobre subsidios pesqueros.
- Mejoramiento del sistema de la OMC para la solución de controversias entre sus miembros.
- Serán incluidos también temas de agricultura y prestación de servicios.

Países como Canadá exigieron ante la Cuarta Conferencia Ministerial, que haya una verdadera "transparencia y apertura" entre los países miembros, además de fortalecer las disciplinas *antidumping* y perfeccionar el sistema de solución de controversias (que suman 203 casos desde su creación en 1995 hasta el 31 de julio del 2000).

²³ "Ofrecería la OMC concesiones a países en vías de desarrollo". 29 de octubre de 2001. p. 39. El Financiero.

Todos estos temas son de vital importancia, especialmente para los países en vías de desarrollo o emergentes, quienes están siendo afectados por los subsidios agrícolas que siguen aplicando los países industrializados, principalmente Europa. Con respecto a este tema, en la reciente Conferencia Ministerial en Doha, se logró un acuerdo para iniciar negociaciones en cuanto a la eliminación de subsidios a la producción y a la exportación de los productos agrícolas; aunque al parecer esta eliminación se podría llevar a cabo hasta el 2005. Como podemos ver, se vislumbran ciertas modificaciones, pero sigue existiendo un proceso muy lento para llevar a cabo los Acuerdos.

Por otra parte, también es urgente el replanteamiento de los métodos que se utilizan para definir la existencia o no del *dumping*, ya que la utilización de este mecanismo de competencia desleal es cada vez más frecuente, generando con ello la ganancia de nichos de mercado a costa del cierre de muchas empresas domésticas. Este replanteamiento conllevará la mejora de los paneles de controversias comerciales que se susciten, tema fundamental para agilizar los procesos de investigación en los problemas comerciales.

Ahora bien, entre los órganos subsidiarios que se encargan de realizar la labor cotidiana de la OMC encontramos el Consejo General. Se compone de todos los Miembros de la OMC y rinde informe a la Conferencia Ministerial. Este Consejo también puede reunirse de otras dos formas: como Órgano de Solución de Diferencias, para vigilar los procedimientos de solución de diferencias, y como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, con la misión de examinar regularmente las políticas y prácticas comerciales de los Miembros de la OMC. Otros Órganos principales que rinden informe al Consejo General son el consejo de Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. Varios Comités dependen de estos Consejos, los cuales se responsabilizan de administrar acuerdos concretos y de preparar y adoptar decisiones para su aprobación por el respectivo consejo.

Membresía para la OMC

El artículo XII de la OMC nos habla de la continuidad que ha seguido este Organismo con respecto al proceso de adhesión del GATT, ya que se sigue requiriendo el voto de las dos terceras partes de sus miembros para su aceptación. La clave fundamental de esa aceptación es que el candidato tenga la voluntad de negociar las concesiones arancelarias necesarias, dentro de los acuerdos bilaterales con cada país miembro. Además de aceptar los acuerdos multilaterales ya establecidos como el GATS y el TRIP.

Un aspecto importante que cabe resaltar, es que para adquirir la membresía de la OMC no se necesita ser un Estado soberano (este principio tuvo su origen en el GATT). En su lugar, se admite el ser un territorio aduanal con plena autonomía para conducir sus relaciones comerciales con el exterior.

Al hablar ahora de las negociaciones de adhesión a la OMC, nos encontramos frente a un mecanismo que pretende ofrecer a los candidatos, además de ventajas comerciales, una manera de reforzar sus procesos internos de reforma. Un claro ejemplo lo tendremos en el segundo capítulo, con la adhesión de China a la OMC; ya que China pasó por un proceso de transición de economía centralmente planificada a una economía de mercado, reforzada esta última por las medidas que imponía la OMC para su entrada definitiva.

En las negociaciones de adhesión se abordan los aspectos de las políticas y prácticas comerciales del candidato, tales como concesiones y compromisos de acceso a los mercados de las mercancías y los servicios, así como la legislación destinada a garantizar la observancia de los derechos de propiedad intelectual. Por su parte, cada solicitud de adhesión a la OMC es examinada por un grupo de trabajo. Las condiciones relativas al acceso a los mercados (como es el caso de los niveles arancelarios y la presencia comercial de los proveedores extranjeros de servicios) son objeto de negociaciones bilaterales.

Como pudimos observar, el multilateralismo llevado a la práctica mediante el GATT y actualmente a través de la OMC, puso las bases para la expansión de la economía mundial

mediante una liberalización en cadena de los intercambios. Sin embargo, hay que reconocer que han habido deficiencias en el manejo de este Organismo y que requiere de una mayor transparencia y reciprocidad en las acciones de sus miembros para su adecuado funcionamiento. Los recientes fracasos de la Ronda de Negociaciones de Seattle en diciembre de 1999 muestran así, la debilidad creciente de la OMC y por tanto del sistema multilateral de comercio.

Por su parte, los autores que se encuentran a favor del multilateralismo piensan que uno de los peligros radica en que los países en desarrollo que pretendían participar más activamente en la OMC, pudieran estar desilusionados por el sistema multilateral después de Seattle y por lo tanto estarían buscando opciones dentro del regionalismo. Además, piensan que los Acuerdos Regionales entre países en desarrollo no proveen los beneficios que por otro lado pudieran encontrar en un Acuerdo Norte-Sur, o incluso en el sistema multilateral. Plantean que en especial, los países en desarrollo tendrán más ganancias dentro de la liberalización multilateral ya que la cláusula de la nación más favorecida estaría de su lado. Esto fortalecería a los países débiles al limitar la habilidad de los fuertes en el caso de que éstos últimos realizaran acuerdos que los excluyeran.²⁴

1.3 REGIONALISMO

Ahora bien, como hemos podido observar, actualmente el multilateralismo está perdiendo fuerza y el regionalismo está resurgiendo. Entenderemos por regionalismo la formación de Acuerdos Preferenciales de Comercio entre una determinada cantidad de naciones.

El primer periodo en el que vemos este surgimiento se da en la década de los sesenta, con el ejemplo del Mercado Común Europeo que influenció a África, América Latina y otras partes del mundo en desarrollo. En ese entonces EEUU apoyaba fuertemente el multilateralismo, y es en los setenta cuando el regionalismo pierde fuerza, para renacer en la década de los ochenta. En esta etapa, EEUU jugará un papel importante ya que se vuelve promotor del regionalismo a partir de la serie de negociaciones bilaterales de libre comercio

que realiza con Israel, Canadá y más recientemente con Canadá y México dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Por su parte, la integración regional europea se incrementa, con la participación de España, Portugal y Grecia, además de Noruega y Suecia. Recientemente la Comunidad Europea negoció Acuerdos Europeos con la República Checa y la Eslovaca, al igual que con Hungría y Polonia.

Alrededor de África, Asia y América Latina, los Acuerdos Regionales anteriormente negociados han revivido. Por mencionar algunos de ellos, encontramos al Mercado Común Centroamericano, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y al Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

¿Cuáles son entonces las razones por las que el multilateralismo está dejando de ser una alternativa viable?. Paul Krugman nos menciona algunos elementos importantes para entender este cambio. En primer lugar, el número de participantes en el sistema multilateral de comercio ha crecido de tal forma, que las negociaciones se hacen cada vez más difíciles. Y en segundo lugar, el carácter del proteccionismo ha cambiado ya que la presencia de restricciones voluntarias a la exportación, medidas antidumping y otras formas de protección, complican aún más las negociaciones.²⁵ Estos dos obstáculos contribuyen a que las negociaciones no logren su cometido. Así, al no llegar a acuerdos sustanciales en las sucesivas negociaciones sobre comercio multilateral, se han creado Acuerdos Regionales, ya sea mediante la creación de zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes y otros menos rigurosos que se basan en la suma de voluntades para liberar el comercio como APEC (Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico).

Veamos ahora las diferencias entre los diferentes Acuerdos: en una zona de libre comercio, los países miembros no suelen comprometerse demasiado para lograr una integración completa, por lo general solo buscan reducir los aranceles y son libres de generar su propia política comercial al exterior, es decir, conservar su propio arancel respecto a terceros

²⁴ A World Bank Policy Research Report. *Trade Blocs*. Oxford University Press. Washington, D.C., 2000. p. 115-116.

²⁵ De Melo, Jaime y Arvind Panagariya. *New dimensions in regional integration*. Cambridge University Press, USA, 1993. p. 6

países. Mientras que en una unión aduanera la integración suele ser más profunda, ya que los países miembros se comprometen a establecer una política comercial externa conjunta, es decir, crean un Arancel Común que aplican todos los miembros frente a terceros países. El siguiente paso de la Unión Aduanera sería la formación de una Unión Económica, que combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y de factores de la producción (capitales y trabajo) con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales. La Unión Económica total se consigue con la unificación de las políticas monetaria, fiscal y la creación de una moneda única. El ejemplo más notable: la Unión Monetaria Europea.

Por lo que respecta a los 162 Acuerdos de Integración Regional notificados a la OMC en 1998, 143 eran zonas de libre comercio y sólo 19 eran uniones aduaneras.²⁶ Podemos entonces darnos cuenta de que las uniones aduaneras requieren de un compromiso político mayor. De esta forma los países se van agrupando de acuerdo a sus intereses económico-políticos y a su cercanía geográfica. Todo ello ha producido que el rumbo del comercio internacional se vislumbre hoy día en torno a tres grandes bloques comerciales: el Europeo (con Alemania a la cabeza), el Norteamericano (con EEUU) y el Asiático (con Japón, y yo propondría también a China); en torno a los cuales estaríamos los países satélites o periféricos, luchando por ser tomados en cuenta en esta división internacional.

Ahora bien, el GATT en su artículo XXIV establece los límites para la membresía de los países a un Acuerdo Regional; entre ellos se encuentra el de no generar una protección en contra de los países que se encuentren excluidos del Acuerdo. En la práctica, este artículo no ha tenido la fuerza suficiente, ya que podemos ver efectivamente que la mayor parte de los Acuerdos Regionales discriminan comercialmente a los países que no forman parte de Acuerdo. A pesar de esto, la misma OMC en el marco de la globalización considera que el comercio mundial avanzará en los próximos años vía la regionalización en la que existen iniciativas recientes, entre las que destacan el proyecto europeo de crear una zona de comercio preferencial con todos los países mediterráneos para el 2010; el plan establecido en la Declaración de Miami, para establecer una zona de libre comercio de las Américas

²⁶ A World Bank Policy Research Report, op. cit., p. 74

para el año 2005 y el compromiso de APEC, región de la cuenca asiática del pacífico, para ser una zona de libre comercio en dos etapas entre los años 2010 para los países desarrollados y en el 2020 para los países en vías de desarrollo.²⁷

Veamos a continuación una tabla de los Acuerdos Regionales, sus miembros y su fecha de creación, para que entendamos la importancia creciente de su formación.²⁸

CUADRO 2

Acuerdos Regionales

<i>Economías industriales y desarrolladas</i>	<p><i>Unión Europea (UE)</i>: anteriormente Comunidad Económica Europea (CEE), 1957: Bélgica, Francia, República Federal Alemana, Italia, Luxemburgo, Holanda; 1973: Dinamarca, Irlanda, Reino Unido; 1981: Grecia; 1986: Portugal, España; 1995: Austria, Finlandia, Suecia.</p> <p><i>Área Económica Europea</i>: 1994: UE, Islandia, Liechtenstein, Noruega.</p> <p><i>Área Económica del Euro-Mediterráneo (EuroMaghreb)</i>: Acuerdos Bilaterales, 1995: UE y Túnez; 1996: UE y Marruecos.</p> <p><i>Acuerdos Bilaterales de la UE con Europa Oriental</i>: 1994: Comunidad Europea, Hungría y Polonia; 1995: Comunidad Europea, Bulgaria, Rumania, Estonia, Latvia, Lituania, República Checa, República Eslovaca y Eslovenia.</p> <p><i>Zona de Libre Comercio Canadá-EEU</i>: 1988: Canadá y EEUU.</p> <p><i>Tratado de Libre Comercio de América del Norte(TLCAN)</i>: Canadá, México y EEUU.</p> <p><i>Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)</i>: 1989: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelandia, Filipinas, República de Corea, Singapur, Tailandia, EEUU; 1991: China, Hong Kong (China), Taiwán; 1993: México, Papua Nueva Guinea; 1994: Chile; 1998: Perú, Rusia, Vietnam.</p>
<i>América Latina y el Caribe</i>	<p><i>Pacto Andino</i>: 1969: retomado en 1991, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela.</p> <p><i>Mercado Común Centroamericano</i>: 1960, retomado en 1993, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua; 1962: Costa Rica.</p> <p><i>Mercado Común del Sur (MERCOSUR)</i>: 1991: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay.</p> <p><i>Grupo de los Tres</i>: 1995: Colombia, México, Venezuela.</p> <p><i>Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)</i>: 1960, retomada en 1980, México, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela.</p> <p><i>Mercado Común de la Comunidad del Caribe (CARICOM)</i>: 1973: Antigua y Barbuda, Barbados, Jamaica, San Kitts y Nevis, Trinidad y Tobago; 1974: Belice, Dominica, Granada, Montserrat, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas; 1983: Bahamas (parte de la Comunidad del Caribe pero no del Mercado Común).</p>
<i>África Subsahariana</i>	<p><i>Iniciativa de Cruce de Fronteras</i>: 1992: Burundi, Comoras, Kenia,</p>

²⁷ León Opalín, Mielniska, op. cit., p. 215

²⁸ A World Bank Policy Research Report, op. cit., p. 4-5

Madagascar, Malawi, Mauritania, Namibia, Ruanda, Seychelles, Swazilandia, Tanzania, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

Cooperación de Este de África: 1967: anteriormente Comunidad del Este de África, había terminado en 1977 y se revivió recientemente. Kenia, Tanzania y Uganda.

Comunidad Económica y Monetaria de África Central: 1994: anteriormente Unión Aduanera y Económica de África Central, 1966. Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Gabón; 1989: Guinea Ecuatorial.

Comunidad Económica de los Estados de África Occidental: 1975: Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Mali, Mauritania, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo.

Mercado Común para el África del Sur y del Este: 1993: Angola, Burundi, Comoras, Djibouti, Egipto, Etiopía, Kenia, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Ruanda, Somalia, Sudán, Swazilandia, Tanzania, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

Comisión del Océano Índico: 1984: Comoras, Madagascar, Mauricio, Seychelles.

Comunidad de Desarrollo de Sud-África: 1980: conocida como la Conferencia Coordinadora de Desarrollo de Sud-África: Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Swazilandia, Tanzania, Zambia, Zimbabwe; 1990: Namibia; 1994: Sud-África; 1995: Mauricio; 1998: República Democrática del Congo, Seychelles.

Comunidad Económica de África Occidental: 1973: resurge en 1994 como la Unidad Económica y Monetaria de África Occidental: Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Mali, Mauritania, Niger, Senegal.

Unión Económica y Monetaria de África Occidental: 1994: Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Mali, Niger, Senegal, Togo, 1997: Guinea-Bissau.

Unión Aduanera de Sud-África: 1910: Botswana, Lesotho, Namibia, Sud-África, Swazilandia.

Comunidad Económica de los Países de los Grandes Lagos: 1976: Burundi, Ruanda, República Democrática del Congo.

Asia y Medio Oriente

Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN): 1967: El Tratado de Libre Comercio de la ASEAN se creó en 1992: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia; 1984: Brunei Darussalam; 1995: Vietnam; 1997: Myanmar, República Democrática de Laos; 1999: Camboya.

Consejo de Cooperación del Golfo: 1981: Baharein, Kuwait, Oman, Qatar, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos.

Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional: 1985: Bangladesh, Bután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán, Sri Lanka.

Fuente: información de la OMC.

Después de observar el gran número de Acuerdos Regionales, no podemos dejar de analizar los mecanismos económicos que lo conforman, entre los que encontramos: la competencia y los efectos de las economías de escala y el comercio con sus efectos de deslocalización de la producción. Al hacerlo, entenderemos el porqué algunos sectores en las economías enfrentan oportunidades de expansión y el porqué otros no lo hacen. De hecho, Ali El-Agraa, uno de los autores de la Nueva Economía Internacional considera que la presencia de economías de escala externas a la industria nacional constituye el argumento principal

para legitimizar la puesta en marcha de acuerdos regionales.²⁹ Así, entenderemos por economías de escala; aquellas economías que llevan a cabo actividades manufactureras, cuyos costos decrecen conforme aumenta la producción. Por ende, la especialización hace posible la aparición de estas economías y es precisamente el comercio internacional un instrumento idóneo para resolver el problema de los excedentes de cada país.

Ahora bien, la "deslocalización" industrial se ha acelerado en los últimos años debido a que los países llamados del norte o industrializados han desplazado las actividades que ellos consideraban como intensivas en mano de obra hacia las economías en desarrollo, las cuales por supuesto cuentan con menores costos laborales. Anteriormente se consideraba que tener una oferta abundante de mano de obra barata era un aspecto negativo para los países en vías de desarrollo, ya que los bajos salarios determinarían unas relaciones de intercambio desfavorables respecto a países industrializados. Sin embargo, la expansión internacional del comercio intraindustrial ha mostrado lo contrario ya que los sucesivos "dragones" asiáticos iniciaron su "big bang" mediante un modelo de crecimiento "hacia fuera" apoyado en unos bajos costos laborales. El cambio de la ventaja comparativa hacia tramos que incorporan más tecnología y capital fortalece el optimismo acerca de la evolución futura de estos países.³⁰ La realidad nos ha mostrado entonces que los salarios bajos, se han convertido en la ventaja competitiva de los países en vías de desarrollo para obtener inversión extranjera. Éste ha sido el mecanismo que ha atraído la implantación de industrias extranjeras no sólo en el sudeste asiático con los tigres, también en México como lo hemos visto con las industrias maquiladoras.

“Se invita entonces a los empresarios a desarrollar actividades manufactureras dentro del área de las zonas francas. Es aquí donde se ofrecen exenciones aduanales a la importación de medios de producción, equipo, materia prima y componentes. Además de eso, se garantiza el trato preferente en lo que se refiere a capital e impuestos, repartición de las ganancias, costos, utilidades, etc. En muchos casos, diferentes tipos de incentivos fiscales y

²⁹ Plaza Cerezo, Sergio. *Los Bloques Comerciales en la Economía Mundial*. Ed. Síntesis, España, 1997. p. 39

³⁰ *Ibid.* p. 40

físicos son ofrecidos adicionalmente para atraer a empresarios interesados en establecerse en la zona libre industrial.³¹

En consecuencia, los modelos de crecimiento "hacia fuera" basados en la exportación de manufacturas como lo han sido el modelo mexicano y chino (explicados en el siguiente capítulo), permiten la consolidación de una división internacional o regional del trabajo articulada en torno a las economías de escala, con las consiguientes ganancias en términos de productividad. De ahí que la inversión extranjera directa (IED) adquiera un papel fundamental dentro de las ventajas competitivas. Por ende, la llegada de capital foráneo vinculado al desarrollo de actividades productivas constituye una fuente para la transferencia de tecnologías hacia los países en vías de desarrollo con el consiguiente aprovechamiento de las economías de aprendizaje vinculadas al proceso. La competencia que se generará por atraer inversiones extranjeras se hará más dinámica y los países tratarán entonces de evitar que aquellas empresas transnacionales que llegaron con el objeto de aprovechar unos bajos costes laborales tengan incentivos para deslocalizarse hacia otros territorios cuyos salarios sean todavía más reducidos. Será por tanto éste uno de los puntos principales a tratar dentro de nuestro estudio en las relaciones comerciales México-China.

Por otra parte, con respecto al mecanismo de competencia, el Banco Mundial nos menciona que los Acuerdos de Integración Regional reducen el papel monopólico debido a que las empresas se encuentran en un mayor nivel de competencia y esto a su vez conlleva a tres tipos de ganancias: La primer ganancia vendría de la creciente competencia, donde las empresas se obligan a reducir los precios y por ende a expandir sus ventas beneficiando así a los consumidores. La segunda se encontraría en que las empresas tendrían mayores posibilidades de explotar las economías de escala. Y la tercera se basaría en la reducción de las ineficiencias internas de las empresas para incrementar los niveles de productividad.³²

De ello deduciríamos que habrá industrias que se expandirán en ciertos países y otras que se contraerán, dado que las empresas que no cuenten con una infraestructura y capital adecuados para competir tendrán que cerrar, a menos que busquen los instrumentos

³¹ Ianni, Octavio, op. cit., p. 92. Citado por United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), *Industrial free zones as incentives to promote export-oriented industries*, Nueva York, 1971, p. 6. Citado a su vez por Tsuchiya Takeo, "Free trade zones in Southeast Asia", p. 30

necesarios para su sobrevivencia. ¿Estamos los países en desarrollo capacitados para enfrentar este dilema? ¿Contamos con la suficiente infraestructura para llevar a cabo la productividad que se requiere en los sectores industriales y enfrentar así a la competencia? A lo largo de estos años, con la implantación en México del Tratado de Libre Comercio en 1994, nos hemos dado cuenta que no es así y que efectivamente han sido los grandes monopolios, a través de las empresas transnacionales -desde mi punto de vista no han desaparecido por la competencia, sino que por el contrario se han fortalecido- las que están llevando la batuta dentro del comercio internacional. Muchas de las pequeñas y medianas empresas en México han desaparecido y otras se han fusionado con grandes consorcios para subsistir.

Además de los argumentos económicos arriba mencionados en torno a la membresía de Acuerdos Regionales, existen los argumentos políticos basados en que la integración regional es necesaria para promover la seguridad. Siguiendo en este mismo orden de ideas, si recordamos que el origen de la ahora Unión Europea tuvo sus bases en la creación de la Comunidad del Acero y del Carbón en 1951, cuyo preámbulo menciona: el establecimiento de una Comunidad Económica, para generar las bases de una mayor integración ente pueblos antes divididos por conflictos sangrientos. Si además tenemos en cuenta que la formación del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) también tuvo sus orígenes en la creación de Acuerdos Económicos que reducían las tensiones entre los poderes militares de Brasil y Argentina. Y si recordamos que la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) también fue creada para reducir las tensiones entre Indonesia y Malasia. Estaríamos hablando entonces de que el aumento del comercio reduce el riesgo de los conflictos interregionales y por lo tanto genera seguridad entre sus miembros. Esta conclusión no es determinante, ha funcionado en los casos anteriormente señalados, pero en otros casos, una vez que se logra la integración, pueden llegar a surgir conflictos debido a la concentración de las industrias en determinada región.

Por otra parte, si hablamos de los factores necesarios para la posible integración de un país a determinado bloque, se hace necesario mencionar: el factor credibilidad en la aplicación

¹² A World Bank Policy Research Report, op. cit., p. 31

de políticas y reformas en la economía de un país. Para generar dicha credibilidad, los países tendrán que crear condiciones macroeconómicas adecuadas. Como en el caso de México al aplicar políticas de ajuste y reformas estructurales como fase previa a su ingreso en el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Y como en el caso de China quien tuvo que llevar a cabo también una serie de reformas económicas, no para formar parte de determinado bloque comercial, sino para ser miembro de un Organismo Multilateral: la OMC. De ahí que la credibilidad macroeconómica no constituye tanto una consecuencia de los acuerdos de integración como una condición para que las economías se adhieran a los proyectos.

En cuanto a las posturas favorables en torno al regionalismo encontramos autores moderados como Rüdiger Dornbush quien considera que "los acuerdos regionales aceleran el proceso de liberalización del comercio internacional multilateral".³³ A este tipo de regionalismo se le ha llamado regionalismo abierto, de ahí que dicho regionalismo sea compatible con las normas de la OMC, además de que prevé la eliminación de las barreras comerciales dentro del grupo comercial a un ritmo más o menos igual al de la reducción de las barreras para quienes no son miembros. Sin embargo creo conveniente mencionar que existe a su vez el regionalismo cerrado o exclusivo, el cuál plantea la integración como un proceso proteccionista gradual para defender las industrias nacientes, debido a que siempre habrá un grupo vulnerable que necesitará se haga una excepción a las reglas.

El regionalismo abierto tendría cabida sin lugar a dudas si tomamos el siguiente ejemplo: el Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico (APEC, acuerdo regional que promueve el comercio), ha acelerado el proceso de aceptación de China a la Organización Mundial de Comercio mediante sus múltiples Conferencias Ministeriales y de Alto Nivel. Tenemos aquí una muestra de que el regionalismo ayuda efectivamente a fomentar el multilateralismo y de esta forma se complementan en lugar de contradecirse. Además de que también, en la actualidad se invita regularmente a la OMC a participar en las reuniones de importantes agrupaciones regionales, como el APEC y el MERCOSUR. De ahí que la

³³ Plaza Cerezo, Sergio, op. cit., p. 28

liberalización interna que se produce dentro de un acuerdo regional permita una mayor competitividad entre las economías participantes para afrontar la esfera multilateral.

Jeffrey Schott considera que los acuerdos regionales actúan como "laboratorios de negociación" donde se avanzan nuevos temas de discusión que todavía no han entrado en la agenda multilateral.³⁴ De esta manera, al trabajar en bloques se pueden aportar ideas que benefician no sólo a los mismos bloques, sino al conjunto de países que integran el sistema multilateral de comercio.

Tomaremos ahora como ejemplo de los múltiples Acuerdos Regionales al APEC. Ello, debido a la importancia de este Mecanismo para estrechar las relaciones comerciales entre México y los países de Asia-Pacífico, en especial China que es nuestro tema de estudio.

En el recuadro sobre Acuerdos Regionales observamos a los 21 miembros de este Mecanismo (quienes cuentan con una población de dos mil 404 millones de personas), creado en 1989, como resultado de la creciente interdependencia económica en la región Asia-Pacífico. Así, el comercio de las naciones asiáticas que participan en el APEC representa más de 2.5 billones de dólares (millones de millones), pero el de México con esos países no llega a 1 por ciento.³⁵

La esencia del APEC consiste en encuentros en diferentes lugares de los países miembro. Especialistas por ramo se reúnen para intercambiar sus conocimientos de la "nueva economía" y adoptar declaraciones de principios que son más de carácter voluntario y visionario que estrictamente obligatorio.³⁶

Las instancias de toma de decisión de APEC en orden jerárquico son: Reuniones de líderes, donde se reúnen anualmente los jefes de Estado o de gobierno de los países miembros de APEC, Reuniones Ministeriales, de Funcionarios de Alto Nivel (SOM, Senior Officials Meeting), del Comité de Comercio e Inversión (CTI-Committee on Trade and Investment),

³⁴ Ibid, p. 32

³⁵ Rodríguez Gómez, Javier. "APEC, clave para impulsar el desarrollo de México". *El Financiero*. 5 de diciembre de 2001. p. 23

³⁶ Feinberg, Richard. *La diplomacia virtual del APEC y América Latina*. Revista Foreign Affairs en español. Otoño-Invierno 2002. p. 192.

del Comité Económico, así como de los Subcomités y Subforos. Además, APEC cuenta con un secretariado en Singapur, que ofrece apoyo administrativo.

El sector privado también participa dentro de APEC mediante Consejo de Asesoría Empresarial (ABAC, APEC Business Advisory Council), constituido por un máximo de tres empresarios de cada economía, su función es la de asesorar a los líderes sobre el funcionamiento de APEC desde una perspectiva del sector industrial. Los representantes mexicanos ante ABAC son el Ing. Javier Prieto de la Fuente, actual Presidente de la CONCAMIN, el Dr. Luis Téllez, Vicepresidente Ejecutivo de Grupo DESC S.A. de C.V., y el Lic. Julio Millán, Presidente de Coraza Internacional.³⁷

Fue en 1993, en Seattle, que los líderes de las economías miembro establecieron los objetivos de largo plazo: el contribuir al crecimiento de la economía mundial y apoyar un sistema de comercio internacional abierto. Es por ello que este Mecanismo propone un regionalismo abierto, ya que la idea de sus miembros es la de liberalizar el comercio dentro del bloque, pero simultáneamente disminuir las barreras arancelarias sobre las importaciones de aquellos países que no pertenezcan al Mecanismo.

Para 1994, los Líderes de APEC emiten la Declaración de Bogor, Indonesia, en donde se comprometen a establecer un Régimen de comercio e inversión libre y abierto para el año 2010 en el caso de las economías desarrolladas y 2020 en el caso de las economías en desarrollo, para ello las economías implantarán "medidas de liberalización y facilitación del comercio y la inversión" (TILF: Trade and Investment Liberalisation and Facilitation), además de Proyectos de cooperación económica y técnica (ECOTECH). Estos tres aspectos serían por tanto los pilares de APEC.

En cuanto a la liberalización y facilitación de comercio e inversión, en 1995 se adopta la Agenda de Acción de Osaka que define las áreas en que se actuará. Estas áreas comprenden:

- Aranceles

³⁷ Revista: Industria. Vol. 17. No. 145-146. Junio/Julio 2001. p. 24

- Medidas no arancelarias
- Servicios
- Inversión
- Normas
- Procedimientos Aduaneros
- Propiedad Intelectual
- Política de Competencia
- Compras gubernamentales
- Desregulación
- Reglas de Origen
- Mediación de disputas
- Movilidad de personas de negocios
- Implementación de la Ronda Uruguay
- Análisis y recopilación de información

Cada uno de estos temas se vuelve importante en la medida en que el comercio con los países miembros y no miembros se incrementa. Aunque valdría la pena reflexionar sobre el avance de estos temas, pues siendo APEC un mecanismo que funciona en base a la voluntad de sus miembros, las discusiones de los mismos se vuelven más lentas. Muchos de estos temas son manejados también en la OMC y como ya vimos anteriormente, aún en este sistema jurídico se presentan problemas en la regulación de los mismos. Al parecer, los mayores logros de APEC se han visto reflejados en la propiedad intelectual, los procedimientos aduaneros y la movilidad de personas de negocios. Por otra parte, las actividades se han centrado en el intercambio de información, cursos, seminarios y simposiums. De ahí que desde mi punto de vista falta un reforzamiento de las actividades de APEC para que sea un mecanismo que tome medidas más prácticas en cuanto al comercio internacional.

En cuanto al los instrumentos para alcanzar los objetivos de APEC, encontramos:

1. Planes de Acción Individuales (IAPs)
2. Planes de Acción Colectiva (CAPs)

3. Acciones de APEC relacionadas con foros multilaterales (OMC)

En relación a este último punto, APEC ha expresado a partir de la Declaración de Líderes de Kuala Lumpur, su apoyo para lanzar una nueva ronda de negociaciones multilaterales en el seno de la OMC, que permita obtener un equilibrio de intereses entre todos los miembros.

Ahora bien, si hablamos de la participación de México en este Mecanismo, por una parte, el mecanismo podría ayudar a diversificar y expandir los mercados para las exportaciones mexicanas, así como a atraer inversión de las economías de dicha región. Pero por otra parte, también sería importante analizar el efecto que tendrán sobre nuestra economía, las exportaciones de estos, a los países donde actualmente estamos exportando, ya que en un futuro estaremos compitiendo con ellos en los mismos mercados. Además, de no enfrentar los rezagos existentes a nivel nacional muchas empresas verán en grave riesgo su participación en el propio mercado nacional y nulas expectativas para participar en los mercados internacionales.³⁸

Por su parte, la Reunión de Líderes de APEC celebrada en Shanghai, China en el mes de octubre de 2001, tuvo como tema principal el replanteamiento del concepto globalización. Mencionaron que se requiere diseñar mecanismos para darle un nuevo sentido a la cooperación entre las naciones y crear lo que ellos llamaron la "nueva economía" en el mundo. Esta declaración muestra que los gobernantes y empresarios, comienzan a darse cuenta de los errores que se han cometido al haber aceptado la globalización sin llevar a cabo una regulación de la misma y por ende no establecer las reglas del juego. Por lo tanto, habrá que analizar en un futuro no muy lejano cuál será la revisión que se le hará a la globalización para encontrar un justo medio.

Además, los líderes se interesaron por generar una mayor equidad en el trato comercial entre naciones fuertes y débiles; ello debido a que Bush habló de la necesaria "igualdad entre las economías", con el propósito de acelerar el combate a la pobreza. Esto suena muy

³⁸ Ibid, p. 28

prometedor, pero ¿de qué manera se logrará esa igualdad, cuando la competitividad plantea precisamente esa lucha constante por ganar terreno en el plano económico-comercial?. Y no hay ejemplo más evidente de esa falta de equidad, que el resurgimiento del proteccionismo en el mundo, dadas las agresivas estrategias comerciales de los países industrializados e inclusive de las nuevas economías industrializadas (NIEs, por sus siglas en inglés: New Industrialized Economies) como los Tigres Asiáticos (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong). Y es que a pesar de la buena voluntad entre las naciones de APFC para lograr la liberalización del comercio, y de la existencia de la cláusula de la nación más favorecida y del trato nacional que plantea la OMC; siempre estará presente la cuestión de la protección a la industria nacional.

Para finalizar este tema, vale la pena comentar que sin lugar a dudas, el regionalismo ha ido mucho más rápido y esto lo podemos constatar con la consecución de un mercado único europeo que testimonia el grado de liberalización económica que se puede alcanzar en el plano regional. A su vez, hay que tener en cuenta que si bien es cierto que la formación de Acuerdos Regionales ha promovido la reducción de barreras arancelarias, también lo es, el que se hayan incrementado las prácticas neoproteccionistas no sólo entre bloques comerciales sino incluso entre los mismos miembros de los Acuerdos Regionales, impulsadas principalmente por los países industrializados que temen la inundación de productos con bajo costo. Es entonces cuando nos preguntamos si realmente nos dirigimos hacia una "total liberalización comercial". Desde mi punto de vista y con los argumentos que presentare en el siguiente tema, no ha sido así.

Así, la globalización económica ha actuado como árbitro dentro del debate entre regionalismo y multilateralismo. Esta pugna singular se desliza hacia la siguiente disyuntiva: ¿qué vía resulta más rápida y eficaz para construir un mercado mundial sin fronteras? La "dictadura de la globalización" impone la conjunción de esfuerzos entre ambos enfoques, persiguiendo la demolición de fronteras y aduanas.³⁹

³⁹ Plaza Cerezo, Sergio, op. cit., p. 35

1.4 NEOPROTECCIONISMO

Ahora bien, después de haber hecho un recuento de los diferentes mecanismos que han dado lugar a la continua liberalización de las economías en el mundo para incrementar los intercambios comerciales; es necesario analizar la otra cara de la moneda, que no ha desaparecido y que por el contrario ha tomado una forma diferente. Hablamos entonces del proteccionismo, convertido ahora en neoproteccionismo. Estos dos términos se basan en el establecimiento de políticas económicas encaminadas a la implantación de impuestos a la importación de bienes y servicios extranjeros (barreras arancelarias) en el caso del proteccionismo y en el caso del neoproteccionismo, a la imposición de restricciones a la importación mediante las barreras no arancelarias (también llamadas barreras neoproteccionistas) que explicaremos más adelante.

El proteccionismo ha sido un elemento recurrente a lo largo de la historia. Por ejemplo, desde la época mercantilista⁴⁰ (durante los siglos XVII y XVIII) observamos cómo los países que empezaban a cimentar su actividad industrial, protegían esta actividad al imponer altos derechos a la importación de manufacturas u obstáculos a la importación de materias primas. Por el contrario, durante el período de 1850-1875 (época del librecambismo), se reacciona frente a la proliferación de las trabas y barreras al comercio que se practicaban durante el mercantilismo. Posteriormente, a partir de 1875 se retoma el proteccionismo debido a la crisis financiera de 1878 en los países europeos. Y ya para 1914, a pesar de la implantación del capitalismo liberal se dan brotes de proteccionismo como en los años 1932 y 1935, donde hubo un aumento de cuotas y barreras arancelarias que generaron una reducción del comercio mundial del 30% sobre la cifra de 1929.

Finalmente, es a partir de la segunda mitad del siglo XX que los países inician un proceso de cooperación "en teoría" para lograr un reordenamiento de la economía mundial, y en

⁴⁰ Thomas Munn (1571-1641) fue posiblemente uno de los escritores mercantilistas más influenciados en su época. En su libro "England's Treasure by Foreign Trade", Munn menciona que la regla a seguir para incrementar la riqueza es vender más a los extranjeros que consumir sus productos. Y que incluso es mejor vender a precios bajos para no perder las ventas. Salvatore, Dominick, op. cit., p. 27

consecuencia dismantelar barreras al comercio, mediante la creación de Instituciones internacionales como la OMC. Pero la realidad es que:

“Aunque en la actualidad se respiran aires librecambistas, ello no supone la ausencia de obstáculos al comercio internacional. Todos los países tienen implantadas prácticas comerciales para proteger sus mercados: se subvencionan las exportaciones, se recurre a la vigilancia de las importaciones, se aplican barreras no arancelarias, etc. Y todo ello, a pesar de los compromisos que los Gobiernos adquieren en los foros internacionales, y de los esfuerzos que realizan determinados Organismos internacionales (OMC, UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, OCDE: Organismo para la Cooperación y Desarrollo Económico)”.⁴¹

Es por ello que, a pesar de que actualmente observamos una continua reducción de aranceles mediante los múltiples mecanismos: ya sea dentro de la OMC y su multilateralismo o dentro de los Acuerdos Regionales; por otra parte encontramos con mayor frecuencia el aumento de los paneles de controversia que se crean debido a las imposiciones de barreras no arancelarias y de mecanismos que distorsionan el comercio internacional, como lo son: el *dumping* y los subsidios.

A continuación daremos los significados y las clasificaciones de las barreras arancelarias y no arancelarias, para comprender mejor las diferentes formas en que se puede restringir el comercio.

BARRERAS ARANCELARIAS

El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior con el propósito de elevar el precio de venta en el mercado de la nación importadora y reducir la competencia para los productores nacionales.

⁴¹ Ballesteros, Alfonso. *Comercio Exterior: teoría y práctica*. Universidad de Murcia. España, 1998. p. 14

Los aranceles a la importación pueden ser de 3 tipos:

- 1) El arancel ad valorem- será un impuesto a la importación, expresado en términos porcentuales y se aplica sobre el valor en aduana de la mercancía; entendiéndose por valor en aduana el valor de un objeto de transacción comercial.
- 2) El arancel específico- será una cantidad de dinero fija que se cobra por unidad física. En este caso, el valor real no tiene trascendencia fiscal.
- 3) El impuesto compuesto es una combinación de los dos anteriores.

BARRERAS NO ARANCELARIAS

Entenderemos por barreras no arancelarias, cualquier forma de discriminación contra las importaciones, que no sean los aranceles o impuestos de importación.

Veamos ahora en qué consisten y cómo se pueden subdividir las barreras arancelarias.

Al igual que los aranceles, las barreras no arancelarias tienen el efecto de dificultar los intercambios comerciales internacionales. Pero, la mayor parte de las veces, las finalidades que revisten se relacionan con: la defensa de los consumidores, la moral pública, la sanidad pública o la defensa de la naturaleza. Suelen ser restricciones cuantitativas o cualitativas que impone un gobierno.

Cuantitativas

- 1) Cupos: un cupo no se limita a encarecer las importaciones, sino que fija un volumen máximo de unidades susceptibles de importación.
- 2) Restricciones voluntarias a la exportación (RVE): éstas se refieren al caso en que un país importador induce a otra nación a reducir "voluntariamente" sus exportaciones, con la amenaza de aplicarle mayores restricciones comerciales, cuando dichas exportaciones pongan en riesgo a toda una industria nacional. Las restricciones voluntarias a la exportación se han negociado desde 1950 por los Estados Unidos, la Unión Europea y otras naciones industriales para recortar las exportaciones de textiles, acero, productos electrónicos, automóviles y otros productos de Japón, Corea y otras naciones. A veces

denominados "acuerdos de comercialización ordenada", estas restricciones voluntarias a la exportación han permitido a los Estados Unidos y a otras naciones industriales que hacen uso de ellas mantener apenas la apariencia de apoyo al principio de libre comercio. El acuerdo más antiguo de este tipo, es el Acuerdo Multifibras, creado en 1973. Este acuerdo incluye a 54 naciones importadoras y exportadoras y regula aproximadamente un 80% de las exportaciones mundiales de textiles y de ropa hacia las naciones industrializadas.

Un ejemplo más palpable de la aplicación de estas restricciones voluntarias a la exportación lo tendríamos con aquellas que aplicó Estados Unidos con sus principales proveedores de acero en 1982 y limitaron así las importaciones a 20% del mercado siderúrgico estadounidense. Se estima que estos acuerdos han "rescatado" 20, 000 empleos, pero han elevado el precio del acero de los Estados Unidos entre 20 y 30 %. Estas RVE expiraron en 1992, pero fueron inmediatamente remplazadas por demandas industriales de gravámenes *antidumping* en contra de exportadores extranjeros de acero, lo que originó amargas disputas entre los Estados Unidos, Japón, la Unión Europea y otras naciones. Por su parte, la Ronda Uruguay estableció la necesidad de eliminar las RVE en diez años.⁴²

Cualitativas

Se refieren básicamente a las barreras técnicas y sanitarias. Son un conjunto de normas que pretenden:

- ❖ Garantizar unos estándares de calidad en los productos objeto de comercio.
- ❖ Asegurarse que los mismos cumplan con condiciones sanitarias aceptables o con características técnicas necesarias.

Entre ellas podemos encontrar:

⁴² Salvatore, Dominick, op. cit., p. 260-261

- 1) Normas sanitarias y fitosanitarias: son disposiciones cuya finalidad es la "garantía de calidad" de los productos alegando preocupaciones como la defensa de los consumidores con respecto a su salud o el medio ambiente; como en el caso de la aceptación para la entrada de productos agroalimentarios. Dentro del GATT encontramos un Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias, que contiene obligaciones sobre estándares técnicos en el área de agricultura y productos alimenticios. El texto habla sobre la transparencia que debe manejarse en dichos estándares. Aquí podríamos mencionar como ejemplo las constantes disputas que ha tenido México con EEUU respecto a la pesca del atún; argumentando la matanza de delfines.
- 2) Normas técnicas para la fabricación de productos: también llamados estándares técnicos; donde se requiere adaptar un producto a las normas técnicas del país destino, lo que exige un largo proceso de certificación. En estas normas se requerirá en ciertos casos la utilización de medidas métricas. Los sectores más afectados por estas medidas son los bienes de equipo, los de electrónica, joyería y productos químicos.
- 3) Exigencias en materia de etiquetado, envase y embalaje; también llamados estándares de servicios: de allí que se les exija a algunos productos de importación, el tener instrucciones sobre origen y contenido en el idioma del país importador. Estas medidas se utilizan generalmente en los sectores alimentarios y químicos.

PRÁCTICAS DESLEALES EN EL COMERCIO Y LA APLICACIÓN DE MEDIDAS NO ARANCELARIAS

Al hablar de prácticas desleales nos referimos básicamente al *dumping* y a los subsidios, prácticas difíciles con las que todos los países tienen que lidiar. En el caso del *dumping*, éste requiere de un largo proceso de investigación para determinar si es válida o no la aplicación de una cuota compensatoria. Y en el caso de los subsidios estamos ante un problema de intereses, ya que se ha tratado de solucionar este asunto desde la Ronda Uruguay del GATT, y es la fecha en que todavía los europeos aplican un 70% de subsidios a la agroindustria. Así, dado que los subsidios generan precios competitivos, los países en vías

de desarrollo o emergentes no pueden introducir sus productos en los mercados internacionales.

1) *Dumping*: es la venta de productos en otro país a un precio menor a:

- El costo de producción
- El precio en el mercado de origen
- El precio en terceros países

Podemos clasificar el *dumping* en:⁴³

- *Dumping* persistente: o discriminación internacional de precios, es la tendencia continua de un monopolista doméstico por maximizar los beneficios totales mediante la venta de la mercancía a precio mayor en el mercado doméstico que en el exterior.
- *Dumping* depredador: es la venta temporal de una mercancía a un costo más bajo o a un precio inferior externo con el fin de arruinar a los productores extranjeros, después de lo cual se elevan los precios para sacar ventaja del poder monopolístico recién adquirido fuera.
- *Dumping* esporádico: es la venta ocasional de una mercancía por debajo de su costo o a un precio más bajo en el exterior que domésticamente con el propósito de descargar excedentes imprevistos y temporales de la mercancía sin necesidad de reducir los precios domésticos.

Para contrarrestar los efectos del *dumping*, se aplican acciones *antidumping* también conocidas como cuotas compensatorias, justificadas cuando se esté causando daño material a las industrias de competencia doméstica. Estas cuotas subsanarán el daño realizado al producto nacional. La cuota se traducirá en un impuesto gravable, pero no será un arancel. Este mecanismo es aceptado en el marco jurídico de la OMC. Por su parte, los procedimientos antidumping se realizarán de Estados frente a particulares, ya que serán en este caso las empresas quienes causen distorsiones en el comercio internacional.

⁴³ Ibid., p. 264

Respecto a los casos de *dumping*, lo cuestionable será saber en qué casos se estará causando daño material, ya que este es un concepto que maneja el GATT, sin embargo no está debidamente definido.

El *dumping* es una práctica en la que han incurrido los chinos con respecto a varios de los productos que exportan hacia México, éste ha sido el principal problema a enfrentar por parte de nuestro gobierno. El asunto es que el análisis para demostrar el margen de *dumping* se torna difícil dado que la demostración contable que se requiere sobre los costos de producción de las industrias Chinas, es prácticamente imposible.

- 2) Subsidios a la exportación: son concesiones fiscales y préstamos a los exportadores por parte del gobierno, para estimular la exportación. A pesar de que los subsidios de exportación son ilegales por acuerdo internacional, muchas naciones los otorgan en forma solapada. Como ejemplo podríamos tener: la reducción de tarifas en transportes gubernamentales o la exención de impuestos para insumos del exportador. De ahí que como respuesta a esta práctica desleal se impongan al igual que en el *dumping*, cuotas compensatorias. Este es un tema que a la fecha se sigue discutiendo en el marco de la cuarta reunión ministerial de la OMC, celebrada en Doha, Qatar del 9 al 13 de noviembre del 2001; ya que los países ricos siguen aplicando subsidios básicamente a la exportación agrícola. Así, la agricultura sigue siendo un tema pendiente en las discusiones sobre comercio internacional. Y ello: "luego de que la Ronda Uruguay no pudo ir más allá de un tímido calendario de reformas que no se cumplieron y que no incluyó ni subsidios a las exportaciones ni la mayor parte de los apoyos domésticos que distorsionan el comercio".⁴⁴

Fue en esta misma reunión ministerial que:

"El secretario de Economía, Luis Ernesto Derbez habló de la necesidad de una nueva ronda de negociaciones que conduzca a un acuerdo *antidumping* "más racional y menos susceptible a los abusos". Por su parte, el argentino Alfredo Chiaradia afirmó que la

coyuntura económica internacional "nos obliga a encarar con responsabilidad la tarea de continuar el proceso de liberalización comercial", pero dijo que es necesario "reencauzar" la liberalización "e integrar a todos los países en un sistema comercial justo y equilibrado". Un testimonio más, el del ministro uruguayo de Agricultura, Gonzalo González Fernández: denunció que la agricultura y los textiles, sectores de vital importancia para los países en desarrollo, han sido discriminados y relegados en rondas anteriores; además, en la aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay se han visto asimetrías y desequilibrios muy desfavorables para los países pobres. Agregó que la "dimensión del desarrollo", tan predicada de forma tan paternalista por los países industrializados ha estado, sin embargo, "ausente o reflejada de manera marginal" en los acuerdos comerciales".⁴⁵

Como podemos observar, todos estos son argumentos que se alzan en las voces de representantes de países latinoamericanos, que han tratado de seguir las "recetas" de los países industrializados para lograr un mayor desarrollo, sin embargo se han visto desencantados por el manejo y las trabas que los segundos hacen del comercio internacional. En consecuencia, quedan aún muchas lagunas por resolver dentro del comercio internacional.

Después de haber observado cómo funcionan estos dos métodos de prácticas desleales y los mecanismos que se imponen para contrarrestar sus efectos, expliquemos ahora otro mecanismo que ofrece alivio temporal a los productores nacionales dañados por la competencia de la importación cuando tal competencia **no es desleal**, este mecanismo recibe el nombre de *salvaguardia*. Este tipo de mecanismos se llevarán a cabo por el gobierno afectado mediante un aumento de aranceles, restricciones cuantitativas, o restricciones voluntarias, hacia los países exportadores.

En otras ocasiones, las causas de imponer salvaguardas no son el daño que causan las importaciones, sino también temas de seguridad nacional como: controles de

⁴⁴ "Acabar con las subvenciones agrícolas en países ricos, exige América Latina en la OMC". 12 de noviembre de 2001. p. 36. En la Jornada.

⁴⁵ *Ibidem*

contaminantes, gasto en defensa, medidas monetarias y fiscales, además de conservación de energía. La práctica de salvaguardas se justifica para las importaciones "justas".

Por otra parte, existen algunos argumentos que se encuentran a favor del proteccionismo en ciertas circunstancias. Por ejemplo, el argumento con el que más concuerdan los economistas se basa en el de la industria naciente. Se justifica entonces la protección temporal comercial, para proteger a la industria nacional en su infancia (dadas sus condiciones iniciales con montos pequeños de producción y falta de conocimientos técnicos), pudiendo lograr posteriormente economías de escala, reflejando así las ventajas comparativas potenciales que pudiera tener. Este argumento se justificaría en su mayoría para los países en desarrollo. Los economistas estarán de acuerdo siempre y cuando no se mantenga la protección de por vida.

Otro de los argumentos se basa en la protección al trabajo doméstico de la mano de obra extranjera barata. Este argumento, Dominick Salvatore lo toma como dudoso o falso. Su explicación es la siguiente: aun cuando los salarios domésticos sean mayores a los de fuera, los costos laborales domésticos pueden resultar más bajos si la productividad doméstica de la mano de obra es suficientemente más alta que la de fuera (situación que no se presenta entre México y China, ya que México sigue teniendo un problema de productividad). Y continúa, aunque éste no fuera el caso, el intercambio mutuamente benéfico aún podría basarse en la ventaja comparativa, con la nación con trabajo barato que se especializa en la producción y exportación de mercancías intensivas en trabajo y la nación con el trabajo caro que se especializa en la producción y exportación de mercancías intensivas en capital.⁴⁶ Sin embargo, Salvatore no explica el caso de un comercio benéfico entre dos naciones que se especializan en la producción y exportación de mercancías intensivas en trabajo. De ahí que, desde mi punto de vista este argumento de la protección al trabajo doméstico es válido en el momento en que nos damos cuenta que sí es factible la posibilidad de perder empleos debido a los cierres de empresas nacionales que no pueden competir con empresas extranjeras las cuales producen a bajos precios. Esta reflexión se apreciará mejor en el cuarto capítulo, donde se presentarán algunas de las declaraciones que

⁴⁶ Salvatore, Dominick. Op. cit., 269-270

han hecho los directores de empresas mexicanas que representan los sectores de textil y de calzado; ya que ven este panorama como posible si no se incrementa la productividad de sus industrias frente al gigante asiático.

Un argumento más se basa en la imposición de restricciones al comercio en casos de seguridad nacional, como protección de industrias estratégicas. Un caso reciente (ocurrido después del 11 de septiembre de 2001): el del acero en EEUU, ya que este país está viendo la posibilidad de imponer salvaguardias a las importaciones acereras provenientes incluso de sus socios comerciales del TLCAN.

Después de hacer una exposición sobre los elementos que engloban la situación comercial en la actualidad, concluimos que "la economía mundial se torna compleja bajo el halo de la globalización. La neutralidad del comercio constituye una falacia en un contexto donde economía y política resultan inseparables. El ritmo imparable en el proceso de liberalización de los mercados puede conducir a una jungla sin reglas. La adaptación de las instituciones internacionales al nuevo orden mundial resulta apremiante. La hegemonía de un mercado mundial sin fronteras exige un reforzamiento de foros tales como la OMC: la multilateralización de los conflictos que puedan surgir en las áreas de dumping constituye una condición necesaria para evitar un escenario de "guerras comerciales" ante la velocidad de unos hechos que desbordan a las instituciones actualmente existentes."⁴⁷

Como hemos podido observar, el sistema de comercio internacional a pesar del incremento de las liberalizaciones comerciales y de los múltiples acuerdos, no se ha salvado de las prácticas proteccionistas, ahora llamadas neoproteccionistas; dado que siempre existirán sectores que requerirán de una mayor protección para su sobrevivencia y de intereses que luchen por mantener el crecimiento de sus naciones o en su caso por mantener su posición monopólica a nivel mundial. Aquí, lo importante será combatir las prácticas desleales que amenacen a las empresas, mediante los factores correctivos, lo cual recaerá en la imperante necesidad de restablecer reglas del juego que sean respetadas bajo el marco de un nuevo orden económico internacional.

⁴⁷ Plaza Cerezo, Sergio, op. cit., p. 23

Veamos a continuación el entramado de estrategias y prácticas comerciales presentes en el gigante asiático, lo cual nos ayudará a comprender su papel como potencia comercial a nivel mundial.

2. ESTRATEGIA ECONÓMICO-COMERCIAL CHINA FRENTE A LA ECONOMÍA MUNDIAL

El dinamismo económico promueve hoy día una constante competencia por los mercados mundiales. Apertura comercial, inversión y una pertenencia cada vez mayor a las Organizaciones Económico-Internacionales, han sido las principales estrategias⁴⁸ a seguir para los países en desarrollo e incluso para aquellos países que siendo aún socialistas, le han dado un nuevo giro a su política económica. El objetivo: insertar sus economías al actual orden económico internacional. El objetivo del segundo capítulo será precisamente comprender las estrategias que China ha emprendido para lograr dicha inserción.

Hablar de China es hablar de una economía que sin duda constituye una parte esencial de la economía internacional. Para bien o para mal, se ha consolidado como la fábrica mundial. La integración de China al mundo es un hecho, si el socialismo y el capitalismo en su momento generaron una guerra fría; ahora el socialismo de mercado genera un acercamiento con el mundo, dadas las implicaciones que esta nueva teoría ha conllevado. Por un lado, productos con bajos costos para una población con menor poder adquisitivo, por otro lado, el avasallamiento de las industrias domésticas.

2.1 INSERCIÓN DE CHINA A LA ECONOMÍA MUNDIAL

Para entender mejor la evolución político-económica de China es importante tener una semblanza histórica breve de lo que fue y ha sido China, desde su establecimiento del socialismo, hasta el inicio de esta apertura económica que ha llevado a China a ser un fenómeno interesante de estudio.

⁴⁸ Entendiendo por estrategia la creación de valores sostenibles, que resulten mejores que los de la competencia. Ohmae, Kenichi. *El mundo sin fronteras: poder y estrategia en la economía entrelazada*. Ed. Mic Graw Hill, 1992. P. IX de prefacio.

Fue en los albores del año 206 a. C. al 220 d.C. cuando se consolidó el imperio chino. Las dinastías marcaron la monarquía absoluta reinante hasta 1911, año en que emerge la Revolución burguesa dirigida por Sun Yat Sen, quien establece la primera República China. Principios como: nacionalismo, democracia y bienestar social fueron la base de su gobierno, incluso estos mismos principios fueron enaltecidos y proclamados en el alzamiento de intelectuales que se llevó a cabo en 1919 dada la intromisión de potencias extranjeras. Ya para 1921 se celebra el Primer Congreso Nacional del Partido Comunista Chino (PCCh); entre los fundadores de este partido se encontraba un intelectual de origen campesino llamado Mao-Tse-Tung, su antagonista fue Chiang-Kai-Shek, del Partido Nacionalista. Entre estos dos partidos se llevó a cabo una guerra civil (1946-1949), en la que se derrotó a los nacionalistas (partido del Kuomintang) quienes tuvieron que retirarse a la isla de Taiwán, formando así un estado independiente, de orientación anticomunista. Fue así como Mao proclamó la República Popular de China en 1949.

El año de 1953, fue punta de lanza para la creación de una industria pesada, apoyada por los soviéticos y propiciada por el Primer Plan Quinquenal que otorgó prioridad al desarrollo económico moderno. Así, las pequeñas y medianas empresas de capital privado que quedaban, se fueron ajustando a los objetivos de producción del gobierno, para iniciar un proceso de expropiación paulatino.

Por otra parte, en ese mismo año se puso en marcha la reforma agraria, que no produjo una economía agrícola socializada, sino la irrupción de una nueva clase de campesinos susceptibles de comprar, vender y alquilar sus tierras, acentuando así las diferencias socio-económicas. En gran parte esta misma clase agrícola financiaba la industrialización anhelada, mediante los elevados impuestos que se les cobraba a los campesinos. Este proyecto de modernización se vino abajo con lo que se pensó ayudaría a incrementarlo: el Gran Salto Adelante. Mediante este plan se quería lograr un alto grado de desarrollo a través de las comunas (éstas surgieron a través de la agrupación de cooperativas; de manera que en 5 meses se formaron 24,000 comunas de las 740,000 cooperativas agrícolas que existían), se pensó que mediante la formación de las mismas, se podrían cumplir los objetivos de producción establecidos por el plan. Pero el desorden en la planificación

económica general, la carencia de infraestructura y la rapidez en la creación de las comunas, sumieron al país en un caos socioeconómico. Aunado a ello, las relaciones sino-soviéticas se rompieron y el gran apoyo que la Unión Soviética había prestado a China en el área industrial concluyó.

Debido a estas condiciones en China, Mao se vió en la necesidad de retirarse y ser substituido en la presidencia de la República por Liu Shaoqui, con Deng Xiaoping a cargo de la Secretaría General del Partido y Zhou Enlai como primer ministro. Bajo la consigna "caminar sobre 2 piernas", se planteaba la necesidad de impulsar un crecimiento equilibrado entre agricultura e industria.⁴⁹ Este planteamiento fue el inicio de las múltiples reformas que llevaría a cabo Deng Xiaoping ya para 1978. El primer paso que realizaron Liu y Deng fue el de reconvertir las 24,000 comunas en sus respectivas 74,000 cooperativas, logrando con ello dar a los campesinos una mayor libertad para explotar parcelas privadas. Además se hizo hincapié en fomentar la tecnología, la productividad, la ciencia, así como el llevar a cabo un control financiero en las empresas. Estos elementos iniciaron su gestación en el periodo de la restauración moderada de 1963-1968.

Aunque Mao perdió su poder, aún no dejaba de ser el presidente oficialmente, de manera que no estando conforme con los que acusaba de defender la doctrina capitalista, realizó intervenciones de 1962 a 1965 e intentó recuperar el poder mediante la Revolución Cultural de 1966. Este movimiento de origen principalmente urbano lucharía en contra de las personas con tendencias capitalistas y quienes así lo hicieran eran enviados a las zonas rurales para incrementar el nivel educativo, esto fue uno de los aspectos positivos de la misma. Ya para 1968 la prioridad del Cuarto Plan Quinquenal era el crecimiento económico, esta misma tendencia se mantuvo en 1976 con el Quinto Plan Quinquenal, después de la muerte de Mao Tse-Tung. La pregunta ahora sería: quién se erigiría como sucesor del fundador del socialismo en China? Surge así Hua Guofeng, quien había estado muy cerca del dirigente Mao y quien intentaba dar marcha a 120 proyectos industriales en

⁴⁹ Bustelo, Pablo y Yolanda Fernandez Lommen. *La economía China ante el siglo XXI, 20 años de reforma*. Ed. Síntesis. Serie Economía. Madrid, 1996. P. 41.

los sectores metalúrgico, energético y de transporte; pero Hua no continuó su labor dada la falta de realismo en estos objetivos, aunado a la aparición de Deng Xiaoping quien había iniciado contactos con Japón y E.U. tendientes al establecimiento de relaciones económico-bilaterales. La nueva estrategia era clara:

“La apertura externa era necesaria para fomentar el comercio exterior de una nación muy pobre y atrasada y para ello había que favorecer el desarrollo de la industria ligera a la pesada.”⁵⁰

Fue así como en diciembre de 1978 en el 3er. Pleno del XI Comité Central del Partido Comunista Chino se aprobaron las directrices reformistas presentadas por Deng Xiaoping, concretadas en el Plan de las Cuatro Modernizaciones en: agricultura, industria, defensa y ciencia y por último tecnología. Esta modernización requerida tenía que ir de la mano de la subsecuente: Política de Puertas Abiertas, mediante la que se intentaría dejar atrás muchos años de pobreza, así como el aislamiento de la comunidad internacional.

China, quien en su época intentaba ser el ejemplo para los países en desarrollo a través de la puesta en marcha del socialismo; ahora intenta dar a conocer su estrategia político-económica mediante la combinación de un autoritarismo político y un crecimiento económico espectacular. Dicho crecimiento se ha basado en la descentralización económica y en la incorporación de los principios de libre mercado. Tomemos en consideración las cifras que argumenta el director de Estudios de Asia y África de El Colegio de México, quien expone que mientras de 1952 a 1978 la economía china crecía a un ritmo del 2.34 % del PIB, de 1978 a 1995 se dispara el indicador a un 6.04 % anual.⁵¹

Se dice entonces hoy en día, que China se ha convertido en el cuarto polo de crecimiento de la economía mundial después de Estados Unidos de América, la Comunidad Europea y Japón.⁵² Ello, debido a tres estrategias fundamentales que han permitido la integración de

⁵⁰ Ibid, p. 47-48.

⁵¹ Chagoya, Mabel. “Del Gatt a la OMC”. p.21. *Revista Aduanas*. Año 1, No. 3, 2002.

⁵² Citado en Zhang, Yongjin. *China in International society since 1949. Alienation and Beyond*. St. Antony's College, Oxford, 1998. p. 194

China a la economía mundial: en primer lugar **el comercio**, en segundo lugar **las interconexiones entre la economía china y los mercados de capitales internacionales**, y en tercer lugar **la pertenencia de China a Organismos Económico-Internacionales** como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), APEC y ahora, a la tan anhelada entrada de China a la OMC. Para ello, China tuvo que haber realizado una serie de reformas que la llevaran al desarrollo de las actividades antes mencionadas. El proceso de China y su adhesión a la OMC, se analizará con mayor detenimiento en el subcapítulo de la Integración de China al marco jurídico de la OMC, ya que China necesitó cumplir con un mayor número de reglas y estándares internacionales para su completa adhesión.

Si tomamos en cuenta el primer aspecto: **el comercio**, mencionaríamos que China ha pasado de ser una economía cerrada a una de las naciones con mayor actividad comercial a nivel mundial, a partir de 1979. Por ejemplo, en el periodo de 1978 a 1995, el comercio exterior de China creció de \$20.64 mil millones de dólares en 1978 a más de \$280 mil millones de dólares en 1995.⁵³ Esto demuestra la fuerte interrelación entre China y las economías en el mundo.

CUADRO 3. Comercio Exterior en miles de millones de dólares (1979-85)

Año	Exportaciones*	Importaciones**	Total
1979	13.60	15.70	29.30
1980	18.10	20.02	38.14
1981	20.90	19.50	40.40
1982	21.80	17.50	39.30
1983	22.23	21.39	43.62
1984	26.14	27.41	53.55
1985	27.35	42.25	69.60

* Valor FOB

** Valor CIF

Fuente: Zhongguo Duiwai Jingji Maoyi Nianjian, 1989 (Yearbook of China's Economic Relations and Trade, 1989), p. 299; China Statistical Yearbook, 1992, p. 627. Tomado de Zhang Yongjin, p. 199.

⁵³ Zhan, Yongjin. Ibid p. 197.

El cuadro nos muestra que a partir de 1984 se incrementan las importaciones, debido a la introducción de mayores medidas de liberalización. Las importaciones que se llevan a cabo son mercancías como televisores y refrigeradores, para su posterior producción en China.

China pasó de ser el 32vo. exportador en el mundo en 1979, para pasar a ser el 17vo. en 1985. Y fue precisamente un año después, en 1986, que el Banco Mundial al realizar un reporte sobre el comercio exterior de China apuntaba:

“China ya no es la nación aislada que fue hace algún tiempo. Ahora, con el crecimiento de su comercio internacional se ha convertido en un miembro importante de la comunidad mundial; su concentración en ciertos productos y mercados, podría llegar a tener un gran impacto en el comercio mundial”.⁵⁴

Ese impacto se está dando mediante sus exportaciones de textiles, de juguetes y calzado, entre otras.

CUADRO 4. Comercio Exterior chino de 1986-95)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	73.84	82.66	102.80	111.68	115.44	135.63	165.53	195.71	236.70	280.85
Exportaciones	30.94	39.44	47.52	52.54	62.09	71.84	84.94	91.76	121.00	148.77
Importaciones	42.90	43.22	55.28	59.14	53.35	63.79	80.59	103.95	115.70	132.08

Fuente: Zhongguo Duiwai Jingji Nianjian, 1992, p. 395; y Zhongguo Tongji Nianjian, 1994, p. 506; Zhongguo Tongji Zhaiyao, 1996 (A Statistical Survey of China, 1996), p. 105, Beijing Review, 12 (1995) v; and Beijing Review, 8-9 (1996) 6. Tomado de Zhan, Yongjin, p. 202.

El repunte que vemos en las exportaciones a partir de 1990 se debió a las continuas reformas del sistema comercial Chino, además de que en esa misma década China aumentó sus relaciones económicas. Por ejemplo, ya para 1994 China contaba con la relación económico-comercial de 220 países alrededor del mundo. Por el contrario, la disminución de las importaciones en ese mismo año se debe a la aplicación de un programa de austeridad implementado como consecuencia de la tragedia de Tiananmen el 4 de Junio de

⁵⁴ Zhan, Yongjin, op. cit., p. 200

1989, ya que varios países del occidente impusieron sanciones contra China. Hoy en día observamos que los principales socios comerciales de China son, en primer lugar Hong Kong (siendo este ya parte de China, pero conservando su autonomía administrativa), en segundo lugar Japón y en tercer lugar EEUU.

Un elemento importante para evaluar la integración de determinado país a la economía mundial es la competitividad internacional. Es por ello que se hace necesario el observar cuál fue la composición de las exportaciones Chinas en el periodo de 1985 a 1990 y de qué manera han sufrido modificaciones.

La exportación de productos primarios (excluyendo productos de la industria de extracción como el carbón y el petróleo) cayó de un 24.5% en 1985 a un 17.2% en 1990. Por su parte, la proporción del petróleo y productos derivados del mismo cayó de 24.8% en 1985 a 7.2% en 1990. Como contraparte, la exportación de productos manufacturados creció de 49.4% en 1985 a 80% en 1990. Ya para 1994, la exportación de productos manufacturados se valuaba en 101.3 mil millones de dólares, 83.7% de las exportaciones totales; en cambio los productos básicos tenían un valor de 19.71 mil millones de dólares, lo cual representaba menos del 17%.⁵⁵

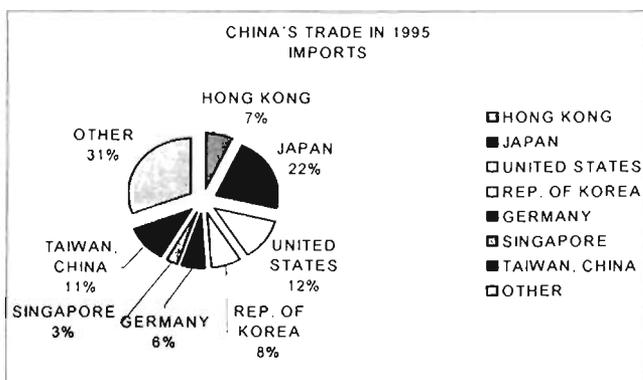
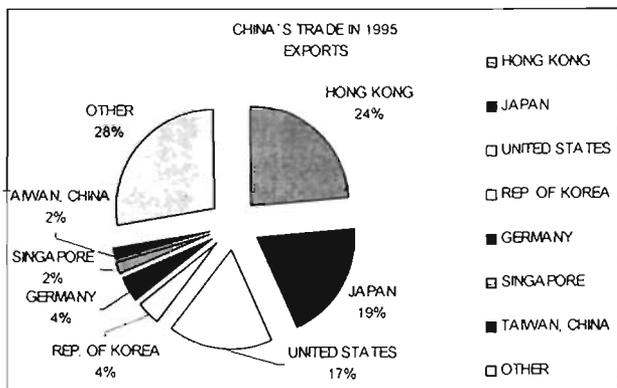
Estos datos muestran que de 1985 a 1995 las exportaciones chinas se han basado en la realización de productos intensivos en mano de obra, para con ello explotar al máximo la ventaja competitiva china en la economía mundial. Se puede decir inclusive que a partir de 1987, China se vuelve el 3er. país en vía de desarrollo que exporta productos manufacturados, después de Taiwán y Corea. Como breve ejemplo podemos mencionar que en 1991, un tercio de todos los juguetes y un sexto de la ropa que entraba a EEUU, provenían de China.⁵⁶ Como parte de este proceso, China se vuelve cada vez más dependiente del exterior al importar equipo de alta tecnología.

⁵⁵ Ibid. p. 204.

⁵⁶ Faust R. John and Judith F. Kornberg. *China in World Politics*. Lynne Rienner Publishers. Boulder London, 1995. p. 225-226

Veamos ahora de qué manera se diversificaron las exportaciones e importaciones de China con el mundo en 1995:

CUADRO 5. Participación de China en el comercio mundial



Fuente: China Statistical Yearbook 1996. Citado en Vikram Nehru, Aart Kraay. *China 2020: development challenges in the new century*. 1997. p. 85

Sin duda, estas gráficas demuestran el papel fundamental de Hong Kong como principal promotor de la apertura de China al mundo. Su integración se venía dando incluso antes de la plena unificación en 1997. Observamos que las exportaciones chinas hacia Hong Kong, rebasan las importaciones debido a las funciones de China como centro manufacturero.

Ahora bien, tomemos en consideración el segundo aspecto: **los mercados de capital**. Aquí vale la pena mencionar que han sido cuatro las fuentes principales de capital extranjero: ayuda económica de países desarrollados, préstamos por parte de organismos económicos supranacionales, préstamos comerciales en los mercados financieros internacionales, y por último, inversión extranjera directa a través de las multinacionales y de las operaciones transnacionales que ha llevado a cabo China con otros países.

La aceptación de estos mecanismos no se hizo presente sino hasta 1979, ya que como bien recordamos, el período de la posguerra (años 50 y 60) provocó un aislamiento por parte de China dentro del sistema internacional, reflejándose en mayor medida en el plano de los financiamientos internacionales que en el del comercio internacional. Así, con motivo de tener una regulación y mayor control de las inversiones que se vislumbraban, en 1979 se establece La Administración General Estatal de Control de Tipo de Cambios, se da pie a que el Banco de China lleve a cabo negocios en cuanto a operaciones de tipo de cambio, se abre la primer sucursal del Banco de China en Luxemburgo, se establece la Comisión Estatal para el Control de la Inversión Extranjera y la Comisión Estatal para el Control de Exportaciones e Importaciones y se inaugura la Corporación de Crédito e Inversión Internacional.

En ese sentido, si tomamos en cuenta la primer fuente de mercados de capital, observamos la presencia de los primeros países que asistieron a China con transferencia de capital. Entre ellos encontramos a Japón, quien ofreció un préstamo de 50 mil millones de yenes en 1979, a largo plazo y con intereses bajos. Bélgica, con 900 millones de francos belgas de 1980 a 1982. Y en el transcurso de 1979 a 1985, China firmó acuerdos con siete países desarrollados y con Kuwait por \$4.862 mil millones de dólares.⁵⁷ Por ende, los sectores más beneficiados fueron la industria de energía, así como transportes y telecomunicaciones.

La segunda fuente la encontramos en los organismos económicos supranacionales. Entre ellos, los que han realizado un mayor número de préstamos han sido el FMI y el BM; a pesar de la suspensión temporal que tuvo que realizar el BM debido a las sanciones

⁵⁷ Zhan, Yongjin, *op. cit.*, p. 212

impuestas por el G8, dados los acontecimientos de la plaza de Tiananmen. Además de estas dos instituciones, aparecen otras organizaciones internacionales que han realizado préstamos, como: El Fondo Internacional para el Desarrollo de la Agricultura (del que China es miembro desde 1980), El Banco Asiático de Desarrollo (siendo China miembro en 1986). E incluso, agencias de Naciones Unidas como: El Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas, La Organización para la Alimentación y la Agricultura, El Fondo de las Naciones Unidas para las Actividades de la Población y el Fondo de las Naciones Unidas para la Niñez.

La tercera y cuarta fuente de obtención de capital foráneo tienden a ser políticamente sensibles en China, dada su ideología sobre el capitalismo, pues permiten una mayor penetración económica al interior de los países. A pesar de ello vemos una presencia ascendente de estas dos fuentes.

La tercera fuente, los préstamos comerciales en mercados financieros internacionales se basan en la emisión de bonos en los mercados mundiales para lograr con ello el incremento de sus fondos y su modernización económica. Para 1980, este tipo de operaciones se realizaban a través de cinco oficinas gubernamentales: el Ministerio de Relaciones Económicas Internacionales y Comercio, el Ministerio de Finanzas, el Ministerio de Agricultura, el Banco del Pueblo Chino y el Banco de China. Más tarde, en 1986, se sumaron a esta actividad ocho entidades: el Banco de las Comunicaciones; el Banco de Inversión China; la Corporación Internacional de Crédito e Inversión; las provincias de Guangdong y Fujian; además de las municipalidades de Tianjin, Shanghai y Dalian. En ese mismo año, China se convirtió en el país en desarrollo con mayor número de operaciones relacionadas a la emisión de bonos en los mercados mundiales.

En cuanto a la última de las fuentes, la inversión extranjera directa, es importante mencionar que a diferencia de otros países en desarrollo, para China, la presencia de las corporaciones multinacionales no ha sido la única opción de inversión extranjera directa; ya que cuenta con lo que antes eran las comunidades de ultramar Hong Kong y Macao (que

desde 1997, ya son parte de China) además de Taiwán, y el sudeste asiático; las cuales proveen importantes sumas de inversión extranjera directa. De hecho, la relación de China con sus comunidades de ultramar ha sido considerada como una de las principales armas estratégicas en torno a su conversión en una de las economías líderes del siglo XXI. Se considera que dos tercios de la inversión extranjera directa en China provino de Hong Kong y Taiwán, con un diez por ciento más por parte de otras comunidades de ultramar.⁵⁸ Ello se ha dado básicamente por la forma en que llevan a cabo sus relaciones de negocios, mediante contactos personales y de influencia (*guanxi*).⁵⁹

Hasta 1992, la comunidad China fuera de su territorio contaba con 55 millones de personas distribuidas por orden de mayor a menor asentamiento en: Taiwan (21 millones), Indonesia (7.2 m), Hong Kong (6 m), Tailandia (5.8 m), Malasia (5.2 m), Singapur (2 m), Myanmar (1.5), Vietnam (0.8 m), Filipinas (0.8 m), El resto de Asia y Australia (1.8 m), EEUU (1.8 m), Canadá (0.6 m), América Latina (1.0 m), Europa (0.6 m) y África (0.1 m).⁶⁰ Al mostrar estas cifras entenderemos que existen lazos familiares y relaciones personales entre estas comunidades chinas y la misma China, las cuales dan lugar a una mejor comprensión de la cultura y los requerimientos para hacer negocios. De ahí que tengan una ventaja sobre los demás países.

Fue específicamente en los años 1988 y 1992, cuando se vio un apreciable aumento de las inversiones en China; para ello, tuvo que crear leyes y reglamentos relacionadas con la inversión extranjera y las actividades económicas. El encargado de esta actividad fue el Comité del Congreso del Pueblo Nacional y el Consejo Estatal.

⁵⁸ Faust, John R. y Judith F. Kornberg. Op. Cit., p. 79

⁵⁹ Se le da el nombre de *guanxi* a las relaciones o conexiones en el entramado comercial chino. Se habla de que China aún no cuenta con bases fuertes en cuanto a reglas dentro del plano de negocios en su sistema económico; por el contrario es un sistema económico basado en relaciones. Los negocios se llevan a cabo no en base a contratos, sino en base a acuerdos personales. Las transacciones son privadas, no son verificables en el plano público. Aunque el gobierno en China está intentando cambiar esta situación; pudiera ser uno de los motivos por los que hacer negocios en China pareciera difícil. The Economist. April 8th- 14th. 2000. A survey of China. "Now comes the hard part". p. 7

⁶⁰ Faust, John R. y Judith F. Kornberg. Op. Cit., p. 78-79

Para apreciar la relevancia que ha tenido esta fuente de inversión, mencionaremos que según estadísticas, 300 de las 500 mayores multinacionales del mundo han invertido en China. Ello se ha generado a partir de su gradual reforma y apertura al mundo.

Los campos principales en los que han incursionado las multinacionales son: las industrias de automóviles, televisión a color, ventiladores, lavadoras, ascensores, teléfonos celulares y productos químicos, entre otros. Entre algunas multinacionales que realizan hoy en día actividades en China tenemos: Citibank, Coca Cola y General Motors, de Estados Unidos; Siemens AG, Bayer, BSAF, Mercedes-Benz y la Volkswagen de Alemania; Daewoo, Samsung y LG, de Corea del Sur; Toyota, Mitsubishi, Honda, Isuzu, de Japón; Citroen, de Francia; y Volvo, de Suiza.

La siguiente afirmación realizada por una publicación China, nos muestra los cambios significativos en la mentalidad del gobierno y empresarios chinos para enfrentar la globalización, viéndola como un reto u oportunidad:

“Las firmas multinacionales han traído fondos, tecnologías y estilos de administración; promoviendo así las reformas económicas y el cambio del sistema empresarial. Ello favorece la prosperidad y estabilidad de nuestra economía y fortalece la competitividad internacional de las empresas chinas. Así, ha surgido en el mercado chino una nueva tendencia: la competitividad internacional se nacionaliza y la de las nacionales se internacionaliza”.⁶¹

Sin duda, la inversión extranjera directa ha sido un mecanismo fundamental para la inmersión de los mercados chinos en el proceso de globalización, que como bien recordamos, genera una mayor internacionalización del trabajo mediante la internacionalización de los procesos productivos.

Otro punto a considerar sería el que los flujos de capital internacional de 1980 a 1990, no han sido en un solo sentido. Es decir, que China también ha establecido empresas en el

⁶¹ *Las Transnacionales en China*. Ed. Nueva Estrella. Beijing, septiembre de 1998

extranjero. Al parecer, para 1994, China había establecido más de 10,000 empresas en 120 países. Inclusive, en 1995, la revista *Fortune* listaba a tres multinacionales chinas. Entre ellas, la Corporación Nacional China de Importaciones y Exportaciones de Químicos, mejor conocida como *Sinochem*, que en 1988 compró la mitad de las acciones de la Compañía *Pacific Oil Refining* de EEUU. Además, invirtió en compañías petroleras de Singapur, Hong Kong, Holanda y Nueva Zelandia. Otros ejemplos de multinacionales chinas son: La Corporación Internacional China de Crédito e Inversión (CITIC: China International Trust and Investment Corporation) y la Compañía Industrial China de Metales No Ferrosos; quienes juntas invirtieron para el establecimiento de una Planta de Aluminio en Australia. Anterior a este establecimiento, la CITIC ya había comprado el 50% de Celgar Pulpmill en Canadá y hoy en día cuenta con inversiones en la mayoría de las economías desde Alaska hasta Australia.⁶²

Al pasar al último aspecto de la integración de China nos encontramos con la **participación de China en instituciones económicas tanto internacionales como regionales**. Esto nos muestra su interés por ser tomada en cuenta en el sistema económico internacional, del que casi todos los países hemos formado parte, pues no es conveniente estar aislados, a pesar de las desavenencias que aparezcan en el camino. Ello requiere de una reciprocidad, ya que al ser parte de un Organismo y gozar de los derechos que ello conlleva, también requiere acatar ciertas normas y estándares.

Este interés surge en 1980, cuando las relaciones sino-americanas se empiezan a normalizar. Así, China inicia los procesos para ser miembro del FMI y el BM. Los beneficios que encontraría serían tanto políticos como económicos. Políticos, por la expulsión de Taiwan del FMI y el BM, y económicos por la ayuda que le brindarían estos dos organismos para empezar su despegue en términos de crecimiento económico. Por su parte, la prohibición de la entrada de China al GATT y luego a la OMC; se basó en que China debía de hacer compatible su sistema de comercio internacional con las normas del

⁶² Zhan, Yongjin. Op. Cit., p. 221-224

GATT, para poder darle acceso. De hecho, se dice que la reforma a su sistema de comercio internacional se realizó mucho antes que la reforma agraria, en 1979.

Todo este contexto nos indica la participación activa de China en el concierto de las naciones mediante los tres puntos estratégicos de su economía para eliminar las trabas al comercio y la inversión. China ha necesitado del mundo para lograr su modernización y a su vez, el mundo también ha necesitado de China para encontrar un lugar más rentable en la generación de utilidades.

2.2. INSTRUMENTOS DE LA ESTRATEGIA CHINA

El logro de un crecimiento económico sostenido en China, se debe como ya mencionamos, a la apertura comercial, a las interconexiones entre la economía china y los mercados internacionales de capital (mediante las inversiones) y a la adhesión de China a la OMC, pero ¿cómo ha logrado China llevar a cabo su estrategia? Los instrumentos que mencionamos a continuación dan vida a la estrategia económica de China y a su vez se entrelazan pues dependen unos de otros.

2.2.1 REFORMA

China comenzó a cambiar su visión hacia una apertura de mercado desde que en 1971 obtiene un lugar en las Naciones Unidas y apoya las demandas de un Nuevo Orden Económico Internacional. Además de esto, comienza a vislumbrar los cambios económicos que implantan sus vecinos asiáticos. El ejemplo más cercano que tuvo para iniciar la modificación en su economía fue el gran crecimiento económico que estaban presentando los cuatro Dragones (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur), tres de los cuales tienen población China. Por otra parte, también se percató de que los países en desarrollo ya no se encontraban en completa oposición al capitalismo y que por el contrario estaban usando herramientas del capitalismo (como las Organizaciones Internacionales) para poder generar ese desarrollo tan anhelado y pocas veces alcanzado. De ahí que China dejara

a un lado la autarquía y abrazara la política de puertas abiertas introducida por Deng en ese mismo año.

Fue precisamente en 1978, que Deng Xiaoping y sus seguidores convencieron a la cúpula del Partido Comunista Chino de la necesidad de abrirse al exterior para progresar. China era un país pobre con tecnología anticuada y un tejido industrial que no podía competir internacionalmente. Con la apertura al exterior China importaría la tecnología y el capital necesarios para enfrentar el desarrollo económico que buscaban.

De tal forma que en lugar de aislar a China del sistema internacional, Deng buscó usar al sistema capitalista y sus incentivos de mercado para lograr una mejoría en la economía China, mediante la introducción de prácticas capitalistas y de la generación de comercio con occidente. Deng Xiaoping se dio cuenta de que las Instituciones Internacionales no solo eran una fuente de capital, sino también de asistencia técnica, de información; en resumen, de mecanismos para desarrollar y modernizar China. Beijing decidió entonces que si estos regímenes económicos internacionales ayudaban a China a financiar proyectos de infraestructura como: energía, educación, comunicaciones y transporte; esto daría a los gobiernos extranjeros e inversores privados una mayor confianza para invertir en China.⁶³

El espíritu reformista persiguió dos objetivos fundamentales: la descentralización económica y la apertura de china al exterior. La combinación de estos dos factores dieron lugar a: *la economía socialista de mercado*, término adoptado hasta el año 1992 por el XIV Congreso del Partido Comunista Chino, siendo ésta una mezcla entre la planeación central y el capitalismo. El éxito de esta reforma fue la forma en que se llevó a cabo: mediante un sistema gradual y experimental. Así, se fueron haciendo pruebas del funcionamiento de las mismas y en la medida en que se obtenían resultados se iban aplicando a otras regiones, esto sucedió precisamente con las Zonas Económicas Especiales que se crearon en la costa.

⁶³ Faust John R. Op. Cit. p. 221 (citado en: "Chinese Policy Toward Multilateral Economic Institutions". China and the New World: New Directions in Chinese Foreign Relations, 2nd. Edition, Samuel S. Kim, ed. Boulder Colorado: Westview Press, 1989 p. 237-263).

De manera que, la reforma que comenzó en la agricultura, se extendió al ámbito monetario, financiero, bancario, fiscal, empresarial, inversor, comercial y cambiario.

Veamos cómo comenzó la reforma agraria. Recordemos que fue en la época del Gran Salto Adelante, cuando la agricultura sufrió un descontrol, ya que Mao procedió a colectivizar la tierra (a través de las comunas) para incrementar la productividad en la industria. Así fue como se desplazó una gran cantidad de mano de obra hacia las industrias y se comenzó a descuidar el campo. A partir del retiro de Mao del poder y de la entrada en el escenario político-económico de Deng Xiaoping, se procede al desmantelamiento de las comunas y a la privatización de la actividad agraria. Es así como las nuevas directrices de la política económica comienzan a introducir medidas liberalizadoras en un claro precedente de lo que sería la reforma agraria de 1978. Por ejemplo, el límite al terreno cultivable susceptible de ser explotado de forma privada se amplió del 5% al 15% y los campesinos fueron autorizados a desarrollar actividades artesanales, así como vender sus productos en los mercados libres.⁶⁴

Los objetivos de la Reforma Agraria fueron:

- 1) Liberalización del mercado y de los precios en la mayor parte de los productos, a excepción del grano, algodón y oleaginosas.
- 2) La supresión de las comunas.

Se procedió así a una reforma gradual que comenzó redefiniendo el concepto de propiedad. Los derechos de propiedad han permanecido en el Estado, que goza de la potestad de alquilar las tierras a los campesinos. En un principio, el periodo de alquiler era tan solo de unos años, pero posteriormente aumentó hasta 50 años. Con ello podemos hablar de una cuasi-privatización de la propiedad agrícola. Ya para 1988, se modificó la Constitución para permitir la compra y venta de los derechos de propiedad. A su vez, con arreglo al sistema de responsabilidad, se realizan contratos que regulan la venta a la agencia estatal de una determinada cantidad de producto al precio correspondiente. Con estos contratos el campesino puede disponer del exceso sobre la producción contratada que es vendida

⁶⁴ Bustelo Pablo y Yolanda Fernandez Lommen. Op. Cit. p. 54.

normalmente en el mercado libre. Es allí en donde encontramos también una reforma del sistema de precios, pues se daban dos precios distintos para una misma mercancía: el precio fijo (regulado por el gobierno) para la producción determinada por el plan central y adquirida por el Estado; y el precio variable (de mercado) para la producción excedente, que podía venderse en el mercado libre o al propio Estado a un precio negociado.

Esta situación estimuló a los campesinos, que veían aumentar su nivel de renta. Este sistema de responsabilidad originó un gran desarrollo de los mercados libres de productos agrícolas. Mientras que el sistema de precios duales fue adoptado en el sector rural, la liberalización total fue implantada en todas aquellas partes donde fuera factible. Por ejemplo, los precios para las carnes, mariscos, huevos y vegetales fueron liberalizados en 1985, no obstante el grado de liberalización variaba en las regiones y en los productos. El proceso de reforma también trajo consigo una expansión de industrias rurales: en 1989 se estimaba que había unos 15 millones de empresas rurales que daban empleo a unos 85 millones de personas. En resumen, la reforma ha supuesto en la agricultura el retorno a un sistema familiar en el que los campesinos trabajan en sus explotaciones sobre una base individual y con autonomía, donde la producción agraria es comercializada sobre una base voluntaria, y en el que las fuerzas del mercado han ido adquiriendo un peso creciente.

Sin embargo, a partir de 1985 hasta 1990, se observa una tendencia decreciente en el crecimiento agrario debido, entre otras cosas, a que el Estado mantuvo los precios de compra por debajo de los precios del mercado.⁶⁵ Ya para 1997, el 85% de la producción total agrícola había sido comercializada a precios de mercado totalmente liberalizados.

Como podríamos deducir, la creciente industrialización que se ha llevado a cabo en China, ha hecho a un lado la importancia de la agricultura, tal y como ha sucedido en gran parte de los países en vías de desarrollo o los llamados emergentes, que han puesto a la industria como el único medio para alcanzar tal desarrollo. Si bien es cierto que la tecnología y la competitividad son hoy día la mayor preocupación en el mundo y son importantes, vale la pena reflexionar en que se debe poner mucha mayor atención al plano agrícola, ya que

⁶⁵ Ibid. p. 59-61

debe de ser una prioridad de los países para lograr el adecuado abastecimiento de sus pueblos, y dar cabida posteriormente a la posibilidad para exportar.

En el caso específico de China, el reto es dar solución al difícil dilema de cómo compatibilizar la escasez alimentaria con la población creciente (la mayor del mundo). Para poder garantizar la producción agraria habría que crear un sistema de incentivos que fomenten el cultivo tradicional del grano, evitando el desplazamiento de la mano de obra a cosechas mucho más lucrativas como la fruta. La agricultura es considerada por China tema de seguridad nacional, por ello existe cierto temor a la dependencia exterior, especialmente respecto a EEUU. Este miedo quedó plasmado en la negativa de China en incluir al sector agrícola en el proyecto liberalizador del área comercial Asia-Pacífico, discutido en el seno de la 3ª. Cumbre de APEC, celebrada en Osaka en noviembre de 1995.

Veamos ahora lo que ha sido la reforma en el comercio internacional.

Antes de 1979, el comercio exterior de China se vio monopolizado por el Estado. Se podría decir que unas 12 corporaciones que importaban y exportaban tenían el control absoluto de las transacciones de comercio internacional que se realizaban bajo un plan central. Fue a partir de ese año que el gobierno central abandonó el monopolio del comercio exterior y de ahí en adelante se dio la proliferación de las agencias de comercio internacional, en ese año se iniciaba por lo tanto la reforma en el sistema de comercio internacional.

La promulgación de la Ley sobre Joint Ventures (alianzas estratégicas para expandir negocios, mediante asistencia técnica o de capital) entre Inversión China y extranjera el 8 de julio de 1979 a través del Consejo Estatal, fue el primer golpe al sistema de comercio tradicional. Esta Ley promovería la apertura de nuevos canales para exportar e importar en China. En un solo año, alrededor de 800 empresas dedicadas al comercio internacional fueron creadas en el año de 1981. Como podremos entender más adelante, el tema de la reforma en el sistema de comercio va muy de la mano con el tema de la creación de las 4 Zonas Económicas Especiales: Shenzhen, Zhuhai, Xiamen y Shantou; pues efectivamente fueron un ingrediente fundamental para continuar la transformación vertiginosa que sufrió

China en este campo, dando mayor autonomía a estas regiones, establecidas en las provincias de Guangdong y Fujian. A pesar de los cambios que ha llevado a cabo China, un estudio del Banco Mundial en 1986 concluía:

“A pesar de la gran cantidad de reformas que se han anunciado e implementado en el sector comercial, seguimos encontrando un sistema exportador que mantiene muchas de las trabas existentes antes de 1978, claro que con un nivel de centralización menor.”⁶⁶

Aún con estos cambios, el gobierno central de China continuaba subsidiando una gran cantidad de productos de exportación, elemento considerado como traba al comercio internacional, como lo vimos en nuestro primer capítulo. Es por ello que el plan de comercio exterior continuaba centralizado al régimen comercial en chino. No fue sino hasta 1993 que los subsidios estatales a las exportaciones se abolieron aunque no del todo, pues a la fecha se piensa que se siguen subsidiando algunos productos, motivo por el cual los productos extranjeros no pueden competir con ellos. Aunque los mismos representantes chinos niegan esta situación, ésta fue una de las razones por las que la OMC no daba su voto de conformidad en torno a la aceptación de China.

Respecto a la reducción de los aranceles, es hasta los comienzos de los noventas, y con la impaciencia mostrada por China para su ingreso a la OMC, que se comienza a trabajar en este rubro, pero no a gran escala; pues en el período de 1985 a 1992, ante los temores de la reaparición del déficit comercial, las autoridades implantaron unos derechos de aduana reguladores de las importaciones que equivaldrían a un impuesto adicional sobre las compras al exterior.

Todo ello ha generado cierta inconformidad en la comunidad internacional que ve con malos ojos la falta de apertura al interior de China. Se podría decir que:

“En definitiva, China ha evitado la liberalización comercial repentina e indiscriminada, lo que hubiese provocado un impacto de importaciones y por tanto de negativas

⁶⁶ Zhan Yongjin, op.cit. p. 230

consecuencias para la actividad local. Tal proceso contrasta con la experiencia de algunos países del Tercer Mundo, como América Latina por ejemplo”.⁶⁷

Ahora bien, si recordamos que una reforma en el sistema de comercio exterior tiene que ir de la mano de la política cambiaria, veamos que China mantuvo un sistema de tipos de cambio múltiples hasta 1994 (a excepción de 1984-1986) y esperó hasta 1993 para autorizar a los particulares a sacar *renminbi* (moneda china) del país. El tiempo en el que se mantuvo el tipo de cambio múltiple, comenzó a trincar las actividades de las joint ventures, dado que existía un racionamiento de divisas. El resultado fue que las autoridades permitieron el establecimiento de centros especializados de ajuste de divisas o swap markets, en los cuales las empresas de capital extranjero podían obtener las divisas necesarias a un tipo de cambio más favorable que el oficial. La convertibilidad corriente se produciría hasta 1996; es así como China ha ido alineando de manera gradual su moneda con su valor internacional.

Cabe mencionar que desde 1994, el yuan está fijo en 8.28 unidades frente al dólar estadounidense. Dicha subvaluación por sí misma ha sido un elemento fundamental dentro de las estrategias chinas, las cuales han permitido el abaratamiento de sus productos. China mantiene subvalorada su moneda en aproximadamente un 20% mientras que en México se puede estimar una sobrevaloración del peso alrededor del 20%. Sin ir más allá que analizar el tipo de cambio, se observa que los productos chinos tienen un 40% de ventaja sobre los mexicanos, sin duda un porcentaje muy fuerte.⁶⁸

Ahora bien, además de la política cambiaria, la monetaria se hace necesaria dentro de este contexto. Es así como la reforma política monetaria implementada por el viceprimer ministro encargado de asuntos económicos Zhu Rongji a partir de 1993, permitió el establecimiento de bancos foráneos. En un primer momento sólo podían ser oficinas representativas, pero gradualmente han sido autorizadas a abrir sucursales y a formar joint ventures en las zonas económicas especiales del litoral.

⁶⁷ Bustelo Pablo. Op.Cit. p. 161-162

⁶⁸ Castaingts, Juan. “Política monetaria mexicana y competencia con China”. 21 de octubre del 2003. En <http://www.rebellion.org/economia/031020mexico.htm>

Las últimas medidas liberalizadoras al respecto, acordadas para el 9º. Plan Quinquenal (1996-2000), permiten operar a los bancos extranjeros en ciudades como Shanghai, Pekín, Guang Zhou, Nanjing, Fuzhou y Ningbo, entre otras. Esto significa una apertura cada vez mayor, después de que China en sus inicios, en el año 1948 solo contaba con el Banco Popular de China para emitir moneda y controlar el tipo de cambio. Fue posteriormente en el año 1984 que se dotó al Banco Popular de China el rango de Banco Central y delimitó las competencias de los cuatro bancos especializados estatales. Así, al Banco de China le correspondió al área de divisas y comercio exterior; al Banco Industrial y Comercial de China, el crédito comercial e industrial urbano así como los créditos asociados al desarrollo industrial y comercial de las empresas. El Banco Chino de Construcción se especializó en la inversión de activos fijos y en la distribución de los recursos de capital destinados a la construcción. Por último, el Banco Agrario Chino se hizo cargo de las finanzas rurales y de la administración de los fondos estatales destinados al desarrollo agrícola. Además de los cuatro grandes bancos especializados, el sistema comercial bancario chino consta de seis bancos universales: Bank of Communications, China International Trust and Invest Corporation, Industrial Bank, Hua Xia Bank, etc. y tres bancos de desarrollo: China Investment Bank, Guangdong Development Bank y Shenzhen Development Bank.⁶⁹

Ahora bien, veamos a continuación las reformas que se han llevado a cabo en las empresas estatales. Si bien es cierto que se ha visto un incremento sustancial en la presencia de propiedad privada, se dice que ésta ha sido por la expansión de las empresas no estatales respecto a las estatales y no porque se hayan privatizado estas últimas, aunque hay una tendencia a ello, por las presiones cada vez mayores del exterior (esto en el mejor de los casos, porque veremos a continuación los casos constantes de bancarrotas de empresas estatales).

A pesar de ello el sector público en China mantiene una vital importancia en la industria pesada, así como en el sector energético y de transportes. Sin embargo dentro de las reformas que planteó China se incluía por supuesto la de no seguir manteniendo una

⁶⁹ Ibid. p. 70-71

centralización absoluta en las empresas estatales. Era necesario pues, proceder en primer lugar a la descentralización (de 1979-1982) de la gestión, con lo que se les permitió a los gerentes retener una parte de los beneficios. Posteriormente en 1988 en la Asamblea Popular Nacional se aprobó una Ley de Empresas que dotaba de autonomía de gestión a las empresas garantizando la no interferencia del gobierno. Finalmente, para la década de los 90's dicha reforma incrementaba la autonomía empresarial, cuyo objetivo era el de transformarlas en entidades económicas independientes, responsables de sus pérdidas y ganancias, fomentando con ello su competitividad y eficiencia.

Aunado al sector público se han implementado nuevas formas de propiedad como las empresas colectivas (Township and Village Enterprises), las empresas individuales y las joint ventures de capital mixto. Como mencionamos anteriormente, la privatización de las empresas estatales en China no se ha extendido mucho, ya que tropieza con una barrera ideológica. Sin embargo, aunque sigan existiendo empresas estatales, no podemos cerrar los ojos ante el aumento de las bancarrotas en ese mismo sector. En 1995, por ejemplo, el 37% de las empresas propiedad del Estado se habían reportado como insolventes en términos contables. Para ello, el mismo gobierno creó en 1986 una Ley de Bancarrota (funcional hasta principios de los 90's), la cuál requiere que el gobierno tome responsabilidad de asegurar el nivel de vida del desempleado antes de que encuentre otro empleo (podríamos aquí hacer un comparativo con el welfare state = estado de bienestar, aplicado en países como EEUU o Canadá). Para ello, el gobierno estipuló que las ganancias de las ventas de los activos en liquidación deberían usarse para pagar un monto de compensación específico para los trabajadores desempleados. De manera que la quiebra de empresas del estado se ha convertido en una parte de la vida económica de China.

“Históricamente, una de las principales razones que han obstaculizado la reforma de las empresas estatales ha sido la división de opiniones al interior del Partido Comunista Chino. La facción más conservadora entiende la reforma como una manifestación del capitalismo que debe ser evitada y propone: las empresas estatales no deben ser privatizadas, sino reestructuradas con el fin de convertirlas en los pilares de la nueva economía socialista. Por

el contrario la facción más liberal del PCCh defiende que el saneamiento de las empresas estatales ineficientes y su privatización constituyen un paso fundamental en el camino hacia la economía socialista de mercado. En ese sentido, propone la liberalización del capital y de los factores productivos, incluyendo el factor trabajo, así como la reforma de los derechos de propiedad para alcanzar un adecuado grado de eficiencia productiva.”⁷⁰

Al leer este fragmento, podemos reflexionar un poco sobre este mismo tema de la privatización en México, la cual es apoyada por la facción derechista y rehusada por la facción socialista. Claro que hay a su vez que entender el hecho de que la privatización no sólo significa privatización por parte de empresas extranjeras, sino participación también de capital privado nacional, esto es lo que habrá que saber diferenciar aquí y en China.

Lo que es muy cierto es que en la medida en que la facción derechista vaya ganando terreno en China, dando pie a privatizar el sector público, se procederá a dismantelar el antiguo sistema mediante el que se tenía un empleo de por vida, independientemente de su productividad laboral y de las condiciones de eficiencia productiva, conocido como: el *iron rice bowl*. Este sistema, que sería uno de los estandartes del socialismo, se dejará a un lado y los trabajadores que pierdan sus empleos conforme avanza la reforma de las empresas estatales, podrán ser absorbidos por sectores empresariales alternativos creados estos a su vez por el crecimiento económico que se logrará. Pero, ¿se podrá lograr esto?, se habla de que a mayor crecimiento económico, mayores posibilidades de creación de trabajo; pero lo real es que a mayor crecimiento económico, mayor concentración de la riqueza en unos cuantos. Y posiblemente se crearán fuentes de trabajo en China, pero serán trabajos que necesiten mano de obra muy barata, realizando actividades bajo condiciones precarias.

Falta esa distribución de la que tanto se ha mencionado en el mundo, pero no se ha puesto en práctica hasta la fecha. "Los fondos existen, riquezas no faltan, sólo falta resolver el problema del reparto."⁷¹ Esta frase ad hoc a lo que aquí estamos mencionando me parece que resume de manera exacta lo que necesitamos encontrar en un mundo de contrastes no sólo entre los países, sino incluso dentro de las mismas naciones.

⁷⁰ Ibid. Bustelo Pablo. P. 104

La última de las reformas: la reforma fiscal, ha sido una pieza fundamental en el papel que han jugado las empresas privadas extranjeras, mejor llamadas multinacionales. Ya que mientras a las grandes y medianas empresas estatales se les imponía un gravamen del 55% de sus beneficios, las empresas de capital extranjero se les gravaba con un 33%, además de que disfrutaban de atractivos incentivos fiscales, creados para fomentar la inversión foránea y potenciar el desarrollo de las Zonas Económicas Especiales.

2.2.2. CREACIÓN DE LAS ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES

La política de puertas abiertas, *kaifang*, por su nombre chino; tuvo su origen en el Tercer Pleno del Onceavo Comité Central del Partido Comunista Chino en Diciembre de 1978. En esas fechas Deng Xiaoping mencionaba: " China importará tecnología avanzada de selectos países capitalistas en forma planeada, para así poder aprender otras cosas que nos puedan servir."⁷² Este sería el inicio de un proceso que ahora ha llevado a China a ser el país número uno en atracción de inversión extranjera.

Con esta nueva política, China dejaba a un lado la política llamada *Biguan Zishou*, basada en cerrar las puertas a los flujos internacionales. Y así, con esta nueva óptica de la economía, Xiaoping apuntaba: "Cualquier país que cierra sus puertas al exterior no podrá obtener un progreso".⁷³

Estas declaraciones generaron que la **promoción del comercio exterior** fuera una estrategia básica para modernizar la economía China. Fue entonces cuando en 1980 se crearon cuatro Zonas Económicas Especiales: Shenzhen y Shantou, (localizadas en la provincia de Guangdong) Zhuhai (muy cerca de Macao), y por último Xiamen (en la provincia de Fujian). Estas zonas costeras han sido por tradición, zonas vinculadas con el exterior. Como ejemplo tenemos a Guangzhou (Cantón), capital de Guangdong, siendo el único puerto abierto a los extranjeros entre 1760 y 1842, el cuál se consolidó como la

⁷¹ Forrester, Viviane. *Una extraña dictadura*. Fondo de Cultura Económica. México, 2000. p. 46

⁷² Citado Zhan Yongjin. Op. Cit. p.197

⁷³ Ibid. p.198.

puerta de China al mundo hasta 1949. La participación económica de regiones como Guangdong y Fujian era tan escasa que el gobierno central pensó que si el experimento de la apertura no funcionaba, los efectos que se generaran serían mínimos.

La creación de estas Zonas ha sido de manera paulatina, muestra de ello es que Shanghai tuvo que esperar hasta 1990 para crear su propia zona franca en Pudong y generar con ello el desarrollo orientado al exterior .

A continuación veremos la localización de 2 de las Zonas Económicas Especiales: Guangzhou y Shenzhen; además de los distritos: Zhongshan, Shunde y Panyu que también están dominados por empresas privadas.

CUADRO 6. Zonas Económicas Especiales



Fuente: The Economist. April 8th-14th 2000. China: now comes the hard part. p. 6

“Las Zonas Económicas Especiales inicialmente se diseñaron a imagen y semejanza de las Zonas Francas Industriales de Exportación de otros países asiáticos. Pero las ZEE tuvieron características propias. No se constituyeron con el único objetivo de expandir y canalizar las exportaciones, sino como puentes y ventanas de todo el proceso de transformación de la economía china. Las ZEE no sólo han contribuido al crecimiento exponencial de las exportaciones y a la atracción masiva extranjera, sino que han

constituido laboratorios de prueba y ensayo que han permitido evaluar el impacto de las medidas de reforma económica.”⁷⁴

Las zonas económicas especiales han albergado y promovido empresas dedicadas al ensamble para exportar. Dichas empresas disponen del acceso libre de impuestos a los factores productivos necesarios para ello. Hablaríamos de que prácticamente el 50% de la exportaciones de China son productos ensamblados.

Entre los incentivos que ofrecen las ZEE a la inversión extranjera, se encuentran: reducciones en el ISR del 15%-30% después del quinto año de establecimiento, exenciones si las inversiones son mayores a 15 años o si se trata de coinversiones chinas y monto superiores a una cantidad invertida específica. Con el objeto de incentivar a empresas extranjeras en procesos de desarrollo tecnológico, la normatividad actual permite que - siempre y cuando continúen desarrollando tecnología después de las exenciones durante los primeros 5 años- continúen beneficiándose de exenciones posteriores e incluso deduzcan pérdidas de un año hasta en los siguientes 5 años, así como de impuestos aduanales y aranceles requeridos para sus actividades y del IVA de los insumos domésticos. Varios de estos programas tienen validez hasta 2010 y presentan la opción de trato nacional con la banca de desarrollo y comercial de China.⁷⁵

Si hacemos una comparación de este tipo de empresas con México, pensaríamos de inmediato que la figura de las Zonas Económicas Especiales se parecieran a las de las Maquilas o inclusive a los Programas de Promoción al Comercio Exterior como lo son las empresas que adquieren licencias PITEX o ECEX; cuyo fundamento es precisamente el estar exentos de aranceles, y del IVA, pudiendo así importar las materias primas necesarias para la producción y después exportar los productos terminados, sin embargo los beneficios a la inversión extranjera en las ZEE de China son mucho mayores a los que México puede ofrecer. Hoy en día la premisa de toda economía emergente o en desarrollo, que quiere ser

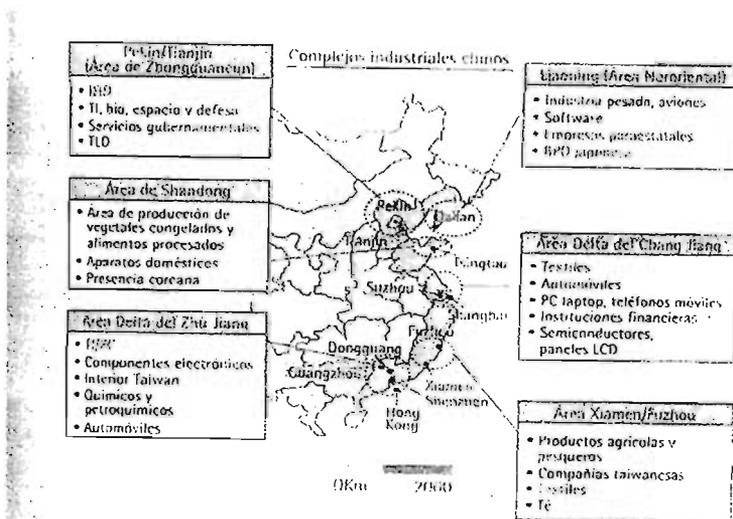
⁷⁴ Bustelo, Pablo. Op. Cit. p. 116-117

⁷⁵ Dussel Peters, Enrique. Colaboración de Liu Xue. “Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica”. Naciones Unidas. Comisión para América Latina y el Caribe-CEPAL. 27 de septiembre de 2004. P. 21

parte activa de la economía mundial plantea el reto de fungir como plataformas de exportación.

Veamos a continuación la ubicación de las ZEE por segmentos de producción.

CUADRO 7. Complejos industriales en las ZEE



Fuente: BBI Research Institute.

Cuadro mostrado en: Ohmae, Kenichi. *El próximo escenario global: desafíos y oportunidades*. Ed. Norma. 1ª ed. México, junio 2005. P. 113

Este cuadro proporciona un panorama más amplio de la ubicación industrial en las ZEE. Al respecto, cabe mencionar el avance de la industria del software debido a la política de fomento a la alta tecnología propuesta a partir de 1988, mediante la implementación del “Programa Antorcha China” con el objeto de impulsar el desarrollo de las nuevas y altas tecnologías y sus respectivas aplicaciones en las industrias. Uno de sus componentes principales fue el construir parques industriales de alta tecnología y establecer centros de apoyo a las industrias de alta tecnología, a cargo de la Comisión de Ciencia y Tecnología.

Es así, como de acuerdo con el Décimo Plan Quinquenal de Desarrollo que cubre el periodo de 2001 a 2005, el sector de alta tecnología se consideraría como estratégico. Las 6 ramas industriales que conforman dicho sector son:

- a) Industria electrónica y de información
- b) Industria de software
- c) Industria aérea y aeronáutica
- d) Industria electrónica y de maquinaria
- e) Medicina y aparatos medicinales biológicos
- f) Fuentes nuevas de energía y productos ahorradores de energía

De hecho uno de los objetivos del programa a las expectativas al 2020 es el de incrementar del 25% al 40% de las exportaciones chinas las de alta tecnología. Del listado, los productos relacionados con la producción de computadoras y software representan ramas más dinámicas en el crecimiento durante los últimos 3 años. De acuerdo con las cifras estadísticas, los productos de IT (tecnologías de información) lograron una tasa de crecimiento acumulado superior a 30% durante 2000-2003 y representan actualmente alrededor del 90% de las exportaciones chinas en el sector de alta tecnología.⁷⁶

Ahora bien, para lograr las metas que se plantea China en cuanto a sus proyecciones de exportación para todas las ramas industriales, ha sido necesaria una fuerte apertura del capital foráneo. Por ejemplo, ya para 1995 el gobierno Chino comenzaba a dar cierta marcha atrás, pues dicho capital se ha concentrado en las provincias costeras, provocando cierta desnacionalización (estariamos hablando de que las empresas extranjeras son ya responsables de 1/3 de las exportaciones totales del país). A finales de ese año se anunciaba la eliminación de incentivos fiscales a la importación de bienes de equipo para empresas con participación extranjera y se habló de reducir prerrogativas de las zonas especiales, con el fin de fomentar el desarrollo de las provincias del interior.

La contribución de la inversión extranjera directa (IED) al desarrollo económico del país es un tema polémico. Si bien parece indudable que la inversión foránea ha mejorado la situación del país en lo que se refiere a crecimiento, empleo, comercio exterior, formación de mano de obra y disponibilidad de divisas; no está claro si su transferencia de tecnología ha sido significativa. Ejemplo: Las autoridades chinas se quejan de que la transferencia de

⁷⁶ Ibid. p. 82-84

tecnología de las empresas japonesas instaladas en el país ha sido escasa. A su vez, Japón teme sin duda el efecto boomerang de tal transferencia, que se ha dado en países como Corea del Sur, Taiwán, en el sector de componentes electrónicos e informáticos, así como en siderurgia, construcción naval y fabricación de automóviles.

Respecto a la transferencia de tecnología, si bien se tienen ciertos programas como los de Antorcha China, es cierto que la IED aún se concentra en sectores intensivos de trabajo (textil y confección, calzado, juguetes, aparatos electrónicos sencillos, artículos de plástico). Entre los obstáculos internos de China destacan: malas infraestructuras y la insuficiente protección de los derechos de propiedad intelectual. Sin embargo la tendencia es que el porcentaje de Inversión siga creciendo en sectores con mayor tecnología y por ende mayor calidad.

Si bien la contribución neta de la IED ha sido positiva, no cabe descartar cierta desnacionalización de algunos sectores de la industria. Tal situación si se produce, haría más vulnerable al país a la relocalización industrial de las empresas extranjeras hacia países de **salarios aún más bajos** (naciones de la ASEAN= Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, incluido Vietnam, Indochina, India, Bangladesh y Pakistán.)⁷⁷. Este escenario nos hace pensar en que una economía no puede basarse en una mano de obra barata como elemento fundamental para ser más competitivo en el mercado. Es un elemento volátil que no da valor agregado, posiblemente solo durante un determinado tiempo.

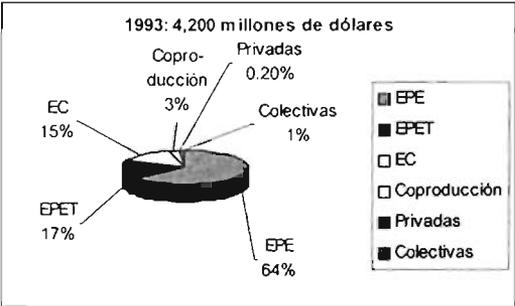
Sin lugar a duda, el auge que tiene hoy en día China la hace ser el país con mayor penetración de IED, ganando terreno a países como México, Marruecos, Tailandia, Taiwán o Corea del Sur.

De ahí que las empresas de capital extranjero (ECE) representaran el 55% de las exportaciones chinas en el 2003. Veamos a continuación la fuerte brecha entre el porcentaje de exportaciones de las empresas de propiedad estatal y las empresas de capital extranjero.

⁷⁷ Ibid, p. 181-182

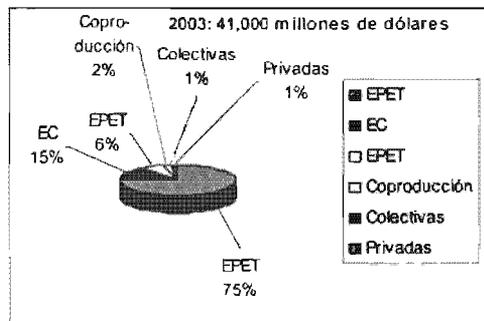
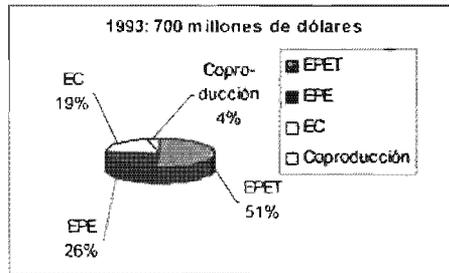
El dominio de las firmas extranjeras en China se hace más evidente en las exportaciones industriales avanzadas. Esto nos habla de la dependencia existente en este "proyecto de desarrollo para China".

CUADRO 8. Exportaciones de Maquinaria Industrial (1993-2003)



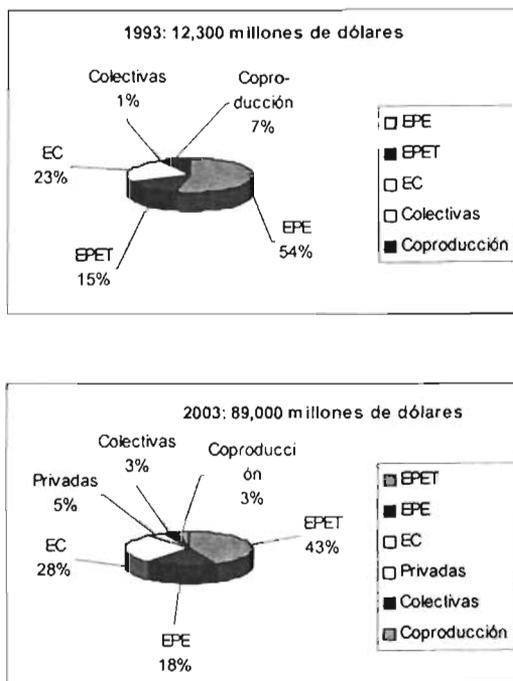
En cuanto a la maquinaria industrial se observa que las exportaciones se multiplicaron por 20 en términos reales, alcanzando 83,000 millones de dólares, la proporción de esas exportaciones producidas por las ECE, se elevó de 35 a 79%

CUADRO 9. Exportaciones de computadoras, componentes y equipos periféricos (1993-2003)



Las exportaciones de equipo para computadora se disparó de 716 millones de dólares en 1993 a 41,000 millones en 2003, y la proporción de las ECE se elevó de 74% a 92%.

CUADRO 10. Exportaciones de equipos electrónicos y de telecomunicaciones (1993-2003)



Las ECE (Empresas de capital extranjero) pueden ser:

- EPET (empresas de propiedad extranjera total)
- EC (empresas conjuntas)
- Coproducción

EPE (empresas de propiedad estatal)

Colectivas

FUENTE: Administración General de Aduanas, República Popular China

Citado en: Gilboy, George. "El mito del milagro Chino". *Revista Foreign Affairs* Vol. 4. Num. 4. 2004.

Las exportaciones chinas en electrónica y telecomunicaciones se septuplicaron de 1993 a 2003 y la proporción de las ECE creció de 45% a 74%.

En resumen, según las recientes estadísticas del gobierno chino sobre industrias de alta tecnología de alta tecnología (farmacéutica, aeronáutica, y aeroespacial, electrónica, telecomunicaciones, computadoras y equipo médico), las ECE incrementaron su proporción total de exportaciones de alta tecnología de 74% a 85% entre 1998 y 2002. Sin embargo lo más significativo de ese periodo fue que aumentaron su participación en ventas internas totales de alta tecnología de 32% a 45%, mientras la porción de tal mercado en poder de firmas industriales más competitivas del país, las EPE, se redujo de 47% a 42%.⁷⁸

Si tomamos en consideración ahora, los principales inversionistas, encontramos a Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur y los *chinos de ultramar*.⁷⁹ Las razones por las que han invertido en China son:

- 1)Apreciación del won coreano y del nuevo dólar de Taiwán respecto al yuan chino.
- 2)Aumento de los costos laborales
- 3)Incremento del precio del suelo
- 4)Endurecimiento de exigencias medioambientales
- 5)Idioma común

Este panorama nos muestra una China con regulaciones muy débiles en torno a la puesta en marcha de empresas. Las facilidades para invertir están causando serios problemas en el plano fiscal, así como ambiental y por supuesto en el plano laboral. El tema laboral, es un aspecto que las autoridades chinas no quieren tocar, pues se abriría la caja de pandora de las ventajas competitivas que han adquirido en estos años de modernización y apertura económica, sobre todo las transnacionales. Esta resistencia sobre el tema se vio reflejada en 1999, durante la reunión en Seattle de la OMC; donde se discutía la vinculación de las

⁷⁸ Gilboy, George. "El mito del milagro Chino". *Revista Foreign Affairs* Vol. 4. Num. 4. 2004. p. 133-135.

⁷⁹ Hay unos 20 millones de chinos de ultramar en el sudeste de Asia, repartidos de la siguiente manera: 6 millones en Indonesia (4% de la población total). 5 millones en Malasia (30% de la población. Total), 5 millones en Tailandia (10%), 2 millones en Singapur (75%) y 1 millón en Filipinas como en Vietnam. Los chinos de ultramar son originarios de las provincias meridionales del continente (especialmente Fujian y Guangdong). Emigraron durante el s. XIX, expulsados por las guerras y hambrunas y atraídos por las oportunidades de trabajo en las minas de estaño y plantaciones de caucho de las empresas occidentales en el sudeste de Asia. Caracterizados por el trabajo duro, un notable espíritu familiar y una sofisticada educación, los chinos de ultramar tienen contactos políticos e información privilegiada en China. Además, sus peculiares prácticas empresariales (hipercentralizadas y rapidez en la toma de decisiones, así como complejidad de los entramados familiares) les confieren una notable ventaja respecto de otros inversores extranjeros. (Pablo Bustelo: La Economía china ante el s. XXI. p. 155-156)

normas laborales y ambientales mediante la inclusión de una nueva “cláusula social” en los acuerdos de la OMC.

La cláusula social propone incluir cinco normas laborales básicas en los acuerdos comerciales: libertad de asociación, libertad de organizarse y negociar colectivamente, y emancipación del trabajo forzado, el trabajo infantil y la discriminación laboral.⁸⁰

La puesta en marcha de esta cláusula social se hace necesaria y urgente. Sin embargo, los países promotores de la cláusula, entre ellos Estados Unidos serán los primeros en romperlas; a ellos no les conviene en la práctica, las ganancias de sus empresas van de por medio. De ahí que la postura de los gobiernos en vías de desarrollo deberá ser más enérgica para llevar a cabo dichas cláusulas. América Latina está dispuesta a vincular el comercio y los derechos laborales, situación que no es aceptada por los gobiernos de China y la India por ejemplo. Y a causa del enorme peso de estos dos países en el mercado mundial de la mano de obra barata, sus posiciones tienen grandes repercusiones en los salarios de los trabajadores no calificados de todo el mundo subdesarrollado.

Ahora bien, la mayor parte de las inversiones provenientes de Taiwán y Hong Kong en China se ha dirigido a las provincias meridionales de Guangdong y Fujian. Fue a partir de 1980 que China otorgó un trato preferencial a los inversores taiwaneses. Ya para 1988 se promulgaron las Regulaciones para incentivar a los compatriotas de Taiwán a invertir en el continente y finalmente en 1994 se aprobó la Ley de Protección de la Inversión Taiwanesa. Pareciera que todos estos incentivos acelerarían la unificación pacífica de China, en base a la máxima de “un país dos sistemas”. Pero en realidad a China, más que una posible unión política le interesa la parte económica de Taiwán.

Por su parte, la fuerte interdependencia de China, Taiwán y Hong Kong (ahora parte de China, desde 1997) ha dado lugar a la formación de un Área Económica China (esta figura recae dentro de los llamados triángulos de crecimiento que se han generado en Asia). Cabe

⁸⁰ J.S. Ross, Robert y Anita Chan. “De Norte-Sur a Sur-Sur: el verdadero rostro de la competencia global”. *Foreign Affairs en español*. Otoño-Invierno 2002. p. 184

resaltar que este proceso de integración se ha producido sin ningún acuerdo gubernamental u oficial, sin una liberalización comercial previa. El triángulo del sur de China no es un área institucionalizada ni tampoco un bloque comercial. Cada economía ha aportado diferentes aspectos para generar una mayor complementación. Hong Kong mediante su capital, conocimientos de gestión, comercialización y práctica en los negocios internacionales además de ser una potencia financiera; Taiwán con sus conocimientos técnicos y de fabricación y por último China con su abundante mano de obra, terrenos y materia primas.

En China, el período del boom exportador comienza en 1985. Vemos que en un principio las exportaciones de crudo ocupaban el lugar número uno; para ser desplazadas y rebasadas posteriormente por la manufactura de textiles, juguetes, artículos deportivos y de calzado, así como de productos electrónicos. Observemos que conforme avanzamos en la investigación, nos damos cuenta de los puntos en común que tienen tanto China como México. Aquí cabría reflexionar sobre la importancia del sector petrolero en las dos economías, el cuál fue el principal promotor de dichas economías, así como ahora lo es la "manufactura y su mano de obra barata", factores que deberán replantearse.

China ha sabido combinar la apertura comercial con un control administrativo para evitar desequilibrios en su balanza comercial; dicho control se verá mermado en la medida que la OMC le imponga a China medidas más estrictas de liberalización comercial. Este tipo de medidas por las que luchará la OMC seguramente estarán respaldadas por los EEUU, ya que es uno de los países con los que China mantiene un mayor superávit comercial.

Ahora bien, si hablamos de los principales destinos de las exportaciones chinas mencionaríamos a Hong Kong (ahora parte de China, aunque con autonomía administrativa), Japón, EEUU y la Unión Europea. Hong Kong funciona como intermediario, ya que reexporta la mercancía. Por su parte, en el plano de la importaciones Hong Kong también es el principal proveedor, pero los productos que vende provienen de Japón o de Taiwán.

La siguiente declaración realizada por el Premier Zhao Ziyang sería la premisa sobre la que gira la nueva ideología china en cuanto a progreso y crecimiento económico se refiere:

“Al enlazar nuestro país con el mercado mundial, mediante la expansión del comercio, la importación de tecnología avanzada, la utilización de capital foráneo y al insertarlo dentro de diferentes formas de cooperación tecnológica y económica; podremos usar nuestros puntos fuertes para vencer nuestros puntos débiles a través de un intercambio internacional basado en la equidad y en el beneficio mutuo.”⁸¹

Desde mi perspectiva, el intercambio internacional que ha planteado China no ha sido equitativo. Y es que en realidad al comercio internacional no se le podría llamar equitativo, siempre será una suma de ganar-perder. Si hablamos de que es benéfico, primero habría que plantear para quién. Si pensamos en los consumidores a nivel mundial, mencionaríamos que efectivamente, el comercio con China es benéfico desde el momento en que es más barato, aunque cabría señalar que con baja calidad. Ahora bien, por el contrario, si pensamos en las empresas privadas o gubernamentales, éstas saldrían afectadas. La estrategia a tomar en estos casos sería la de realizar acciones conjuntas entre gobierno y empresas para elevar la *competitividad*.⁸²

Michael Porter nos menciona la existencia de varias creencias en torno al concepto de competitividad, los cuales no son necesariamente factores decisivos para que una nación pueda lograr una economía próspera :

- 1) Muchos ven la competitividad como un fenómeno macroeconómico guiado por variables como: el tipo de cambio, las tasas de interés y déficits en el gobierno.
- 2) Otros plantean que la competitividad radica en tener mano de obra barata y abundante.
- 3) Otra visión menciona que la competitividad depende de la posesión de recursos naturales.

⁸¹ Citado en Zhan Yongjin. p. 198-199

⁸² Michael Porter menciona que la competitividad es un término no muy comprensible, es por ello que se ayuda del término productividad. La productividad por ende tiene que ver con el capital y la mano de obra empleados en la realización de determinado producto. Para mejorar los niveles de productividad se requiere:

- 4) Se habla también de que está influenciada por la política gubernamental, encontrando: proteccionismo, promoción a la exportación y subsidios.
- 5) Por último se habla de las prácticas en los negocios, como: las pequeñas empresas familiares.⁸³

Pero, pensar en una competitividad basada en mano de obra barata, no tiene cabida en estos tiempos. Lo óptimo sería pensar en una competitividad basada en el mejoramiento de tecnología, capacitación de los recursos humanos, para con ello eficientar los procesos productivos. La realidad, es que se vive en un mundo donde no todos los países tienen la posibilidad y el acceso a este tipo de infraestructuras. Es por ello que en ciertos casos es necesario recurrir a ciertas medidas proteccionistas, como las salvaguardas por ejemplo, las cuales protegerán por un tiempo a las empresas, siempre y cuando éstas hagan un esfuerzo también por fortalecer sus estructuras.

Como pudimos observar las ZEE han sido el motor de la economía China, el resultado que han obtenido ha generado un crecimiento económico sobresaliente, aunque concentrado en dichas zonas. La autonomía con la que actúan se encuentra al margen de los objetivos establecidos por la economía planificada. De hecho las decisiones son tomadas en base a las fuerzas del mercado prevalecientes.

Sin duda alguna, las ZEE fueron las más beneficiadas por las reformas llevadas a cabo en China, ya que los niveles de renta per cápita son los más altos de todas las demás regiones. Por lo que respecta a las "demás regiones", podemos decir que cuentan con un fuerte atraso, dado su aislamiento del exterior.

Podemos constatar el crecimiento económico sorprendente que ha generado China, gracias a su estrategia de economía orientada al mercado externo; estaríamos hablando de un 8% anual y ver por ejemplo algunos datos del Banco Mundial, donde ubican a China como la

elevar los niveles de calidad, innovar los productos mediante nuevas tecnologías y eficientar la producción. (Op. Cit. Porter Michael. p. 6).

⁸³ Ibid. p. 4

segunda potencia económica mundial; ello basado en la paridad del poder adquisitivo, solo después de Estados Unidos. Pero ese tipo de estudios sólo nos muestra una parte de la realidad, ya que las desigualdades socioeconómicas no se han hecho esperar. Otro tipo de estudios, como el del Informe sobre Desarrollo Humano de 2001, muestra que China está aún muy por debajo del grado de Desarrollo Humano. Mientras México aparece en el número 51 de mundo, China aparece en el lugar 87.⁸⁴

Es un hecho que la brecha entre pobres y ricos, entre las ciudades y el campo, y finalmente entre las regiones desarrolladas y las olvidadas; plantea un reto para la sociedad China. Una cara de la moneda es el “progreso” que está presentando el país; la otra cara es que este proceso traerá consigo una dislocación económica de una escala enorme. Para entender mejor esta afirmación, veamos lo siguiente.

Antes de la reforma, China era un país por demás igualitario. En 1978, por ejemplo, el índice de Gini (el cual mide los índices de pobreza) según el Banco Mundial era 16, coeficiente reducido que obedecía a que ante la ausencia de economía privada, los ingresos de los habitantes sólo procedían de los salarios, entre los cuales no había mucha diferencia. Sin embargo, cuando se liberó el mercado con la reforma de finales de los años setenta, surgieron la economía privada y una segunda profesión para muchos trabajadores (ciertos grupos se enriquecieron y se dividió la sociedad en estratos). En la actualidad, según un informe reciente del Banco Mundial, China es uno de los países más desiguales del mundo, con un coeficiente de Gini superior a 41.⁸⁵

Esta desigualdad entre el campo y la ciudad comenzó a gestarse a mediados de los años ochenta, cuando se les permitió a los campesinos vender sus excedentes en el mercado libre y con ello, realizar otras actividades no agrícolas. Muchos de ellos decidieron emigrar a las zonas industriales en donde se han desarrollado cinturones de miseria. Sin embargo, antes de los ochentas existía un mayor control de la emigración interna. Era casi imposible

⁸⁴ Alponente, Juan Maria. “China integrada en el Comercio Mundial”. p. 38. Revista Aduanas. Año 1, No. 3, 2002.

⁸⁵ Lan, Liu. “China: desarrollo frente a desigualdad.”. Directora de Estudios Chinos del Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Universidad Complutense de Madrid, España.

cambiar de residencia, y sobre todo de la ciudad al campo. Esa política tenía un trasfondo político y económico: China quería modernizarse de la manera más rápida posible y para conseguirlo aplicó durante casi 30 años una estrategia para favorecer la industria, sobre todo la pesada, convirtiendo así a la agricultura en proveedor de materias primas y de capital.⁸⁶

Después de la aplicación de ésta política, hoy vemos que los campesinos que han decidido quedarse en el campo están considerados por el gobierno como pobres absolutos, significando esto, que apenas pueden sobrevivir con lo que ganan.

Sin embargo la desigualdad entre el campo la ciudad no es la única, existe la desigualdad en las mismas ciudades. Ello, debido a los reducidos salarios, y en el peor de los casos a la pérdida de trabajo (los desocupados son llamados: *xiagang zhigong*), consecuencia de las reformas en las empresas estatales (la tercera parte de las exportaciones chinas están dadas por empresas extranjeras; pensemos entonces cuál será el futuro de la política industrial, la cuál va de la mano de la política laboral, ya que la desnacionalización de las empresas estatales es cada vez mayor. A diferencia de China, Japón y los pequeños dragones cuentan con empresas capaces de competir en el mercado internacional).

Se calcula que a fines de 1997 había 34 millones de residentes urbanos pobres, 9.2% de la población urbana, la mayoría empleados y jubilados de empresas deficitarias, desempleados, minusválidos, etc. En el futuro crecerá el número de familias pobres, ya que se prevé que la tasa de desempleo siga en aumento. Las principales provincias donde el desempleo se hace más notorio son las del noreste, como Manchuria, donde se concentra la mayor parte de la antigua industria pesada.

Por otro lado encontramos la nueva clase rica. Se trata de cinco millones de familias, alrededor de 3% de la población, con ingresos superiores a 50,000 yuanes al año y con 40% del ahorro privado. La mayoría de estos *dakuan* (millonarios) son empresarios, ejecutivos

⁸⁶ El Estado obtuvo 340,000 millones de yuanes de los campesinos durante 1952-1978; el fenómeno sigue existiendo, con pérdidas de unos 10,000 millones de yuanes al año para el campesinado. Zhu y Feng, *Investigación sobre el problema de la industrialización rural*. Editorial de Agricultura, Pekin. 1995, p. 105.

que trabajan en las empresas extranjeras, artistas y especuladores de bolsa y del sector inmobiliario, entre otros.⁸⁷

Si pensamos ahora en la desigualdad entre regiones, estaríamos conscientes de que la región este en la costera es la zona más desarrollada y en donde se concentra la riqueza. El oeste es la región más pobre, con un vasto territorio, pero con una densidad de población pequeña. La región central cuenta también con provincias como la de Mongolia interior que tiene uno de los menores ingresos en todo China. De ahí que:

“El desequilibrio distributivo se ha dejado sentir en forma de éxodo rural desordenado desde las zonas interiores hacia el próspero litoral. Así, las ZEE se convirtieron en un poderoso polo de atracción para cientos de miles de trabajadores que no pudieron ver colmadas sus esperanzas y pasaron a engrosar las cifras del desempleo urbano. El éxodo rural ha dado lugar a una población flotante, estimada en 100 millones de personas, que se agrupan en torno a las grandes ciudades generando delincuencia y mendicidad.

Las autoridades chinas, conscientes de la magnitud del problema, están tomando ya medidas. Así, asistimos a un proceso de creación de un sistema de seguridad social de carácter urbano. Además, el gobierno ya ha anunciado su intención de reducir privilegios fiscales que gozan los enclaves costeros con el fin de fomentar la presencia inversionista en las zonas interiores.”⁸⁸

Sin embargo, este problema no se vislumbró desde un principio para poder corregirlo. Por el contrario, Deng Xiaoping declaraba en 1992: “...no debemos frenar la vitalidad de las regiones que se han desarrollado. Será suficiente que prestemos atención a este problema (los desequilibrios territoriales) cuando hayamos alcanzado un alto nivel de bienestar a finales de siglo. Cuando llegemos a tal situación, las áreas desarrolladas podrán ayudar a las regiones atrasadas con transferencia de tecnología.”⁸⁹

Ahora, distritos como el de Zhongshan y sus alrededores en la provincia de Guangdong, se

⁸⁷ Ibidem

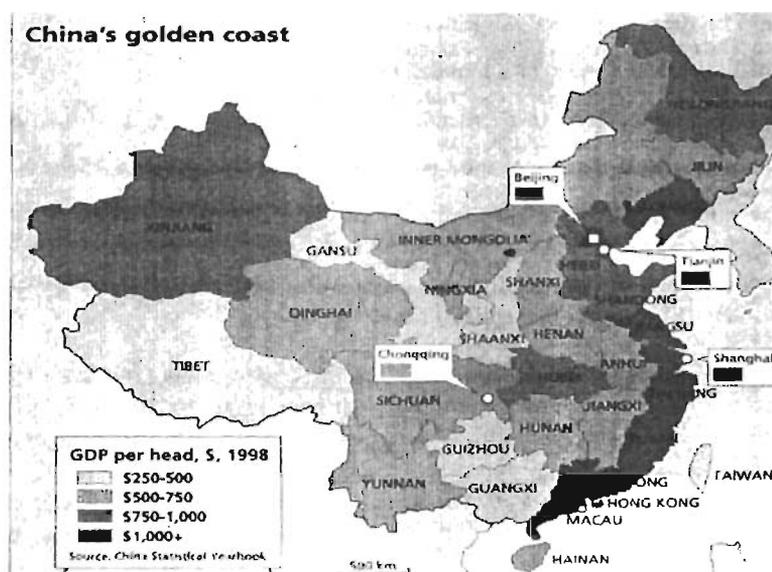
⁸⁸ Bustelo, Pablo. Op. Cit. p. 124-125.

⁸⁹ Ibid. p. 174. (citado por Yabuki, 1995:210)

están llenando de fábricas que albergan a migrantes pobres provenientes de las provincias del interior de China que se congregan para trabajar; la mayoría son mujeres jóvenes que trabajan 12 horas al día, los siete días de la semana. Así, las empresas privadas tienen mayor acogida en China. Incluso, el *China Economic Quarterly* menciona que el 75% de la economía China está dado por el sector privado.⁹⁰ De ahí que las desigualdades no terminen entre las provincias, pues existen casos de pobreza incluso en las zonas más prósperas de la costa este.

CUADRO 11. Distribución del PIB per cápita en 1998

Fuente: *The Economist*. April 8th-14th. 2000. *A survey of China*. "Now comes the hard part." p.4



El promedio nacional de PIB per cápita es de \$ 735 (excluyendo Macao y Hong Kong), lo que hace a China ser más pobre que Indonesia. Sin embargo este promedio oculta las grandes desigualdades regionales. Por ejemplo, la provincia más pobre Guizhou, tiene un PIB per cápita de \$280, a la par que Bangladesh o Yemen. Sichuan, con \$525 tiene el nivel de Pakistán. Mientras que los residentes de Shanghai cuentan con un PIB per cápita de

⁹⁰ "Now comes the hard part". Op. Cit. *The Economist*. April 8th-14th, 2000. p. 7

\$3,400 al nivel de Turquía o de Sudáfrica. Ahora bien, si hablamos de Hong Kong, éste tiene un PIB per cápita incluso mayor al de Gran Bretaña, con \$22,900.⁹¹

Las consecuencias de la modernización no acaban con las desigualdades económicas pues el fenómeno de la corrupción se hace presente.

La afectación del medio ambiente, dada la modernización no se queda atrás. Elementos como la industrialización, la migración hacia las ciudades, la expansión territorial de las grandes ciudades, y por ende la extensión de las redes de transporte han generado efectos negativos en el medio ambiente.

Hay que tomar en cuenta también que las reformas económicas han minado los servicios sociales en China, ya que los beneficios que anteriormente daba el gobierno federal (a través de las empresas estatales) en cuanto a educación, al cuidado de la salud, a las pensiones y al desempleo, se encuentran en manos de los gobiernos locales que se ven presionados para encontrar ingresos y cubrir estas necesidades, dado el aumento de empresas privadas que no lo hacen.

En resumen, el reto de China dadas las presiones externas y el ambiente globalizado que vivimos, plantea el que China pueda resolver los siguientes problemas estructurales, logrando con ello tener la "aceptación" de los países poderosos para acatar las reglas del juego y entrar al tablero establecido:

- 1) Buscar un punto de equilibrio con su sistema económico dual: Estado e industria privada. Lograr mayor eficiencia en el primero y combatir la corrupción generada.
- 2) Generar mecanismos para disminuir las disparidades en los ingresos entre regiones pobres del interior y las regiones ricas de la costera.
- 3) Habrá que buscar alguna forma de solventar las necesidades de millones de chinos que han resentido la reforma y se han visto en crisis económica. La política del "plato de arroz" (*iron rice bowl*) en la época de Mao proveía de lo más necesario a la gente, entre

⁹¹ Ibid, p. 5

ello: comida, ropa, empleo, educación, salud, etc. El creciente aumento de la presencia privatizadora ha minado estos servicios.

- 4) Solventar la situación del desempleo, a pesar de que en un país socialista no es un tema del que se esté permitido hablar y por ello lo maquillan con cifras extremadamente bajas que no tienen nada que ver con la realidad. Un porcentaje de 3.1% es francamente inaceptable.
- 5) Se necesitará mayor producción de alimento, así como abastecimiento de energía, madera, hierro, entre otros. De ahí que China pudiera importar estos productos estratégicos para solventar sus requerimientos.

Si continuaran estos problemas, la estabilidad económica, política y social del país se podría ver afectada y por ende la confiabilidad para invertir. China ya pasó por esta etapa, las demostraciones de la Plaza de Tiananmen son prueba de ello.

Todo este panorama nos demuestra una vez más que solamente una porción muy pequeña de la población se ha visto beneficiada de las reformas llevadas a cabo en China. La modernización ha llegado sólo a algunos estratos, aquellos que se encuentran en las zonas donde la inversión extranjera directa ha tenido una fuerte presencia. De ahí que el desarrollo económico no puede medirse en términos del nivel y de crecimiento del ingreso; también debemos examinar cómo se distribuye ese ingreso entre los habitantes, es decir, debemos determinar quiénes se benefician con el desarrollo. Crecimiento para lograr el desarrollo ha sido punto focal de análisis a lo largo del estudio de las ciencias sociales, sin embargo, a la fecha la búsqueda continúa.

Finalmente, lo que es un hecho es que:

“Las transformaciones registradas por la economía china desde 1978 han sido no sólo impresionantes, sino también responsables de un importante cambio del mapa económico a escala internacional. Es bien sabido que Napoleón dijo que cuando China despertase, temblaría el mundo. Todo parece indicar que China ha empezado, por lo menos a

desperzarse y que el resto del planeta tendrá que aprender a convivir con más de 1,200 millones de personas embarcadas en una modernización económica sin precedentes.⁹²

La reforma tiene por objeto mejorar el nivel de vida del pueblo chino, pero su puesta en marcha ha dejado al margen a una proporción muy importante de la población.

2.2.3. INTEGRACIÓN DE CHINA AL MARCO JURÍDICO DE LA OMC

El reto de China, como lo vimos anteriormente, ha sido el abrir su economía al mundo entero, para con ello generar mayor crecimiento económico, el cuál lamentablemente se ha polarizado en unos cuantos. Esta apertura económico-comercial conlleva el ser tomado en cuenta por el orden económico internacional vigente. Como bien sabemos, al sistema económico internacional lo sustentan los Organismos Económicos Internacionales; los países que forman parte de ellos, de alguna manera se ven "beneficiados", aunque para ello tengan que seguir las recetas que estos Organismos les imponen. El ingresar a ellos significa el acceso a privilegios, con sus respectivas restricciones; además de formar parte del club de países que aceptan las reglas del juego neoliberal. China en este sentido no fue la excepción, aunque fue un trabajo arduo el que realizó para ser miembro activo de la Organización Mundial del Comercio.

China fue uno de los 23 países signatarios del Acuerdo General de Aranceles y Comercio en 1948, sin embargo fue en 1949, tras la revolución, que el gobierno de Taiwan anunció el abandono de China al sistema del GATT. Aunque el gobierno de Beijing nunca reconoció esta decisión, casi 40 años más tarde, en 1986, China notificó al GATT su deseo de recuperar su condición de parte contratante del GATT. Por varios años los chinos permanecen al margen de los organismos internacionales, en parte por la guerra civil que vivieron así como por los conflictos internacionales en que se involucró; entre ellos la intervención del Ejército de Liberación Popular en la guerra de Corea, la cuál excluyó a China de la Organización de Naciones Unidas.⁹³

⁹² Bustelo, Pablo. Op. Cit. p. 241

⁹³ Chagoya, Mabet. Revista Aduanas. Op. Cit. p. 20-25.

Fue en el año de 1971, cuando China retoma su asiento en las Naciones Unidas y es en ese momento cuando las partes contratantes del GATT la invitan a formar parte de este Acuerdo. China rehusa la invitación y es sólo cuando Deng Xiaoping llega al poder, que empieza a vislumbrar la posibilidad de ser parte de este Acuerdo, pues con ello tendría acceso a los mercados mundiales, así como a las finanzas internacionales.

Posteriormente, en 1980 China es admitida en el Fondo Monetario Internacional y en el Banco Mundial. A partir de este año, China comienza con una búsqueda intensa para reactivar su membresía en el GATT. Para 1982, recibe un asiento de observador en el GATT y en 1984 firma el Acuerdo Multifibras, que regula los intercambios comerciales internacionales de productos textiles.

En 1980, EEUU le da el estatus de nación más favorecida a China al firmar un Acuerdo Bilateral Comercial que revistió gran importancia, ya que fue de los primeros que promovió Deng Xiaoping mediante su política de puertas abiertas. El resultado de este Acuerdo fue una disminución del 50% al 8% en aranceles que EEUU le imponía a China en sus exportaciones de juguetes y textiles, entre otros. La consecuencia ha sido un déficit comercial bilateral de EEUU con China que pasó de 1,600 millones de usd en 1986 a 35,000 millones de usd en 1995. Desde la firma de este Acuerdo, entre EEUU y China ha habido una serie de negociaciones bilaterales en temas como: protección a copyrights, prohibición de exportaciones chinas hechas en prisión y la eliminación de un sin número de barreras no arancelarias.

En 1986 China solicita su reingreso en el GATT, del que Taiwán había sido expulsado en 1971 (aunque el status que tenía éste último a partir de 1965 era sólo como observador dentro del Acuerdo). Sin embargo, el gobierno de Pekín no consiguió ser aceptado en el GATT, ni tampoco logró ser miembro fundador de la OMC. Entre las razones del rechazo encontramos: que China tenía una estructura comercial no acorde a la normatividad vigente en lo que se refería a producción industrial y a las medidas arancelarias; además de que sus tarifas, como muchos países subdesarrollados, para algunos productos alcanzaban el 100,

300 o 500 % asegura Juan González García, miembro del Centro de Estudios de la Cuenca del Pacífico de la Universidad de Colima.⁹⁴

Habría que anotar que en ese mismo año: 1986, Hong Kong recibió la membresía dentro del GATT. Esto sucede dos años después del Acuerdo Sino-Británico, mediante el cual la colonia Británica pasaría a manos de China nuevamente en 1997. A partir de 1997, Hong Kong se convierte en una Región Especial Administrativa de China, con sus propias decisiones en cuanto a política económica y comercial se refiere, manteniendo un territorio aduanero separado, concluyendo e implementando Acuerdos entre Estados, regiones y organismos económico-internacionales. Por todo ello, Hong Kong no sólo fue parte contratante del GATT, sino que también fue miembro fundador de la OMC; dada su participación en la Ronda Uruguay, cuyos resultados fueron el Acta Final realizada en Marrakech el 15 de abril de 1994 donde se establecía dicha organización. El único cambio que hubo en 1997 fue el nombre, cambió a "Hong Kong, China".

Hong Kong no fue el único territorio adquirido por China, también lo fue Macao, quien pertenecía a Portugal hasta el 19 de diciembre de 1999. Al igual que Hong Kong, Macao será una Región Especial Administrativa de China, tendrá completa autonomía en la realización de sus actividades económicas y comerciales. De hecho, también fue parte contratante del GATT el 11 de enero del 1991 y fue miembro fundador de la OMC en 1995. En 1999 continuó siendo miembro de la OMC, con el nombre de "Macao, China".

Al igual que China, Taiwán siguió buscando su acceso al GATT, siendo el quinceavo lugar dentro del comercio mundial yendo delante de muchos países en vías de desarrollo.

Desde 1986, el deseo de China por ingresar a los mercados internacionales y participar en la división internacional del trabajo y en la competitividad internacional, la llevaron a orientar las reformas de su sistema comercial para compatibilizarlas con las normas del GATT. Desde entonces, las instituciones dedicadas al comercio han sido evaluadas contra

⁹⁴ Ibid. Revista Aduanas. p. 20

las regulaciones y los códigos del GATT. A partir de ese año, inician las negociaciones para unirse a la OMC.

En ese sentido, el proceso que siguió China para formar parte de la OMC fue el siguiente:

- 1) Negociación
- 2) Aprobación o no de la OMC e
- 3) Implementación

CUADRO 12. Pasos dentro del proceso del acceso de China a la OMC

Negociación Grupos de trabajo	Multilateral		Bilateral
	Negociar la forma en que China implementará las reglas de la OMC		Completar las negociaciones con los miembros restantes sobre acceso a Mercados
	Documentar los compromisos de China dentro del Protocolo y el Reporte del Grupo de Trabajo		Verificar los compromisos de China sobre aranceles, barreras no arancelarias, agricultura y servicios
El grupo de trabajo y China llegan a un consenso			
Realización del paquete final de acceso, para su revisión, por parte de todos los miembros de la OMC			
Aprobación de la OMC (Consejo General)	El Consejo General acepta o rechaza el paquete de acceso de China		
Implementación	China completa todas las obligaciones a nivel nacional, para aceptar e	30 días	China se convierte en un miembro de la OMC
	implementar los acuerdos; además de notificar a la OMC		

Fuente: *China's Membership Status and Normal Trade Relations Issues*. March 2000. World Trade Organization.

Las negociaciones deben llevarse a cabo mediante la vía bilateral y multilateral.

- 1) Las negociaciones en el plano bilateral tienen que ver con que el país candidato debe negociar de forma bilateral con cada miembro que lo solicite, asegurando así los compromisos de China respecto a la disminución de las barreras en el mercado y por ende, la apertura del mercado nacional de China para recibir más servicios y bienes.

En dichas negociaciones también se analizan los casos de barreras no arancelarias; como lo son las cuotas o los requerimientos de licencias.

Las concesiones que se realicen con uno, deberán extenderse a todos los miembros, por el principio básico de la nación más favorecida. En el caso chino, fueron 37 los países que mostraron interés en realizar negociaciones bilaterales y todas fueron concluídas. México fue el último en hacerlo. Ningún país negoció lo que México con China. Esto significó un costo importante en términos de diplomacia, imagen en el mundo.⁹⁵

- 2) El plano multilateral asegurará que China adopte las reglas, prácticas y obligaciones requeridas por los acuerdos de la OMC.

Este proceso requiere la realización de un Protocolo de Adhesión, negociado por un grupo de trabajo. Dicho Protocolo contiene los términos en que se dará su acceso y los compromisos de China al adherirse a los principios y fundamentos de la OMC. Los temas a tratar en este Protocolo fueron: antidumping y salvaguardas, éste último en caso de un daño grave a las industrias nacionales. También se habló de los subsidios y en cuanto al acceso a mercados se habló de una reducción del 15% a los aranceles para productos agrícolas y 8.9% para productos industriales.

Fue el 17 de septiembre de 2001 cuando se aprobó el Protocolo de Adhesión. La adopción formal se llevó a cabo en la cuarta Conferencia Ministerial de la OMC en Doha, Qatar. China se vuelve finalmente miembro pleno de la OMC, 30 días después de que sus autoridades competentes ratificaran el Protocolo de Adhesión.

Para haber logrado todo este arduo proceso de adhesión, China ha tenido que reducir tanto barreras arancelarias como no arancelarias en. En lo que respecta a la reducción de las barreras arancelarias, China redujo los aranceles de cerca de 3,371 productos; además de lograr otro acuerdo con los EEUU sobre acceso a los mercados.

La participación de China en el multilateralismo va más allá de la integración dentro de las instituciones económico-internacionales. La experiencia de China en su participación

⁹⁵ Revista Aduanas. Op. Cit. p. 11.

dentro del FMI y el BM y su no entrada al GATT/OMC; reflejan el rol fundamental que juega la voluntad política de otros estados miembros para socializar a China en cualquier sistema de cooperación internacional.⁹⁶

El socializar a China con el sistema de cooperación económica internacional - que en términos más tajantes vendrían siendo los lineamientos sobre los que se basa el sistema neoliberal que rige al mundo -implica, como bien los hemos estado mencionando, el que los estados miembros de la OMC exijan ciertos requisitos, entre ellos encontramos:

- ❖ Acelerar la liberalización comercial, profundizar la reforma económica y aceptar la disciplina multilateral han sido desde finales de los 80's exigencias de los países desarrollados.
- ❖ Desarme arancelario, desmantelamiento de las barreras no arancelarias, transición más rápida de la economía de mercado, transparencia en las disposiciones comerciales, extensión de la política de puertas abiertas al conjunto del territorio aduanero chino, garantía del mantenimiento de las normas importadoras y reducción del peso de las empresas de comercio del Estado.

Además de los requisitos mencionados, encontramos las exigencias específicas de EEUU para con China:

- ❖ Respeto a los derechos de propiedad intelectual. No incurrir en la piratería industrial básicamente de discos compactos musicales, CDROM, software de ordenadores y películas de video.
- ❖ Apertura inmediata a la inversión extranjera de los sectores industriales y de servicios como el bancario y de telecomunicaciones.
- ❖ La liberalización de los mercados agrícolas.
- ❖ El desmantelamiento de los monopolios estatales en el comercio exterior.

⁹⁶ Zhan Yongjin. Op. Cit. p. 238

- ❖ La renuncia a llevar adelante una política industrial estratégica, mediante aranceles protectores de las llamadas industrias nacientes en sectores como los de automoción, electrónica, productos químicos o telecomunicaciones.⁹⁷

Dichas exigencias, aunadas a la petición de que China ingresara a la OMC como país desarrollado (teniendo requisitos más estrictos); hicieron que las negociaciones en Ginebra se interrumpieran en varias ocasiones a principios de los 90's. Para el año 1995, China y EEUU llegaron a un acuerdo mediante el cual Washington adoptaría una posición flexible, pragmática y realista, aceptando su ingreso como país en desarrollo. Las ventajas de adherirse a la OMC como país en desarrollo serían: el tener financiación preferente y algo extremadamente importante: la posibilidad de mantener temporalmente la protección de las industrias nacientes.

Aunado a las exigencias de países desarrollados y de la misma OMC; las exigencias por parte de países en vías de desarrollo no se hicieron esperar como en el caso de México específicamente. Todos estos factores contribuyeron a la tardanza en la aceptación de China a la OMC.

Otro punto a considerar en el largo proceso de adhesión de China es el de no olvidar que sigue siendo una economía prácticamente socialista que tiene muchos recovecos administrativos, en donde difícilmente se pueden transparentar los sistemas arancelarios y no arancelarios.⁹⁸

Los obstáculos para el ingreso de China a la OMC se intensificaron en la medida en que se descubrieron por ejemplo, exportaciones de productos chinos fabricados en prisiones con mano de obra carcelaria. Si a ello también le sumamos los aspectos políticos como mencionamos anteriormente: situaciones de presos políticos, represión en el Tíbet, las relaciones con Taiwán y la proliferación de armamentos entre otros; el camino para llegar a ser parte de la OMC se hacía arduo.

⁹⁷ Pablo Bustelo. Op. Cit., p. 213

⁹⁸ Revista Aduanas. "Del Gatt a la OMC." Op. Cit. p. 21.

A pesar de estos sucesos económicos y políticos que impedían en cierta medida la aceptación total de China a la OMC, China continuaba en 1996 con un discurso liberalizador, intentando con ello seguir las exigencias que tanto EEUU como la OMC le planteaban. Fue precisamente en un foro del APEC (discurso meramente de voluntades) donde China se comprometía a lo siguiente:

- ❖ A reducir en un tercio los aranceles aplicados al 80% de los productos importados. El arancel pasaría de un 35.9% a un 22%.
- ❖ Eliminar cuotas, licencias y demás controles de importación.
- ❖ Luchar contra la piratería industrial
- ❖ Abrir el sistema bancario
- ❖ Reformar el régimen cambiario, adelantando la convertibilidad del renminbi para transacciones corrientes a finales de 1996.

A pesar de toda esta serie de compromisos, China planteaba el que no era válido liberalizar de forma repentina e indiscriminada sus importaciones, por entender que la protección del mercado interno es una práctica comercial legítima y efectiva que puede coexistir con la competitividad internacional, como parece demostrar la experiencia de Japón y de las nuevas economías industriales de Asia.

China buscó por 15 años su completa integración a la economía global y es finalmente el 17 de septiembre de 2001 cuando concluyen las negociaciones entre la OMC y China para su ingreso a dicho Organismo. Posteriormente, el 12 de noviembre de 2001, su ingreso ya había sido aprobado por los ministros de Comercio de los países miembros en la Cuarta Conferencia Ministerial efectuada en Doha, Qatar y ya para el 12 de diciembre de 2001, China se convierte en el 143vo. miembro oficial de la OMC.

“China es de muchas maneras, la fuerza centripeta de la globalización, por la rapidez con que atrae capital y compañías extranjeras, al mismo tiempo, aprovechando la fuente inagotable de mano de obra barata y su rápido ascenso en la escala de desarrollo

tecnológico, está cambiando las reglas de funcionamiento de muchas industrias. En pocas palabras, es mucho mejor que China haga todo esto dentro del entramado comercial mundial que fuera de él. De esta manera tiene que responder y acatar las reglas del sistema.”⁹⁹

Una de las grandes ventajas para el mundo entero será el que la entrada de China a la OMC intentará generar certidumbre y transparencia dentro del sistema multilateral de comercio.

Resulta evidente que China, siendo una de las mayores economías del mundo en el siglo XXI; para ser más precisos, el séptimo líder exportador y octavo gran importador de bienes del planeta; con cifras en exportaciones de 249.2 mil millones de dólares e importaciones de 225.1 mil millones de dólares en el 2000, no podía permanecer fuera de la OMC. Era necesario que un Organismo Internacional pudiera regular las actividades comerciales del gran gigante asiático y poner las reglas del juego para intentar equilibrar un poco la situación del intercambio de mercancías. Sin embargo es un hecho que con el ingreso de China a la OMC no se arreglarán todos los conflictos comerciales de China con el mundo, pero sí será un foro oportuno de discusión de temas de seguridad nacional como lo están siendo los temas de competitividad comercial hoy en día.

El acceso de China a la OMC significará:

- ❖ La consolidación arancelaria para la exportación.
- ❖ El disponer de un foro multilateral de consultas y resolución de conflictos en materia de comercio exterior.
- ❖ La arancelización de su política importadora.
- ❖ El cumplimiento de una rigurosa disciplina internacional.

Todo ello, permitirá contar con un ambiente más predecible en el comercio e inversión, en concordancia con las reglas de la OMC.

Ahora podemos resumir alguno de los compromisos adquiridos por China como miembro de la OMC, con el fin de integrarse mejor a la economía mundial y ofrecer al comercio

⁹⁹ Powell, Bill . “China da un gran paso adelante”. 13 septiembre de 2001. p.7. En El Reforma.

exterior y a las inversiones extranjeras un entorno más previsible, en conformidad con las respectivas normas de la OMC:¹⁰⁰

- ❖ China proveerá un tratamiento no-discriminatorio a todos los miembros de la OMC. Esto querrá decir que todo individuo o empresa tendrá un tratamiento no menos favorable que las empresas de nacionalidad china para ejercer el derecho de comerciar. (este es el principio de la nación más favorecida explicada anteriormente).
- ❖ China eliminará prácticas de precios duales, lo cual tiene que ver con el tratamiento de los productos producidos para venderse en territorio nacional comparado con aquellos productos producidos para su exportación.
- ❖ No se utilizarán los controles de precios para ofrecer protección a las industrias o proveedores de servicios nacionales.
- ❖ Tres años después del acceso de China a la OMC, todas las empresas tendrán el derecho de importar y exportar mercancías a lo largo del territorio, con excepciones limitadas.
- ❖ China no mantendrá ni introducirá ningún tipo de subsidio a la exportación en productos agrícolas.
- ❖ China implementará el TRIPS (Tratado sobre Derechos de Propiedad Intelectual), Tratado ya estipulado en la OMC, como se vio anteriormente.
- ❖ En un período de 12 años a partir de la fecha de acceso, habrá un Mecanismo Transitorio de Salvaguardas en los casos en que las importaciones de origen chino causen problemas para los productores nacionales de miembros de la OMC. Cabrá hacer especial énfasis en este punto, pues México es uno de los países que propugnó por esta propuesta.

Además, China deberá continuar con la desregulación de sectores específicos, observamos que:

¹⁰⁰ Revista Aduanas. "Concluyen con éxito en la OMC las negociaciones para la Adhesión de China". Op. Cit. p. 25.

1)En cuanto al acceso a mercados, China se compromete gradualmente a eliminar las barreras arancelarias o por lo menos a reducirlas a más tardar en el 2004, en ningún caso después de 2010.

- El arancel promedio de importación en todos los productos industriales será del 14.8%
- El arancel promedio de importación de todos los productos agrícolas se reducirá al 15%
- El arancel promedio de importación de los demás productos será del 15.3%
- En lo que respecta a las barreras no arancelarias; las cuotas de importación serán desgravadas en el 2005 y los requisitos de licencias de importación y licitaciones serán eliminados en el 2005.
- China eliminará el sistema existente de cuotas a las importaciones de: cebada, soya, aceite de cacahuate, aceite de semillas de girasol, aceite de maíz y aceite de semillas de algodón.
- En el caso específico de los textiles, China formará parte del Acuerdo sobre Textiles y Vestido de la OMC, ello le permitirá ser sujeto de derechos y obligaciones. Por su parte, el 31 de diciembre de 2004 se eliminarán las cuotas en los textiles para todos los miembros de la OMC; sin embargo, habrá un mecanismo de salvaguardas hasta el 2008, éste mecanismo permitirá a los gobiernos tomar acción frente a posibles desórdenes causados por las exportaciones chinas de textiles.

2)En el plano de los servicios de telecomunicaciones, China permitirá el establecimiento de joint ventures, la inversión extranjera inicial que estará permitiendo será del 25%. Posteriormente, al año de que China haya accedido a la OMC la inversión extranjera podrá ser no mayor al 35%. A los tres años, dicha inversión podrá ser del 49% y finalmente, a los cinco años, no habrá restricciones geográficas.

3)En cuanto a los bancos, hablaremos de que a las instituciones financieras extranjeras se les permitirá proveer servicios sin restricciones de clientes, pero sólo para la realización de operaciones en moneda extranjera. En cuanto a las operaciones en moneda local. en un plazo de dos años contados a partir de la adhesión, se permitirá a las instituciones financieras extranjeras prestar servicios a empresas chinas. Y será sólo hasta los cinco años

del acceso de China a la OMC, que a dichas instituciones se les permita dar servicio a todo tipo de clientes en China.

4) Si hablamos de los seguros, tendremos que los aseguradores extranjeros que operen en ramas distintas de los seguros de vida establezcan filiales o empresas de capital mixto (joint ventures) con un máximo del 51% de participación foránea. Posteriormente, en un plazo de dos años a partir de la adhesión de China, los aseguradores extranjeros que operen en ramas distintas de los seguros de vida podrán establecer filiales al 100% del capital. Para el caso de las empresas que manejen seguros de vida, éstas podrán contar con un 50% del capital y sólo después de que China haya cumplido 5 años de su acceso, podrán ser de capital completamente extranjero.¹⁰¹

Finalmente, si bien, hemos analizado el entramado de regulaciones comerciales benéficas que traerá consigo la entrada de China a la OMC; creo importante mencionar la parte oscura para China. Hablaríamos de que como resultado de la reestructuración provocada por su entrada a la OMC, según datos de Andy Xie, economista de Morgan Stanley; veinticinco millones de personas estarán desempleadas en los próximos 5 años.

Para hacerse una idea más clara de la histórica apuesta que está haciendo China, es importante tener presente que, a pesar del incuestionable avance de los últimos 20 años, el país mantiene en su vasta red de empresas estatales, lo que puede denominarse un sistema económico de castas. Las compañías están divididas en categorías, creando de hecho, lo que se podrían llamar ciudadanos de primera y de segunda clase. Los ciudadanos de primera son los que cotizan en la Bolsa de Shenzhen, Shanghai, y Hong Kong. Se trata de compañías formadas a partir de conglomerados enormes, a las que se les han entregado los mejores activos para atraer inversionistas. Por otro lado están las empresas no cotizadas, generalmente enormes, que sirven más como colchones sociales que como entidades competitivas destinadas a la obtención de ganancias económicas. Cuentan con cantidades enormes de trabajadores y son las responsables de toda la red de protección social derivada del sistema comunista. Con la entrada de China a la OMC, la competencia que llegue de

¹⁰¹ <http://www.wto.org>. 17 de septiembre de 2001

fuera no distinguirá entre compañías cotizadas y no cotizadas; simplemente la vida se complicará para todas ellas sin excepción.

A primera vista, está claro que hay grandes partes de la economía que no están preparadas. Como ejemplo tenemos la provincia de Liaoning, cuna de la economía planificada y centralizada de China; donde tienen su sede cientos de compañías metalúrgicas. Una de las más prestigiosas es la acería *Angang*. Desde 1995 ha despedido a 30,000 personas, aunque todavía da trabajo a 165,000. Liu Jie, el presidente ejecutivo dice que esa cifra va a seguir disminuyendo.¹⁰²

De ahí que para la misma China, su entrada a la OMC también plantea lo que ha sucedido ya en muchas economías que se han alineado a la propuesta neoliberal o al curso inevitable de la globalización: el que las empresas locales desaparezcan o se fusionen con compañías transnacionales que dominarán los mercados locales. Y esta realidad competitiva aterroriza a varios funcionarios chinos. Elegir entre cumplir con la normatividad de la OMC o proteger a la empresa local es un tema en el que de primera instancia los funcionarios chinos contestan: “proteger a la empresa local sin lugar a dudas”. Y es que efectivamente hay muchos casos de proteccionismo local.

La coexistencia de la problemática doméstica con las imposiciones externas generan una disyuntiva en la dinámica económica de los países, sin embargo la integración de China a la sociedad internacional la empuja cada vez más a la carrera capitalista-neoliberal. La tan anhelada aceptación de China a la OMC finalmente se logró. Veamos ahora cómo se desenvuelven las actividades en torno a su adhesión dentro de la máxima Institución de Comercio Internacional.

Hasta este momento hemos analizado los mecanismos por medio de los cuales China ha ingresado al entramado de las relaciones comerciales a nivel mundial, necesitaremos ahora

¹⁰² Powell, Bill. Op. Cit. “China da un gran paso adelante”. 13 de septiembre de 2001 p. 7 En *El Reforma*.

CAPÍTULO 3. ESTRATEGIA MEXICANA DE APERTURA COMERCIAL

En este capítulo, nuestro objetivo será analizar la situación de México en el contexto económico mundial, para tener los elementos necesarios que nos permitan evaluar las situaciones de ventaja y desventaja frente al gigante asiático, en su lucha por sobrevivir ante la fábrica más grande de los mercados mundiales.

Hoy en día la mayor parte de las economías en el mundo han apostado por mantener una mayor confianza en el mercado, dejando de lado la función del estado. La etapa en la que sólo los países con tendencias ideológicas de derecha promovían la liberalización de las economías ha terminado, pues ahora los países con ideologías de centro e izquierda, también promueven y fomentan este tipo de apertura. El caso chino es uno de ellos. Sin embargo, las muestras de inconformidad en los foros internacionales muestran la necesidad de apostar por una nueva vía de cooperación económica internacional.

México inicia siendo un fuerte promotor de dicha liberalización y apertura económica con el presidente Miguel de la Madrid. A partir de entonces hemos seguido al pie de la letra las indicaciones impuestas por nuestros vecinos del norte y por los Organismos Internacionales de los que somos miembros. El capitalismo de Estado existente con anterioridad dio paso a una política económica más liberal. Ahora, formamos parte de las llamadas economías orientadas a la exportación, pues fue el modelo adquirido desde 1983, cuando se inicia la apertura comercial de México al exterior. Ello planteaba una posible solución al desarrollo sostenido y a una mayor integración a la economía mundial.

De ahí que las estrategias comerciales que México ha implementado se hayan basado en tres elementos:

- ✓ Liberalización comercial, disminución de trabas al comercio
- ✓ Diversificación de mercados
- ✓ Instrumentación de mecanismos de promoción de las exportaciones no petroleras, mediante la ampliación y creación de programas de fomento a la exportación como lo son: PITEX, Maquiladoras, ALTEX Y ECEX.

Sin embargo y a pesar de la diversificación de mercados, la constante dependencia económica con Estado Unidos de América a partir de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 ha significado una mayor sumisión a los designios y necesidades de su mercado.

Anteponer los intereses de los demás países ante los nuestros, para beneficiarlos en la mayor parte de los sectores industriales ha generado la transgresión de muchas de nuestras industrias, entre ellas la más afectada la industria agrícola. Es un hecho que la inversión ha aumentado, pero la mayor parte se encuentra depositada en las maquiladoras, siendo ésta una inversión golondrina en búsqueda constante de mayores facilidades para su implantación. Ante esta situación, México ha intentado diversificar sus mercados firmando diversos Tratados Comerciales alrededor del mundo. Nuestras negociaciones con el mundo se amplían, sin embargo la consolidación de una industria fuerte que nos permita competir necesita de un verdadero impulso. No cabe duda de que nos hemos integrado al mercado mundial, pero los costos de dicha integración se recrudecen conforme avanza el tiempo. Una apertura dosificada y mucho mejor pensada y negociada daría resultados diferentes a los que presenciamos hoy día.

3.1. DEL PROTECCIONISMO A LA APERTURA COMERCIAL

En términos generales, las metas de la política de comercio exterior de México en el siglo XX, han registrado dos fases fundamentales: la primera se refiere al periodo de 1940-82 en donde los enfoques eran de carácter "proteccionista" y la segunda de 1983 a la fecha, caracterizada por un tránsito hacia el librecambismo, a través de la instrumentación de una política de apertura al exterior.

En los años cuarenta, la principal herramienta del proteccionismo en México fue la creación de un programa sustitutivo de importaciones (1940-1982) que tendía a producir en el país lo que anteriormente era menester adquirir del exterior. Se fueron forjando desde entonces los primeros proyectos manufactureros, mediante los cuales México podría suministrar este

tipo de productos a los países inmersos en la Segunda Guerra Mundial. Los mecanismos de apoyo durante esta época fueron: PEMEX (dada la expropiación petrolera durante la década de los 40's), además de Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior. Todos ellos serían elementos de enlace entre la política de industrialización y la sustitución de importaciones.

Este proceso de sustitución de importaciones fue avanzando poco a poco dentro de sus diferentes etapas que se considera son:¹⁰³

❖ *Sustitución de importaciones de productos de consumo*

Su característica esencial era la de abocarse al desarrollo de la industria ligera, principalmente productora de artículos alimenticios elaborados, textiles y otros artículos de consumo final

❖ *Sustitución de importaciones de bienes intermedios*

Significa el proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares o artículos semifabricados indispensables para la producción de un artículo de consumo final, como por ejemplo en el caso del automóvil se integran a la producción nacional insumos tan importantes como vidrios, espejos, vestiduras, refacciones, neumáticos, etc. Por ello, durante esta etapa es posible ahorrar algunas importaciones y sólo adquirir del exterior productos de mayor tecnología, que resultan incosteables producir en el país.

❖ *Sustitución de importaciones de bienes de capital*

Esta consiste en fabricar maquinaria, equipo e implementos de alta precisión y tecnologías sofisticadas que como su nombre lo implica es producir maquinaria para hacer a su vez maquinaria.

¹⁰³ Ortiz, Wadygymar Arturo. *Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales de México (evolución y problemas hacia el año 2000)*. Ed. Nuestro Tiempo. S.A. 1999, México 8va. Edición. P. 142-143

Podríamos decir que México se ha quedado en la segunda etapa y el problema que presenta ahora es el de producir bienes de capital. Dicha modernización presenta la limitante en cuanto a tecnología se refiere. Pues el llamado *know how*, requiere a veces siglos de especialización.

Es importante mencionar que durante este período de industrialización, las empresas transnacionales salieron beneficiadas en su mayoría, debido a las ventajas en materia de incentivos fiscales en cuanto a impuestos prediales, devoluciones de impuestos, además de financiamiento y edificación de una costosa infraestructura económica, que iba desde la construcción de carreteras, energéticos baratos, parques industriales, etc. Todo ello convertía a la inversión extranjera el paraíso de facilidades con las que producirían el mismo producto que antes exportaban a México, pero que producirlo aquí les resultaba mucho más redituable, tanto por el bajísimo costo de la mano de obra, además de las facilidades para exportar vía México hacia otras partes del mundo.

Ahora bien, el mecanismo que permitía el funcionamiento de la sustitución de importaciones, fue una política “proteccionista”; mediante la cuál se imponían restricciones a las importaciones, pues se suponía la industria en México podía proporcionar artículos similares a los de las importaciones. Sin embargo, de todos es conocido el hecho de que los productos hechos en México no reunían las condiciones de calidad, por lo que se permitía el uso de las *operaciones temporales*, mediante el cuál se daba un permiso para la importación. Era pues, un proteccionismo diluido; finalmente se requería fomentar las exportaciones a través de una industria “más moderna”.

Las políticas comerciales en favor de las exportaciones mexicanas se basaron en los siguientes instrumentos fiscales y administrativos; entre ellos encontramos:

1) El Sistema de Permisos Previos (1956)

Con el que se generaban controles a las importaciones y poco a poco se fueron absorbiendo diversas fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación. El

control fue tal que se pasó de un arancel del 44.3% en 1956 al 100% para 1975 en algunos productos.

2) Regla 14 de la Tarifa de Importación

La ventaja que otorgaba era la de clasificar arancelariamente como unidades completas a las máquinas o aparatos que se importaban desarmados, ello resultaba en un ahorro de impuestos.

3) Las operaciones temporales

Implican permisos de carácter temporal para importar o exportar algún tipo de mercancías necesarias para el funcionamiento de la industria nacional, pero limitadas y controladas a fin de que no se incrementen más allá de ciertas tendencias programadas, que desalentasen la producción nacional.

Como hemos visto, la industrialización que se quiso emprender durante esta etapa, planteaba importar aquellos elementos necesarios para modernizar la planta productiva, (tal y como ocurrió en China en su momento) para poder ser fuente de producción y abastecimiento para el mercado doméstico y a su vez para el mercado externo, pues se le dio prioridad al fomento de las exportaciones. Sin embargo, en esta muestra clara de exportacionismo, la política de ventas al exterior respondía a los intereses foráneos más que a los requerimientos del desarrollo nacional. Las exportaciones eran manipuladas entonces, por las compañías extranjeras que fabrican los bienes en el país, con la intención básica de contribuir a satisfacer las necesidades de oferta de sus países de procedencia, sin importarles las consecuencias sobre las disponibilidades de bienes en México y sobre la conservación de nuestros recursos naturales y humanos. De ahí que quienes aprovecharon en su mayoría los incentivos fiscales anteriormente explicados, fueron aquellas industrias manufactureras que comenzaban su ingreso al país. De tal forma, México iniciaba las bases de lo que sería en un futuro cercano, la apertura total a la inversión extranjera y con ello la apertura al comercio.

Esta etapa es mejor conocida como el proceso de desarrollo estabilizador, donde la política económica de México giró en torno a los siguientes puntos:

- 1) Sustitución de importaciones con base en una industrialización dependiente
- 2) Dependencia financiera a través de una política de atracción de capital extranjero y endeudamiento externo creciente
- 3) Crecimiento económico acelerado
- 4) Proteccionismo

El proteccionismo presente fue un proteccionismo disfrazado; pues se sustituyeron las importaciones de productos de menor importancia para el desarrollo económico y que además significan muy poco en el comercio internacional. Se afirmaba por ejemplo, que para 1950 México era, junto con Noruega y Malasia, el país con menor protección “efectiva” de una muestra que abarcó a siete países.¹⁰⁴ Esta afirmación se daba a pesar de que el desarrollo económico mexicano se había sustentado en una economía de mercado con un relevante intervencionismo de Estado como rector y promotor del desarrollo económico, como regulador del comercio exterior y de los mercados internos de bienes y servicios básicos.

Si bien uno de los objetivos fundamentales en la política de sustitución de importaciones era el disminuir la dependencia externa, la realidad fue que no se cumplió, ya que más bien la prolongó. Y es que en términos generales, las importaciones de los productos realmente importantes no han sido nunca en verdad sustituidas por producción nacional.

Ahora bien, es a partir de 1983 que México inicia su etapa de mayor apertura externa. Entendiendo por apertura al exterior, la aceptación oficial para que en igualdad de condiciones la industria y la agricultura nacional, compitan con las mercancías del exterior, ya que se considera que ambas se encuentren con los niveles de madurez que les permitan dar la batalla internacional, sobre las bases de que aquellas que a lo largo de 50 años no

¹⁰⁴ Huerta, Juan José F. *La política comercial mexicana frente al exterior*. FCE, México, 1982. p. 26. Citado a su vez en *Estructura de la protección en países en desarrollo*, CEMLA, México, 1972.

hayan madurado, tendrán que perecer ante la competencia. La apertura exterior de México significa entonces el abandonar de manera acelerada las tesis proteccionistas que sustentaron la política comercial y de industrialización en más de cuatro décadas y sustituirlas por una doctrina librecambista, al tiempo que las potencias capitalistas de EEUU, Europa y, sobre todo Japón, hoy día, están abrazando en todo su esplendor las tesis opuestas o sea el neoproteccionismo.¹⁰⁵

Dicha apertura fue resultado de las presiones externas, entre ellas encontramos los condicionamientos del FMI y el Banco Mundial (sintetizados en el Consenso de Washington)*¹⁰⁶ en cuanto a la revisión de los sistemas de protección industrial, pues reiteraban que por haber creado un mercado cautivo los consumidores estaban obligados a adquirir productos de baja calidad y altos precios. Otro elemento que obligó a México a asumir la política de apertura fue la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los EEUU, dicha Ley obligaba a los países socios de los EEUU a eliminar subsidios a sus exportaciones, a ser más liberales en cuanto al flujo de las exportaciones norteamericanas y a ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), puesto que era la única vía para resolver conflictos comerciales. El no ingresar a este Organismo significaba la inmediata aplicación de cuotas compensatorias.

La evidencia más clara de las presiones externas lo reflejan las diversas cartas de intención que el gobierno mexicano suscribió con el FMI y en donde dejan perfectamente clara la

¹⁰⁵ Ortiz, Wadygymar Arturo, op. cit., p. 161-162

¹⁰⁶ Definido por John Williamson como el sistema de diez acuerdos básicos "respecto al carácter de las reformas en política económica que los países deudores deberían tener como objetivo". "Para estos propósitos se definió que * Washington* abarca tanto el Washington político del Congreso y miembros principales de la administración, como el Washington tecnocrático de las instituciones financieras internacionales, las agencias económicas del gobierno de EUA, la Junta de la Reserva Federal y los *think tanks* (grupo de expertos ideólogos)". Entre estos diez acuerdos, el *Consenso de Washington* comprende: liberalización del comercio, liberalización de los mercados financieros; privatización de las empresas públicas, desregulación de las actividades económicas, y liberalización de la inversión extranjera. Además incluye disciplina fiscal, reducción de la inversión y el gasto público, reforma fiscal que amplíe la base de contribuyentes, una política cambiaria que fomente las exportaciones, y un marco legislativo e institucional para resguardar los derechos de propiedad (John Williamson, *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, México, Gemika, 1991). Citado en: Calva, José Luis. *México más allá del neoliberalismo: opciones dentro del cambio global*. Ed. Plaza Janés. México, 2000. p. 21

necesidad por parte de México de revisar sus sistemas de protección arancelaria y, por la otra, reformular los mecanismos de control cambiario.

Al respecto se dice en la Carta de Intención firmada en noviembre de 1982:

“En las distintas fases del programa, se harán las revisiones al sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a las exportaciones y el requisito de permiso previo para importar. La revisión cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrán como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo y fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios y evitar utilidades excesivas por las ventajas que se deriven del sistema de protección. Se propiciará una mayor integración del aparato industrial mexicano con el fin de hacerlo más eficiente.”¹⁰⁷

Estas presiones externas estuvieron acompañadas y apoyadas por los aliados internos, que veían en la apertura al exterior y el ingreso al GATT, la oportunidad de que México se modernizara y se convirtiera en una potencia exportadora de la noche a la mañana.

Los argumentos se centraron en cinco posiciones fundamentales:¹⁰⁸

- La necesidad de eliminar la sobreprotección en una industria invernadero, que al contar con un mercado cautivo, (es decir, que al consumo nacional no le queda más remedio que aceptar lo del país, cuando están prohibidas las importaciones de otros productos) sólo produce artículos de mala calidad.
- El ejemplo de Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong, que han logrado enorme e insuperable crecimiento, siguiendo estos modelos.
- La urgencia de exportar más para crecer y pagar la deuda.

¹⁰⁷ “Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional”, texto tomado de Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, Núm. 47 noviembre 22 de 1982. Citado en *Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales de México (evolución y problemas hacia el año 2000)*, Ortríz, Wadygymer Arturo. Op. Cit. P. 166

¹⁰⁸ *ibid.* p. 166-167

- La “modernización industrial” que significa aumentar productividad, mejorar calidad y competir en lo interno y lo externo.
- Que el camino de México es atraer a la inversión extranjera.

Todos y cada uno de los argumentos presentados tienen sus respectivas críticas. Con respecto al primer punto, recordemos que la industria mexicana nunca estuvo realmente protegida. Con respecto al segundo, observamos que estos países asiáticos han logrado excelentes tasas de crecimiento a costa de ser países maquiladores, donando su mano de obra barata para la producción de grandes transnacionales, siendo esclavos en sus propios países. El tercer punto plantea el reto de aumentar las exportaciones cuando las potencias cada vez afinan más su protección y restringen cada vez más la entrada de mercancías del exterior. Por último la modernización industrial se realiza en la peor de las épocas; pues existe un clima de desconfianza en la inversión, en momentos en que la especulación y las devaluaciones se han vuelto norma común, en un momento en que el proteccionismo comercial está en su apogeo.

El avance de esta apertura comercial era irremediable y es en agosto de 1986 que México se integra como miembro número 92 al Acuerdo General de Aranceles y Comercio; suscribiendo el Protocolo de Adhesión que planteaba el que se trataba de un país en desarrollo, cuya protección a las industrias se eliminaría en un plazo de 8 años. Se consideraba por otra parte que el país podía apelar a la cláusula de salvaguarda para restringir en algunos casos sus importaciones. Además se protegerían algunas ramas, principalmente, dominadas por las transnacionales como la automotriz y la farmacéutica.

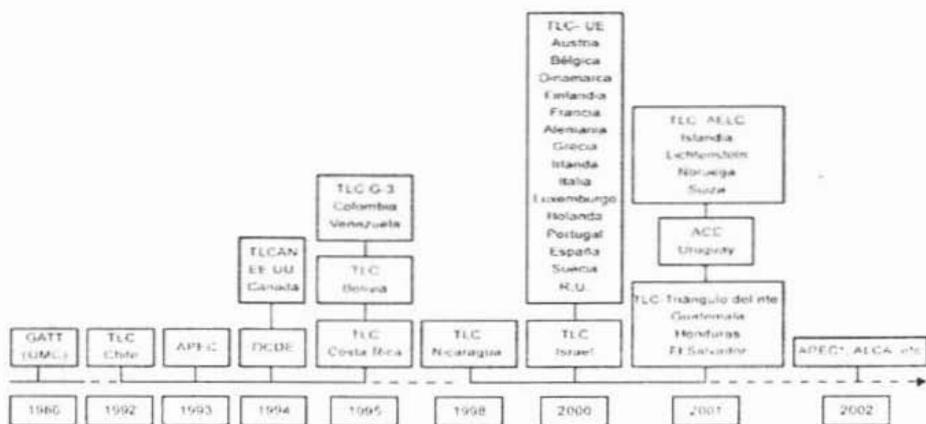
Pero definitivamente las bases sobre las que se dio dicha apertura en México nunca fueron ni igualitarias, ni con un grado oportuno de madurez. La apertura abrupta no permitió siquiera el realizar planes de competitividad como los que apenas hoy día está implementando México para aquellas industrias que ya están siendo golpeadas en lo absoluto por la competencia china, entre otras.

El GATT fue entonces punta de lanza para la continua apertura comercial y la realización de Acuerdos Comerciales.

3.2. DIVERSIFICACIÓN DE LOS MERCADOS EXTERNOS

Hemos analizado el paso de un México un tanto cuanto proteccionista a un México que ha abrazado por completo la política neoliberal. Ahora esquematicemos este recorrido a través de los diversos Tratados que hoy por hoy mantiene México con el extranjero. México es el país con la más extensa red de Tratados de Libre Comercio (TLC's) en el mundo. Cuenta con una red de TLC's con 32 países en tres continentes, la diversificación ha sido una de las estrategias principales para no depender del 80% de nuestro comercio con EEUU. Sin embargo yo insisto en que la pronta apertura sin planes de competitividad para la industria nacional y menos para las pequeñas y medianas empresas nos ha llevado a un comercio desigual, y solamente se han generando paliativos contra dicha competitividad. Los problemas estructurales en la industria persisten.

CUADRO 13 - Acuerdos Comerciales



Fuente: <http://www.economia.gob.mx>

Los tratados buscan incrementar el comercio y la inversión. Entre los argumentos que plantea el gobierno para atraer la inversión es el de la posición geográfica estratégica, que sin lugar a dudas presenta México, ya que al estar situado entre los océanos Atlántico y Pacífico, y conectar Norte y Sudamérica, hace de nuestro país un centro ideal para la producción y el comercio. Aunque más adelante veremos cómo ésta estrategia está siendo desplazada por nuevos actores como los países asiáticos, y en especial China.

El lema de la Secretaría de Economía es el que: “La estrategia de México en materia de negociaciones internacionales comprende seguir expandiendo la red de TLC’s, así como diversificar los mercados de exportación y fomentar la inversión de empresas tanto mexicanas como extranjeras para aprovechar los beneficios de la producción conjunta y locación geográfica estratégica.” A este respecto el Presidente del Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) Carlos A. Rojas Magnon menciona que ya estuvo bueno de firmar y firmar Acuerdos. Ahora hay que sacarles jugo a los acuerdos mercantiles existentes.¹⁰⁹

Es cierto, no hay marcha atrás, la apertura ha ganado terreno, pero esta apertura debe ser totalmente planeada, bien estructurada, que analice con sumo cuidado los postulados de cada Tratado, no podemos seguir dando concesiones, cuando por nuestra parte no estamos siendo beneficiados. Más adelante mencionaremos los programas de competitividad que ha creado México, principalmente por la competencia China. Esto es un punto focal que no hay que dejar pasar de largo. Definitivamente comenzaron su proceso de forma tardía, pues nos deberíamos de haber anticipado, sin embargo, si ya se están dando, hay que ponerlos verdaderamente en práctica.

Veamos ahora un panorama general del comercio de México con el mundo de 1993 al 2002:

¹⁰⁹ Saldaña, Ivette. “No hay mucho que hacer en el sector maquilador”. 02 octubre 2003. En El Financiero.

CUADRO 14
Exportaciones e importaciones totales de México (1993-2002)
En millones de dólares

Por región	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
NORTEAMÉRICA (1)										
expos.	44,420	53,128	68,260	82,746	96,341	104,443	122,784	151,039	143,366	145,854
Impos	46,470	56,411	55,203	69,280	83,970	95,549	108,216	131,551	118,002	111,037
Balanza	-2,051	-3,283	13,057	13,466	12,371	8,894	14,568	19,488	25,364	34,817
ALADI (2)										
expos.	1,697	1,773	3,248	3,788	4,023	3,243	2,387	2,890	3,027	2,610
impos.	2,173	2,599	1,421	1,755	2,307	2,589	2,858	4,018	4,743	5,474
Balanza	-476	-826	1,827	2,033	1,716	654	-470	-1,127	-1,717	-2,864
CENTROAMÉRICA (3)										
expos.	502	560	722	889	1,147	1,321	1,297	1,411	1,480	1,484
impos.	119	150	89	172	202	222	317	333	360	624
Balanza	383	410	633	717	945	1,100	980	1,078	1,120	861
UNIÓN EUROPEA (4)										
expos.	2,789	2,806	3,354	3,510	3,988	3,889	5,203	5,610	5,333	5,215
impos.	7,799	9,058	6,732	7,741	9,917	11,699	12,743	14,775	16,166	16,442
Balanza	-5,010	-6,252	-3,379	-4,231	-5,930	-7,810	-7,540	-9,165	-10,833	-11,227
ASO. EUR. DE LIBRE COMERCIO (5)										
expos.	152	170	625	399	359	276	456	586	457	461
impos.	531	530	414	484	617	648	777	851	907	872
Balanza	-379	-361	211	-85	-258	-373	-321	-265	-450	-411
NIC'S (6)										
expos.	277	305	813	908	781	790	903	716	844	913
impos.	2,202	2,815	2,139	2,581	3,583	4,187	5,314	6,911	8,236	10,262
Balanza	-1,924	-2,510	-1,326	-1,673	-2,801	-3,397	-4,411	-6,195	-7,392	-9,349
JAPÓN										
expos.	686	997	979	1,393	1,156	851	776	931	621	465

impos.	3,929	4,780	3,952	4,132	4,334	4,537	5,083	6,466	8,086	9,349
Balanza	-3,242	-3,783	-2,973	-2,739	-3,177	-3,686	-4,307	-5,535	-7,465	-8,884
PANAMÁ										
expos.	147	124	224	281	334	351	303	283	247	316
impos.	61	25	9	7	19	16	26	120	45	35
Balanza	86	99	215	274	315	335	278	163	202	281
CHINA										
expos.	45	42	37	38	46	106	126	204	282	456
impos.	386	500	521	760	1,247	1,617	1,921	2,880	4,027	6,274
Balanza	-342	-458	-484	-721	-1,202	-1,511	-1,795	-2,676	-3,746	-5,819
ISRAEL										
expos.	104	3	11	10	30	18	38	55	39	51
impos.	45	85	47	79	112	137	173	297	258	250
Balanza	59	-82	-36	-70	-82	-120	-135	-242	-218	-199
RESTO DEL MUNDO										
expos.	1,013	909	1,268	2,042	2,032	2,172	2,118	2,731	2,748	2,939
impos.	1,652	2,393	1,927	2,479	3,501	4,172	4,548	6,257	7,568	8,061
Balanza	-639	-1,483	-659	-437	-1,469	-2,000	-2,430	-3,526	-4,820	-5,122

(1) Estados Unidos y Canadá

(2) Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Cuba/2

(3) Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua

(4) Alemania, Austria//1, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia,

Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Suecia/1

(5) Islandia, Noruega, Suiza

(6) Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México

Nota 1: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y de maquila

/1: Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995

/2: Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999

Si analizamos las regiones que interesan al presente estudio, hablaríamos de Norteamérica y China. Observamos entonces que la tendencia que marca la balanza comercial en el caso del TLCAN es superavitaria a partir de 1995, debido entre otros factores a la fuerte

A través de la Secretaría de Economía, México plantea una nueva estrategia que le permita transitar de una "competitividad artificial" a una "competitividad real". El siguiente cuadro, presentado por la Secretaría, esquematiza de mejor forma cómo será esta transición:

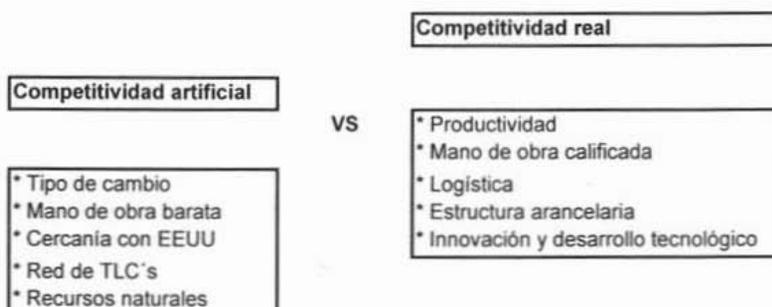
Para lograr los objetivos anteriormente citados, México comienza a preparar el terreno para enfrentar la competitividad, ante las nuevas condiciones del entorno internacional y la competencia de otros países. Menos mal que se está pensando en nuevas estrategias, ahora lo interesante será ponerlas verdaderamente en práctica. Lastima que esto no se haya vislumbrado con anticipación, pues posiblemente la problemática que enfrentamos ahora podría controlarse de mejor forma.

Hablamos de una fuerte capacidad exportadora frente al mercado de EEUU, sin embargo si esta capacidad se basa en su mayoría en la industria maquiladora, cuyas importaciones de insumos son necesarias para su continuidad, habrá que trabajar arduamente en la restauración de los eslabonamientos en la cadena de producción para expandir el mercado interno, generando con ello mayor valor agregado nacional a los productos elaborados en el país. Ampliar la cadena de proveedores nacionales competitivos es un reto mayúsculo en el desarrollo de la industria mexicana. No sólo ampliarlo, sino elevar el nivel de productividad y de competitividad dentro del contexto globalizador en el que estamos inmersos.

China, presentamos una balanza comercial deficitaria importante. especulativa o golondrina como lo mencionaremos adelante. Por otra parte, con respecto a íntimamente ligado a las empresas extranjeras y que finalmente su origen es de inversión modelo que no genera una verdadera derrama de divisas en el país, sino que esta consideremos que estos datos de exportaciones incluyen las realizadas por maquila, un devaluación que enfrentamos en ese año y que generó aumentos en las exportaciones. Pero,

CUADRO 15

Evolución de la competitividad en México



Fuente: <http://www.economia.gob.mx/?P=1363>

Este es el pensamiento de antes y después en torno a lo que se creía era la competitividad y lo que significa ahora. Los nuevos lineamientos de la política económica para la competitividad plantean el fabricar productos con un mayor valor agregado, que eleven los niveles de productividad e incrementen los niveles de remuneración de los trabajadores. Ello implica mayor tecnología. La siguiente pirámide presenta una clara muestra del desarrollo de la producción:

CUADRO 16

Escalamiento de la producción



Pero el punto es: ¿cómo se podrá lograr esta mayor competitividad según la Secretaría de Economía?

La tarea será compartida: empresas y gobierno necesitan hacer un frente común.

Para ello, el gobierno ha definido nueve estrategias (llamadas estructurales) que permitan impulsar dicha competitividad:¹¹⁰

- 1) *Consolidación de las condiciones macroeconómicas*, que permitan a las empresas planear hacia el largo plazo.
- 2) *Desarrollo de capital humano* capaz de innovar y desarrollar nuevas tecnologías en nuestro país.
- 3) *Desarrollar una infraestructura física moderna* que impulse el flujo de las mercancías en los procesos de comercio exterior a costos y en tiempos competitivos.
- 4) *Establecer un marco normativo regulatorio adecuado* a las nuevas condiciones del país y a los requerimientos de las empresas.
- 5) *Simplificación administrativa* que permita la eliminación de costos innecesarios y pérdida de tiempo por parte de las empresas para dar cumplimiento a sus obligaciones.
- 6) *Política fiscal competitiva* que incluya el otorgamiento de incentivos y exenciones a nuevas inversiones y a niveles competitivos internacionalmente.
- 7) *Seguridad pública* en los procesos de traslado de mercancías en el país.
- 8) *Promoción del desarrollo tecnológico*, que aunado al impulso al factor humano, generen las oportunidades de incorporar los más modernos sistemas y tecnologías en los diferentes procesos productivos.
- 9) *Reformas estructurales*: laboral, energética, educativa y financiera.

Por otra parte, se consideran las estrategias llamadas específicas, por sector. Se han elaborado entonces **Programas Sectoriales para la Competitividad**.

El Gobierno Federal está haciendo énfasis en sectores considerados como prioritarios, ya que su participación en el mercado, las exportaciones y la creación de fuentes de trabajo genera sinergias que permiten atraer al resto de la planta productiva. De esta forma, a

¹¹⁰ <http://www.economia.gob.mx/?P1363>

mediados de 2002 se anunció la elaboración de los doce primeros Programas Sectoriales para la Competitividad en los sectores:

Automotriz, Electrónica, Software, Aeronáutica, Textil y confección, Agricultura, Maquiladora de exportación, Química, Cuero y calzado, Turismo, Comercio y Construcción.

A través de cada uno de estos Programas, se promueve la participación directa de los representantes de los sectores productivos, con el fin de que de manera corresponsable con el Gobierno Federal se realice un diagnóstico realista de la situación sectorial y, con base en ello, se diseñen las estrategias y acciones que respondan a las necesidades específicas de competitividad del país.

3.3. COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y DIVERSOS PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

Uno de los fenómenos con mayor repercusión de la apertura comercial ha sido la creación de las maquiladoras, mediante la inversión que han traído a nuestro país principalmente los estadounidenses. El origen de las maquiladoras comienza con el *Programa de Industrialización de la Frontera Norte*¹¹¹, creado en 1965. Dicho Programa se presentaba como posible solución al desempleo de México y especialmente al de la región norte. Se intentaba en ese entonces otorgar a los empresarios estadounidenses el apoyo institucional y de infraestructura para que se sintieran atraídos y establecieran empresas de “maquila”. Atraer la inversión extranjera, a cambio de otorgar nuestra mano de obra barata sonaba atractivo tanto para México como para Estados Unidos. Por una parte, México “resolvía” su problema de desempleo y Estados Unidos aprovechaba la mano de obra barata y otras ventajas con este Programa. Pero, en la realidad la negociación terminó siendo a todas luces

¹¹¹ Ortiz, Wadygymar Arturo. Op. Cit., p. 252.

El 1º. De septiembre de 1966 en su Tercer Informe de Gobierno, Díaz Ordaz dijo: “Se fijarán las bases del Programa de Industrialización de la Frontera Norte, que permite la libre importación de maquinaria, equipo y materia prima a nuestras fábricas, habilitadas como recintos fiscales para manufacturas, productos destinados únicamente a la exportación. Las metas son promover todas aquellas actividades las cuales pueden incrementar el nivel de empleo, así como también capacitar la mano de obra”. Citado a su vez en *Excelsior*, 2 de septiembre de 1996.

desigual, como la relación que desde siempre se ha tenido con EEUU. Las maquiladoras entonces, realizan una parte del proceso de producción final de un artículo, aquél en donde obtendrán bajos costos de producción debido a la mano de obra, algunas materias primas, impuestos, combustibles, lubricantes y energía eléctrica.

Las ventajas de las industrias que mantienen procesos de maquila no son monopolio en México, las maquiladoras existen en muchas zonas subdesarrolladas en las que inclusive los costos resultan todavía menores debido a lo ínfimo o superínfimo de los salarios pagados en zonas como Hong Kong, Taiwán, la India, Puerto Rico, Corea del Sur y otras regiones atrasadas. En este sentido, una característica fundamental de las maquiladoras es que no son estables sino “golondrinas”, es decir, buscan siempre el país que ofrece mayores tasas de ganancia y se retiran de aquél que impone reglamentaciones o eleva el costo de algunos ingredientes del mismo. Por esta razón, bien puede considerárseles como inversiones directas “especulativas”, que ejercen nuevas relaciones de dependencia poco saludables para la estabilidad de un país, al que le exige condiciones de privilegio con el fin de darle ocupación a algunos de sus habitantes urgidos de trabajo”.¹¹²

Esta afirmación se pone de manifiesto en la realidad mexicana al observar el fenómeno de la fuga de inversiones hacia China en el siguiente capítulo. Hoy es China el destino predilecto, el día de mañana puede ser la India o algún otro país que ofrezca mejores condiciones de inversión.

Las principales ramas que han cubierto las maquiladoras se refieren a maquila de transistores, prendas de vestir, aparatos eléctricos y electrónicos, entre otros.

Fue en 1966 cuando se establecieron las 2 primeras empresas de este tipo, la multiplicación de las mismas se puede observar en el siguiente cuadro. Veamos a continuación la tendencia que ha mostrado la industria maquiladora en cuanto al número de establecimientos y al personal ocupado.

¹¹² Ibid. p. 253

CUADRO 17
DATOS GLOBALES SOBRE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

Año	Número de establecimientos	Personal ocupado (miles de personas)
1984	722	202
1985	789	217
1986	844	242
1987	1210	310
1988	1410	330
1989	1655	429
1990	1910	460
1991	1938	462
1992	2075	505
1993	2130	514

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

Se nos hizo pensar que las maquiladoras serían la salvación del país, ya que serían un elemento primordial en la industrialización, generando con ello un cambio estructural. Pero cambio estructural es el que México necesita hoy día, pues los grandes beneficios que se han llevado, han colocado a México por otra parte en un paraíso fiscal, donde se les ofrece todo tipo de concesiones entre las que encontramos:

- El no pago de impuestos de importación ni de exportación
- No hay limitación en cuanto a la introducción de todo tipo de mercancía (maquinaria, materia prima o refacciones)
- Además de la infraestructura creada por el gobierno mexicano como parques industriales dotados de todos los servicios: agua, energía eléctrica, carreteras, avenidas y en algunas ciudades se han acogido a algunas leyes locales que los exoneran durante varios años de impuesto predial.

Podemos constatar entonces que gran parte de la evasión fiscal proviene de las exenciones que el mismo gobierno ofrece a este tipo de industria, cuando las exportaciones deben ser promovidas de una forma más sana que la actual, sin sacrificios fiscales, sin afectar la oferta interna de bienes, sin discriminación para el consumidor nacional en función del

extranjero y respetando una política básica de conservación de los recursos naturales y protección del medio ambiente.¹¹³ Si las maquilas, las empresas altamente exportadoras y las PITEX; pagaran los impuestos que les corresponde, no habría por qué hacer tantos recortes al gasto público o detener tantas obras públicas de beneficio social que se encuentran rezagadas”.¹¹⁴

En algún momento, las autoridades mexicanas se empeñaron en organizar la industria nacional para poder abastecer de lo necesario a las maquiladoras; sin embargo las razones que explican el que esto no haya sucedido se reflejan en las siguientes afirmaciones planteadas por Leslie Sklair en su artículo sobre la contratación internacional¹¹⁵:

- ◆ Los productores mexicanos no han estado dispuestos a arriesgar recursos para abastecer a una industria que tradicionalmente se ha considerado dispuesta a emigrar a la menor provocación (“footloose” industry)
- ◆ Los productos de los abastecedores mexicanos cuando los hay, no son de la calidad exigida por el mercado mundial y sus precios son excesivamente elevados.

Y con estas dos premisas, las maquiladoras preferían en definitiva importar en su mayoría la materia prima y maquinaria de Estados Unidos, dadas las concesiones que explicamos anteriormente.

Esta situación es lamentable, nuestra industria requiere de proveedores nacionales competitivos que puedan dar la batalla requerida dentro y fuera de México.

Todo esto que hemos mencionado queda dentro del plano económico de los efectos de la maquiladora, pero, los costos sociales han dejado huella. Todos sabemos a través de diversos estudios o publicaciones, de las violaciones a los derechos humanos de los trabajadores. Entre algunos ejemplos encontraríamos el despido de personal a sin realizar

¹¹³ Huerta, Juan José F. Op. Cit., p. 50-51

¹¹⁴ Ortiz, Wadygyar Arturo. Op. Cit., p. 281

¹¹⁵ Sklair, Leslie. “La subcontratación internacional. Análisis comparativo entre China y México”. *Revista de Comercio Exterior*. Bancomext. Vol. 39, num. 10, México, octubre 1989. P. 852-853

indemnización alguna, además de la carencia de una adecuada protección para el trabajo y la prolongación de las ocho horas de trabajo a jornadas extenuantes. La seguridad laboral se hace un tema recurrente con las condiciones en las que se encuentran las maquiladoras. Incluso, se menciona el que se han dado casos notorios de que las maquiladoras estadounidenses desaparecen sigilosamente en la oscuridad de la noche para librarse del pago de liquidación a que tienen derecho los obreros.

Ahora, si bien el papel de la industria maquiladora de exportación ha sido considerada como elemento indispensable, no ha sido la única figura presente en el proceso exportador de México. Veamos que en el periodo de 1993 a 2001, la participación de la maquila estuvo acompañada de otros programas de fomento a la exportación como el Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX)¹¹⁶ y las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), entre otros. Se habla de que alrededor de 50% de las exportaciones mexicanas corresponde a la industria maquiladora de exportación y un 30% corresponde a las importaciones temporales para la exportación.¹¹⁷

Los incentivos que gozan dichas empresas PITEX o ALTEX son los mismos que los de las maquilas: no pagan aranceles de importación, ni el impuesto al valor agregado (IVA); además de que el impuesto sobre la renta (ISR) es muy reducido y en la mayoría de los casos insignificante o nulo y sus productos importados requieren internarse temporalmente en México. Este panorama continúa mostrando la imposibilidad de aumentar el grado de integración nacional en las empresas que realizan procesos de importación temporal para la exportación, se ve disminuida debido al pago mayor de arancel, el IVA o un mayor ISR.

Veamos que la Ley de Comercio Exterior permite la importación temporal de:

- Materias primas
- Productos semifabricados

¹¹⁶ El PITEX se aplica a empresas que entran al país bajo el concepto de traer importaciones temporales, pero que se dedican al mercado nacional y parte de su capacidad instalada a la exportación. Alfao, Virginia y Hugo Loya Ortega. *Revista Mundo Ejecutivo*. "Exportadoras las 50 coestelares". Septiembre 2003.

¹¹⁷ Dussel, Enrique. "Ser o no ser maquila, ¿es esa la pregunta?". *Revista Comercio Exterior*. Vol. 53, núm. 4, México, abril 2003. P. 336

- Productos terminados
- Envases
- Piezas o dispositivos que complementan aparatos, máquinas y equipos destinados a la exportación
- Máquinas, aparatos y equipo para reparación o reacondicionamiento

El límite de manufactura nacional para realizar importaciones temporales debe ser de 40% del costo de la manufactura y en cuanto al período para permanecer temporalmente en el país es de:

- 18 meses en el caso de materias primas, partes, componentes y materiales auxiliares, envases, material de empaque y combustibles
- 24 meses en el caso de contenedores y cajas de trailer
- Hasta por 5 años la herramienta, equipo y accesorios de investigación; además de maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo.¹¹⁸

Sin embargo, a la fecha no ha habido un control adecuado de dichas operaciones. A pesar de que por ejemplo en el caso de las empresas PITEX, (Programas de Importación Temporal para producir artículos de exportación) deben de contar con un Programa de cómputo diseñado específicamente para el control de importaciones temporales, mermas, desperdicios, cambios de régimen, retornos al extranjero, etc.; falta un mayor control de las mismas por parte de las autoridades correspondientes. Se harían necesarias desde mi punto de vista, auditorías constantes para una revisión detallada sobre el control que se está llevando a cabo; ya que en varias ocasiones las empresas hacen mal uso de este tipo de programas y recurren a la importación de productos que ni siquiera están dados de alta, con lo que automáticamente se recurre al llamado contrabando administrativo. Para las empresas es muy fácil importar bajo este régimen, pensando en que posteriormente registrarán la mercancía dentro del programa, es así como se evaden una vez más los impuestos a la importación.

¹¹⁸ Curso de Operación de los Programas PITEX, Maquila y PROSEC, impartido por la *Consultoría Alper en 2000*

Cabe mencionar otro punto importante en el proceso de las empresas que realizan operaciones temporales, el hecho de que al gozar de beneficios como: exención del Impuesto general de Importación (Ad Valorem), del impuesto al Valor Agregado (IVA), del impuesto especial sobre producción y servicios (IEPS), así como de las cuotas compensatorias; deben de retornar al extranjero forzosamente la producción que hayan realizado en el tiempo que lo señala la Ley (arriba mencionado). Resulta que muchas empresas realizan su producción para la venta nacional con los insumos que entran bajo el régimen temporal.

Con respecto a este último punto, el Financiero en su artículo: "Detecta Economía industrias fantasma" (16 julio 2002); hace mención de la detección de 230 "maquiladoras fantasma" que gozaban de los beneficios que otorgan los Programas de Importación Temporal para producir artículos de exportación (PITEX), sin que efectivamente sean empresas que vendan en el exterior. Este tipo de irregularidades frena por supuesto los nuevos apoyos para la industria maquiladora. Estas firmas importaban sin pagar impuestos o aprovechaban la política de aranceles preferenciales para introducir mercancías que comercializaban en el país, cuando el beneficio se diseñó para aquellas maquiladoras que venden sus productos en los mercados foráneos. Al igual que los tres mil 200 casos antes descubiertos, esas 220 compañías estaban registradas en el padrón de la Secretaría de Hacienda como maquiladoras para evadir el pago arancelario correspondiente en aduanas, pero no cuentan con el registro de Economía que las clasifique como empresas PITEX.

El goce de la exención de los elementos arriba mencionados, se modifican a partir del 1º de enero del 2001 debido a los compromisos que México adquirió en torno al TLCAN. Así, a partir de esa fecha, México prohíbe la exención o la reducción de los aranceles sobre aquellos bienes no originarios de la región (partes y componentes europeos o asiático), que vayan a ser exportados posteriormente a Estados Unidos o Canadá.

Son límites que ha impuesto México para beneficio de la región, para que países ajenos no se beneficien de este tipo de reglamentaciones. En gran parte, estas reglamentaciones se dan debido a las constantes triangulaciones que emplean los países asiáticos.

Un paliativo para las empresas que se encontrarían afectadas por esta decisión, fueron los Programas Sectoriales (PROSEC), dado que el gobierno consideró que muchos insumos no originarios son prioritarios para diversos sectores de la economía. Serían entonces 22 sectores los beneficiados. Su objetivo: reducir o exentar del impuesto general de importación, para promover la competitividad de las empresas establecidas en el país que utilizan insumos extranjeros en la producción de bienes para el mercado nacional o de exportación.

Veamos ahora, en general ¿Qué beneficios han traído entonces las industrias maquiladoras de exportación y las empresas que realizan procesos de importaciones temporales para la exportación? Podríamos hablar de mayor empleo, salarios e ingresos en ciertos sectores y regiones de México. Aunque los salarios tienden a ser menores que el promedio de otros empleos.

Incluso hablaríamos de que el crecimiento concentrado de las maquiladoras se da en pocas empresas exportadoras vinculadas al capital extranjero y con escasa incidencia o efecto multiplicador sobre la economía interna. Por ello, las cifras sobre exportación y el que las maquiladoras han sido el principal motor de la recuperación es algo cuestionable. En 1999 existían 4,235 establecimientos maquiladores de diverso tipo que daban trabajo aproximadamente a 1 millón de personas. Los salarios que se pagaban eran en su mayoría de aproximadamente 0.50 centavos de dólar la hora, en tanto que el otro lado de la frontera fluctúan entre 4 y 6 dólares la misma hora. Además cabe reconocer el millón de personas a quienes da trabajo, sólo representan el 2.0% de la población económicamente activa del país, que está muy mal pagado y explotado e incluso insalubre y peligroso. Por ello, desde el punto de vista del empleo que generan las maquiladoras, no puede hablarse con

triunfalismo sino simplemente aceptar que se trata de un paleativo al desempleo, más no una solución y menos un camino a seguir en el siglo XXI.¹¹⁹

Además, hay que tener en cuenta que la mayor parte de las maquiladoras reflejan procesos primitivos con bajo grado tecnológico. De ahí que la política económica mexicana debiera tener un papel fundamental en la realización de estudios de costo-beneficio para fomentar la inversión en segmentos de mayor valor agregado. Se debieran entonces realizar estudios regionales y sectoriales detallados sobre los procesos mundiales y territoriales que se llevan a cabo en la cadena de valor agregado global.¹²⁰ México requiere de empresas más intensivas en tecnología y con mayor empleo de personal calificado.

El auge y la época de esplendor de las maquiladoras creadas hace 37 años, comienza a desvanecerse a partir de 2000, ello debido a la conjunción de factores como: la recesión económica de EEUU en los últimos años, además de la aguda competencia de países como China. Si hablamos en términos numéricos nos referiremos a las cerca de 424 plantas que se han cerrado desde entonces en México y a los 250,000 puestos de trabajo que se han perdido en el período de octubre de 2000 al mismo mes de 2002. Las entidades más afectadas por el cierre de empresas fueron: Baja California, Sonora, Durango y Aguascalientes. Este fenómeno ha recrudecido las tradicionales críticas que desde su inicio recibió este programa de industrialización.

“Lo que en un tiempo fueron las carnadas para atraer a las empresas del ensamble a territorio azteca- mano de obra barata, su cercanía con Estados Unidos y un régimen preferencial de exención de impuestos-, en la actualidad han dejado de interesar a muchos empresarios del sector, pues han encontrado países que les convienen más, como China Y Taiwán”.¹²¹

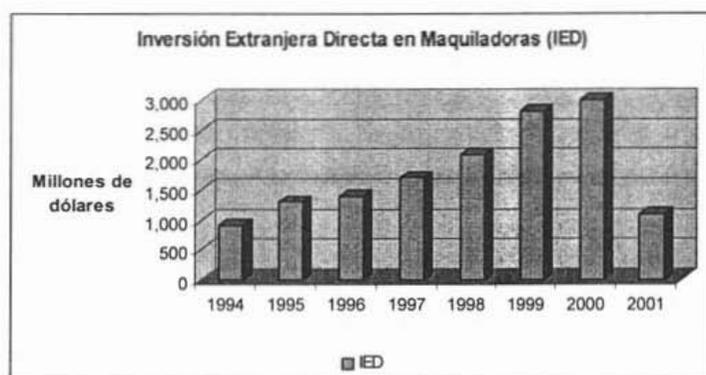
¹¹⁹ Ortiz, Wadygymar Arturo. Op. Cit. p. 265-266

¹²⁰ Dussel, Enrique. Op. Cit., p. 336

¹²¹ Becerril, Isabel. “Pierde México su atractivo para la industria maquiladora”. 21 febrero 2002. En El Financiero.

El siguiente gráfica marca la caída rotunda de la inversión extranjera directa en las maquiladoras, iniciada a finales de 2000 y con claras reducciones de empleos y plantas a partir del 2001.

CUADRO 18
Caída en la inversión extranjera directa de maquiladoras



Fuente: *El Financiero*. Gutierrez, Elvia. "Retroceso en proyectos de desarrollo industrial; cayó la producción de maquiladora 26.1 por ciento anual". 22 octubre 2001.

Las políticas de competitividad sectorial de la Secretaría de Economía y las estrategias de *clusters* (conglomerados) sectoriales-regionales se ven opacadas frente a las abundantes noticias sobre el enorme éxito de la industrialización China, según un modelo muy cercano (si no acaso copiado) de la maquila en México.¹²² Vemos entonces que el esquema de maquila en México tiende a agotarse frente al costo de ensamble de otros países competidores. "El costo del ensamble de las plantas maquiladoras mexicanas vía sueldos y salarios al personal, así como de otros insumos (energía, renta de instalaciones, transporte, entre otros) ha venido aumentando."¹²³ Se hacen necesarios cambios estructurales para las maquilas, las inversiones que se generen deberán ser mucho más inteligentes para poder transformar el concepto de maquilas como inversiones golondrinas y apuntalarlas hacia un

¹²² Carrillo, Jorge. "La industria Maquiladora" *Revista de Comercio Exterior*. Vol. 53, núm. 4, México, abril 2003. p. 304

¹²³ Agoitia, Juan Carlos. "La industria maquiladora". *Revista Negocios. Publicación de Bancomext*. Año 11, número 126. Septiembre 2002. p. 77

escalamiento industrial que no tenga motivos para huir, pues le sería más costoso dejar la inversión generada, además de la integración de proveedores nacionales, como un eslabón más dentro del crecimiento económico de México.

La desinversión en el ámbito productivo pone en riesgo los proyectos que se han conformado como a base del desarrollo industrial desde hace 30 años. Los diversos sectores afectados han sido: Máquinas y aparatos eléctrico y mecánicos, Textil-Confección, Equipo de Transporte, Materiales Eléctricos y Electrónicos, Muebles y Otras Manufacturas; los cuales han representado más del 80% de las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación. De todos estos sectores el de Textil y Confección ha demostrado mayor vulnerabilidad a la recesión económica de EEUU en los últimos años y en consecuencia a la competencia china; esto se ha debido principalmente a la utilización intensiva de mano de obra de escasa calificación.

De ahí que México deba modificar su estrategia y disponer de una oferta de mano de obra con mayor calificación, para favorecer el establecimiento de empresas maquiladoras con tecnología de punta, cuyos productos, por su valor agregado, permitan una mayor derrama económica para el país.¹²⁴ ¿Y cómo se lograría esto?, veamos el siguiente comentario:

“La preocupación principal de las maquiladoras en la actualidad es cómo lograr que permanezcan, que tengan mejoras tecnológicas y laborales y al mismo tiempo cómo atraer nuevas inversiones en un entorno de incertidumbre y continua pérdida de ventajas competitivas.”¹²⁵

Pues efectivamente, sería sólo a través de la inversión tan anhelada por todos los países en vías de desarrollo, pero a la vez tan competida. Una inversión apuntalada hacia un *escalamiento industrial*, entendiendo con este término:

- Un cambio de industrias intensivas en trabajo a otras que lo son en tecnología

¹²⁴ Ibid, p. 80

¹²⁵ Carrillo, Jorge. “Los retos de la maquiladora ante la pérdida de la competitividad”. Revista de Comercio Exterior. Vol. 53, núm. 4, México, abril 2003. p. 318

- Un cambio de la producción de bienes primarios a la producción de bienes con alto valor
- Desarrollo de procesos de investigación como diseño
- Grado de autonomía de la matriz (órdenes de compra, suministro, compra de equipo)
- Generación de capacidades técnicas y laborales (como certificaciones ISO, o como la realización de círculos de calidad e incluso el uso de nuevas tecnologías de información)¹²⁶

Y además de todo ello, generar un adecuado eslabonamiento de las maquiladoras de producción de bienes con alto valor, integrando a su vez a proveedores nacionales competitivos. Sabemos que falta aún mucho por hacer, pero con programas de apoyo se podría generar el inicio de este nuevo proyecto. Todo esto es parte de los nuevos programas de competitividad anteriormente mencionados.

El reto es incrementar el porcentaje de los insumos nacionales, promoviendo la creación y desarrollo de cadenas productivas, y al mismo tiempo promover la educación y capacitación de la mano de obra. Hay que tener en cuenta que este tipo de empresas busca insumos y recursos de la mayor calidad posible.¹²⁷ El objetivo es entonces disminuir paulatinamente la dependencia del exterior. Al integrar productos con insumos nacionales, las empresas maquiladoras estabilizarán su presencia en el país.

En general y para finalizar este subcapítulo podemos mencionar que la globalización económica (comercial, financiera, productiva y tecnológica) ha sido presentada por los ideólogos neoliberales como un proceso nuevo y arrollador, al que México debe insertarse precisamente a la manera neoliberal (con apertura comercial a ultranza, liberalización de los mercados financieros y retiro del Estado de sus funciones económicas como regulador, conductor y promotor activo del desarrollo económico y social), so pena de quedar al

¹²⁶ Ibid, p. 321. Siendo esta cita tomada de una ponencia en la 93ava. Reunión anual de la American Sociological Association, San Francisco, 21-25 agosto 1998; por Gary Gereffi y Toni Tam.; "Industrial Upgrading Through Organizational Chains: Dynamics of rent, Learning, and Mobility in the Global Economy".

¹²⁷ "La industria maquiladora". Suplemento especial. Octubre 1999. En El Financiero.

margen del progreso del pasaje al primer mundo.¹²⁸ Es decir, en suma, todas las medidas que México ha impulsado, basadas en una política económica neoliberalista han generado su integración completa a la economía mundial de la que hemos venido hablando, pero...la realidad es que el término de primer mundo no va en absoluto con México, el llamado primer mundo queda restringido solamente para una esfera muy pequeña de nuestros diversos Méxicos.

Este neoliberalismo adoptado en su mayoría por los países en vías de desarrollo, como única vía de mantener el contacto con el nuevo orden económico mundial, pregonado e impuesto por países desarrollados como Estados Unidos; es contradictorio a la aplicación de estrategias de mercado administrado, conservando amplios márgenes de intervención estatal en la promoción del desarrollo industrial y agrícola, así como el bienestar social.¹²⁹

Mi postura no es apostar por un sistema totalmente proteccionista, porque es imposible dado el entorno económico en el que estamos inmersos, pero a su vez pienso que el *laissez-faire*, *laissez-passer*, es decir, el hecho de dejar camino libre a la mano invisible no es de ninguna manera la solución para un progreso y verdadero desarrollo de los países a nivel mundial. Por lo que entonces comparto la idea de que "los procesos exitosos de industrialización reciente o antigua, han incluido políticas de fomento, caracterizadas por la prudente protección y liberalización comercial selectiva, así como por un claro papel del Estado en el desarrollo económico y social, que no coarta la acción de los agentes económicos privados, sino la apoya y estimula (a su vez que la vigila), que no cancela las funciones primordiales del mercado, pero sí enfrenta las exigencias de un desarrollo sostenido de largo plazo que el mercado por sí sólo no resuelve automáticamente".¹³⁰ Debemos entonces establecer controles a ciertas importaciones que hacen daño a la nación.

¹²⁸ Calva, José Luis. Op. Cit. Véase Jaime Estay, "La globalización y sus significados", en J. L. Calva (coord.), *Globalización y bloques económicos. Realidades y mitos*, México, Juan Pablo, 1995.

¹²⁹ Ibidem. Véase María Elena Cardero, "Proteccionismo, subsidios y política económica en los países del TLC", en M.E. Cardero (comp.), *Qué ganamos y qué perdimos con el TLC*. México, Siglo XXI, UNAM, 1996.

¹³⁰ Ibid, Calva, José Luis. p. 18

Sobre los instrumentos de negociación ya establecidos como el TLCAN por mencionar sólo uno; se debería de realizar una renegociación en aquellos sectores que se han visto afectados y que en un futuro cercano se verían aún más. El TLCAN no es un totem intocable o sagrado. Todo asunto de interés nacional y de acuerdo con nuestras leyes es posible de modificarse, perfeccionarse, o en su caso derogarse. Habrá que contemplar razonables salvaguardas que amplíen nuestros márgenes de maniobra y atemperen los costos de nuestra integración económica.

México deberá redefinir entonces su estrategia de desarrollo e integración económica internacional. Dicha estrategia económica deberá superar tanto los excesos e ineficiencias estructurales del modelo sustitutivo de importaciones como los excesos e ineficiencias estructurales del modelo neoliberal. Así, se deberán conciliar los objetivos macroeconómicos entre los que se encuentran: estabilidad de precios, finanzas públicas sanas, equilibrio externo y crecimiento económico; cumpliendo a su vez con los objetivos de desarrollo social: alimentación, salud, vivienda, educación, capacitación laboral y equidad social; y afrontando los grandes retos de desarrollo de la planta productiva: al generar una expansión, diversificación y tecnificación de la misma, mediante un marco de preservación y mejoramiento ambiental.

CAPÍTULO 4. EVALUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-CHINA

Nuestro objetivo final será vislumbrar cuál será la posición que México deberá tomar frente a la notoria competitividad china. Si bien China ha causado un grave daño a la industria nacional, a nuestra presencia exportadora frente a USA y a nuestra ex privilegiada posición como captador de inversión extranjera directa; también es cierto que la estructura jurídico comercial de México no se ha reforzado a la fecha, implicando mayor daño a través del contrabando. El presente capítulo si bien analizará las grandes desventajas que presenciamos frente a China, también plasmará las posibles oportunidades que se vislumbran.

4.1. PRIMEROS ACERCAMIENTOS DE LAS DOS ECONOMÍAS

Si se habla de los primeros acercamientos de México y China, sería interesante contextualizarlos en primer lugar dentro del plano de América Latina.

Es precisamente a partir de los años 50's que China inicia su intercambio comercial y económico con América Latina, acumulando un comercio bilateral de 30 millones de dólares entre 1950 y 1959. Con este inicio de flujo comercial, también comienza un mayor acercamiento con aquellas economías simpatizantes del modelo socialista o populista en su caso (hablando de México). Es por ello que en esos años, la visita de personalidades como Lázaro Cárdenas, y Salvador Allende se hacen presentes.

Por su parte, la década de los sesentas se caracterizó por un apoyo decidido de China hacia América Latina en pro del movimiento nacional democrático y a la lucha antiimperialista de los pueblos latinoamericanos. Además, el valor del comercio bilateral aumentó de 31 millones de dólares en 1960 a 343 millones de dólares en 1965. Pero, ya para la segunda mitad de los años sesentas, el comercio desciende debido a la inestabilidad política en América Latina (golpes militares) y al estallido de la Revolución Cultural China, entre otros.

Sin lugar a dudas, la década de los setentas fue la más fructífera en cuanto a las relaciones sino-latinoamericanas. Se restablecen las relaciones diplomáticas. Como ejemplo, México lo hace en el año de 1972¹³¹. Esta conexión se debió al énfasis de China por brindar apoyo a los gobiernos nacionalistas latinoamericanos y a la restitución del legítimo puesto de China en la Organización de las Naciones Unidas en 1971. Al establecer esta nueva relación diplomática con China, se hacen presentes también los aumentos en el flujo comercial. El comercio bilateral aumentó de 145 millones de dólares en 1970 a 1,261 millones de dólares en 1979. Recordemos que el año de 1978 es crucial en la historia de China, pues inicia un período de cambios estructurales.

Actualmente, los puntos sobre los que gira la política exterior de China hacia América Latina son tres:

- ✓ Definir la paz y el desarrollo como principios de la política china hacia América Latina.
- ✓ Dar prioridad al desarrollo de las relaciones con los principales países de la región políticamente más moderados y económicamente más desarrollados.
- ✓ Dar mayor importancia al desarrollo de las relaciones económicas y comerciales sin dejar de apoyar la justa lucha de los países de la región por salvaguardar la independencia nacional y la soberanía estatal, y contra las intervenciones foráneas.¹³²

Los resultados de esta postura se han reflejado en el crecimiento sostenido del comercio. Veamos la tendencia:

“...de 1,363 millones de dólares en 1980 a 1,841 millones de dólares en 1990, y a 12,596 millones de dólares en 2000. En el 2001 asciende a 14,900 millones de dólares; donde encontramos que las exportaciones chinas a América Latina fueron de 8,200 millones de

¹³¹ En dicho año se establecen las respectivas embajadas, las cuales cuentan con consejerías comerciales. Jiménez, Feixanet Ma. Teresa y Cecilia Peña. *Las relaciones comerciales y financieras entre México y los países de la Cuenca del Pacífico*. Banco de México, Dirección de organismos y Acuerdos Internacionales. Documento No. 37. Septiembre de 1988. p. 5

dólares y las importaciones llegaron a 6,700. En 2002 el comercio total ascendió a 17,826 millones de dólares. Las exportaciones chinas a América Latina fueron de 9,489 millones de dólares y las importaciones de 8,336 millones de dólares.¹³³

Lo que nos muestran estas cifras es que si bien el flujo comercial y los lazos sinoamericanos han aumentando, también lo ha hecho el superávit de China frente al déficit de la mayor parte de los países en América Latina. Sin embargo, el discurso político de Deng Xiaoping era:

“La gente suele decir que el siglo XXI será una era del Pacífico(...) Estoy convencido de que entonces aparecerá también una era de América Latina. Espero que surjan al mismo tiempo la era del pacífico, la era del Atlántico y la era de América Latina”. Y también señaló: “La política de China está dirigida a establecer y desarrollar buenas relaciones con los países latinoamericanos, haciendo que los nexos entre China y América Latina sirvan de modelo para la cooperación Sur-Sur”.¹³⁴

Pero, siendo más objetivos, en lugar de una cooperación Sur-Sur, estamos siendo testigos de una cruda competencia entre Sur-Sur y una competencia básicamente a partir de la atracción en cuanto a inversión extranjera directa se refiere.

Esta competencia se entiende por las semejanzas tanto de América como de Asia. Recordemos que las dos regiones han vivido experiencias similares en torno a su historia. Por un lado sufrieron la subyugación y el pillaje extranjeros durante largos periodos, además de que libraron prolongadas luchas por desembarazarse de las cadenas colonialistas para alcanzar su independencia y liberación. Por otro lado son territorios en vía de desarrollo que enfrentan la misma tarea de incrementar la economía nacional y mejorar el bienestar de sus pueblos. Desean a su vez un ambiente social interno estable, además de un ambiente internacional pacífico. Aspiran a fortalecer la cooperación económica y

¹³² Shicheng, Xu. “La larga marcha Sur-Sur”. *Revista Foreign Affairs en español*. Número 3, volumen 3. 2003. p. 98

¹³³ *Ibid*, p. 99-101

¹³⁴ *Ibidem*

tecnológica recíproca; luchan por salvaguardar su independencia tanto como su soberanía, por establecer un orden internacional económico-político más justo y razonable. Como podemos ver los escenarios son parecidos, los intereses comunes con las mismas tareas por cumplir. De ahí que estos factores ameriten que los países latinoamericanos presten sumo cuidado a los acontecimientos en el continente asiático y específicamente con China.

Ahora bien, si retomamos los primeros acercamientos entre México y China observamos que las primeras relaciones diplomáticas informales comenzaron desde 1875, cuando se intentaba negociar un Tratado sobre comercio precisamente, firmado finalmente en 1899 y llamado: Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre China y México. En él se establecía que los nacionales de cada país eran libres de viajar, residir y hacer negocios en el país del otro.¹³⁵ De ahí que los primeros inmigrantes chinos se establecieran en el norte de nuestro país: Estados como Baja California, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sinaloa y Tamaulipas fueron testigos de la presencia y los trabajos de la diáspora china en México. Entre los trabajos que realizaron se habla del desarrollo en la industria minera y la construcción de ferrocarriles. Fue posteriormente en 1926 que el gobierno de México reiteraba su intención de dar por terminado dicho Tratado, este planteamiento fue aceptado finalmente en 1928. Y a pesar de la campaña antichina, el contacto entre los dos gobiernos continuó hasta 1944, donde México era el único gobierno Latinoamericano con representación en China.

La ruptura de las relaciones diplomáticas y por ende las comerciales inicia después de la segunda guerra mundial, el período que llamamos de guerra fría. Es entonces a partir de 1949 que varios países de América Latina y entre ellos México se sumaron a la tarea que inicia Estados Unidos de América, de bloquear económicamente a China, dada la ideología político-económica: el socialismo. Por lo que la mayor parte de los países latinoamericanos reconocieron a Taiwán como representante de China por su postura capitalista. Los gobiernos latinoamericanos querían evitar a cualquier costa las posibles rebeliones que se generarían por el apoyo del gobierno socialista chino con sus simpatizantes en América

¹³⁵ Connelly, Marisela y Romer Cornejo Bustamante. *China-América Latina. Génesis y desarrollo de sus relaciones*. COLMEX, 1992, México. P. 40-41

Latina. Prefirieron retirar relaciones diplomáticas con China como respuesta contra la inestabilidad que se podía gestar.

Es hasta 1972 que las relaciones diplomáticas se restablecen entre estos dos países. Sin embargo, los intercambios económicos se iniciaron antes de que se establecieran relaciones diplomáticas. Vemos por ejemplo que 1963 y 1966 se caracterizan por pequeños contactos de delegaciones comerciales chinas para hacer negocio, A partir de éstas se hicieron efectivas ventas de algodón y cereales mexicanos China. Aunque al parecer estos contactos fueron suspendidos debido a la supuesta influencia del Partido Comunista Chino en los movimientos estudiantiles mexicanos que culminaron en 1968. Posteriormente dichas intercambios económicos aumentaron significativamente, después de la apertura de las relaciones, pero aumentaron aún más a partir de la política de apertura de China en 1979 y el auge petrolero mexicano. De ahí que las transacciones comerciales entre ambos países superaran los 100 millones de dólares. Lamentablemente, la crisis de 1982 aminoró el nivel de dichas transacciones, recuperándose sólo hasta 1988, sobrepasando los 150 millones de dólares.

Un elemento importante en las relaciones bilaterales México-China es que para el 30 de octubre de 1980, el Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional y el gobierno de México suscribieron un Convenio de Cooperación entre el sector empresarial mexicano y el gobierno chino, con el objeto de colaborar en la creación de nuevas corrientes comerciales y en la exploración de nuevos sistemas de intercambio, como el trueque y el intercambio compensado. Como resultado de este Convenio, en 1986 el Presidente Miguel de la Madrid realiza un viaje a este país asiático y firma un convenio de cooperación entre Bancomext y el Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional, sobre la promoción de la cooperación económica bilateral; con ello se generaría un intercambio de productos, principalmente materias primas. Este convenio permitiría a México exportar a ese país concentrados de cobre y productos petroquímicos.¹³⁶ Los esfuerzos para fomentar las relaciones políticas, económicas y culturales no pararon allí, pues en 1988 se crea la Comisión Mexicana de la Cuenca del

¹³⁶ Jimenez, Freixanet, Ma. Teresa y Cecilia Peña, op. cit., p. 49

Pacífico cuya función fue la de fomentar la investigación y promover la formación de especialistas en el área.

Las empresas mexicanas que fomentaron nuestras exportaciones durante 1987 y 1988 fueron:

- ◆ Azúcar, S.A. de C.V.
- ◆ Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas
- ◆ Nissan de México, S.A de C.V.
- ◆ Hylsa, S.A. de C.V.
- ◆ Mexicana de Cobre, S.A.
- ◆ Petrocel, S.A.
- ◆ Fertilizantes Mexicanos. S.A.
- ◆ Celulosa y Derivados, S.A
- ◆ Fibras Sintéticas, S.A. de C.V.
- ◆ Industrias Resistol, S.A.
- ◆ Petróleos Mexicanos
- ◆ Nylon de México, S.A.
- ◆ Algodonera del Pacífico, S.A.¹³⁷

Conozcamos ahora la serie de productos mexicanos que exportábamos hasta 1987 y lo que importábamos de China. Ello, con el objetivo de comparar más adelante las exportaciones e importaciones más recientes entre estos dos países en vías de desarrollo.

¹³⁷ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

CUADRO 19

MÉXICO: COMERCIO CON CHINA POR PRINCIPALES PRODUCTOS, 1987

(miles de dólares)

EXPORTACIÓN		IMPORTACIÓN	
Producto	Monto	Producto	Monto
1. Hierro o acero manufacturado	4,296	Embarcaciones, partes y equipo marítimo	1,499
2. Ácidos policarboxílicos	425	Bauxita	1,032
3. Mat. Plásticas y resinas sintéticas	262	Aceites esenciales	406
4. Manufacturas de caucho	71	Mezclas y prep. para productos farmacéuticos	231
5. Partes, pzas. Sueltas de maquinaria	56	Máquinas procesadoras de información	151
6. Manufacturas plásticas	21	Mezclas y prep. Para uso industrial	145
7. Vidrio o cristal manufacturado	11	Sales y óxidos inorgánicos	50
8. Motores y máquinas motrices	8	Libros impresos	48
9. Transformadores eléctricos	5	Lámparas, partes eléctricas e incandescentes	45

Fuente: Dirección de Investigación Económica, Banco de México

Podemos observar que en ese entonces la mayor parte de los productos comercializados eran materias primas a diferencia de los productos manufacturados que importamos actualmente de China.

Nuestra relación con China hoy día pone hincapié en el plano comercial, pues la fuerte competencia que está generando nos impulsa a buscar diferentes formas de combatirla.

Serán entonces tres los campos fundamentales en los que México deberá poner sumo cuidado. China está siendo un fuerte competidor:

- 1) En la participación dentro del mercado interno mexicano y
- 2) En la recepción de inversión extranjera directa.
- 3) Como proveedor en el mercado estadounidense

En cuanto al primer punto, es un secreto a voces el hecho de que tenemos una balanza comercial deficitaria con China. Mientras que México exportó un valor cercano a 456 millones de dólares hacia China en 2002, siendo la cerveza el producto más vendido; las compras de China se hicieron por 6,274 millones de dólares, concentradas en aparatos eléctricos y electrónicos, juguetes, ropa, calzado, entre otros.

En cuanto a la inversión extranjera directa (IED), en México se fortaleció a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y se ha mantenido con flujos de entre 12 mil a 14 mil millones de dólares promedios anuales. En China, mientras tanto, la IED, además de ser casi cuatro veces superior a la que recibe México, persiste con dinamismo, favorecida por diversas reformas económicas, ventajas fiscales y de inversión y bajo costo de mano de obra”.¹³⁸

En lo que se refiere al tercer punto, si bien México guarda cierta preferencia con EEUU debido al TLCAN, no debe confiarse, pues los pasos de China ya los está sintiendo. Y es que a la fecha, el mercado estadounidense sigue siendo el más importante para México (a pesar de la gran variedad de Tratados Internacionales que México ha suscrito para diversificar su comercio) con una presencia del 84.6% de sus exportaciones en el 2002, mostrando así la gran dependencia. De ahí la preocupación por la presencia de un fuerte competidor como China, que disputa con México la segunda posición como abastecedor (ello, al desplazar México a Japón en el 2000), - el primero es Canadá-. Y si bien la participación de México en el mercado de EEUU se mantiene a la alza, ésta ha perdido dinamismo; caso contrario el de China que proyecta un proceso de expansión.

En cuanto a la competencia por los mercados, no hace mucho tiempo se decía que México enfrentaba una competencia por arriba y por abajo. Por arriba se entendía la competencia proveniente de países tecnológicamente más avanzados, con mayor contenido tecnológico, empresas de envergadura y trabajadores altamente capacitados, como Corea del Sur y Taiwán. Por abajo se entendía la competencia por parte de países con costos de mano de obra menores como India, Indonesia, Pakistán y antes, China. Pero hoy día vemos que este

último no contento con este tipo de competencia ya está combinando 2 elementos cruciales: bajos costos laborales e incursiones significativas en sectores de alta tecnología, diseño y productividad.¹³⁹

Este doble impacto se ha dado por la pertenencia de Hong Kong desde el primero de julio de 1997 a la República China, ya que la incursión de una alta tecnología se le debe a la Región Administrativa Especial, como se le llama actualmente. Ello debido a que de la década de los ochentas a la fecha, Hong Kong cambió su estructura económica. Pasó de ser una economía manufacturera a una de servicios; dedicándose principalmente a las finanzas, los seguros, los bienes raíces y los servicios comerciales. Fue entonces cuando a partir de ese momento la manufactura poco especializada se transfirió a China y Hong Kong reforzó su presencia con los productos electrónicos y en general con las manufacturas de mayor nivel de especialización.

Un ejemplo claro de esta nueva participación de China en la industria de alta tecnología se refiere a la industria del hardware y software, donde las exportaciones de software que realiza la India y las exportaciones de hardware realizadas por Taiwán son exitosas hoy día. Sin embargo, China Continental tiene una presencia importante en el mercado de dicha industria electrónica, al cubrir el 30% de las exportaciones en la región asiática. Este avance nos muestra el hecho de que las exportaciones tecnológicas de China sigan en rápido crecimiento, ya que la producción del país recibe el impulso de las compañías taiwanesas que están trasladando sus operaciones al continente. Además, el gobierno de Taiwán autorizó inversiones en China por un valor de 11,000 millones de dólares en 1997, de 19,000 millones en 2001 y de 32,000 millones en 2002. En el momento actual, 56% de las grandes compañías electrónicas de Taiwán, 63% de sus compañías medianas y 73% de las pequeñas realizan operaciones de manufactura en China Continental.¹⁴⁰

¹³⁸ <http://www.reforma.com/economia/finanzas/articulo/274090/default.htm>. Grupo Reforma/EFE. *China el mayor competidor de México*.

¹³⁹ De la Calle, Luis. *China en la OMC, espejo para México*. Revista Foreign Affairs en Español. p.154

¹⁴⁰ Hale, David y Highes Hale Lyric. "China levanta el vuelo". *Revista Foreign Affairs* Vol. 4. Num. 1. 2004. P. 171-172

Esta nueva ventaja competitiva nos hace ver a una China doblemente peligrosa. Se está armando por todos los medios para abarcar terreno en los mercados internacionales.

No contentos con estos tres elementos; ya se está considerando el traslado de algunas empresas maquiladoras de México a China.

El panorama que mostramos no es nada halagueño, sin embargo, amplíemos la información con el fin de observar cuáles serán las desventajas y posibles ventajas de nuestra actual relación bilateral comercial con China.

4.2 FLUJO COMERCIAL MÉXICO-CHINA Y VICEVERSA

“Uno de cada diez productos en los hogares mexicanos procede de China. La cifra aumenta, y la entrada de artículos del país asiático tiene en jaque a la industria, que ya ha perdido 50,000 empleos en el sector textil, del calzado y del juguete, en el 2001, según cifras oficiales. El temor al dragón rojo crece.”¹⁴¹

Uno de cada 10 productos del grupo de textiles, juguetes, calzado, papelería y electrodomésticos son hechos en China. Esto no es raro si se considera que existen 10,000 categorías de artículos que México importa del país de la gran muralla. El dragón está pues devorando el mercado. En los últimos ocho años las importaciones desde China crecieron un 654%. Para aterrizar el significado de estas cifras veamos en palabras lo que dicen los empresarios. En este caso le toca a Emilio López Pérez (gerente de operaciones de Lohnos de México, compañía productora de artículos papeleros) quien ironiza la situación al mencionar: “Antes el dragón comía arroz. Ahora su dieta es de obreros y empresas mexicanas”.¹⁴²

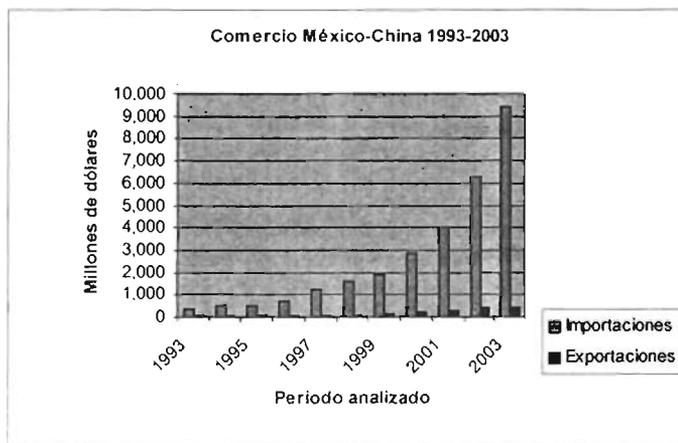
¹⁴¹ López, Mario. “China la invasión silenciosa”. *Revista Cambio*. 29 de julio al 4 de agosto de 2001. Año 1, número 8. p.12

¹⁴² *Ibid.* p. 14

De 1989 a la fecha, la balanza comercial ha sido deficitaria para México, como consecuencia, a partir de 1993 se establecieron por primera vez 95 cuotas compensatorias que van de 45% a 145%, a 1341 productos chino, entre los que se encuentran válvulas industriales, prendas de vestir, químicos, herramientas, calzados y textiles, entre otros. Esta medida se estableció además de los ya altos impuestos de importación que van de 110 por ciento al 1,500 por ciento que no han podido menguar los bajos precios de los productos chinos.

En 1999 China exportó ya 195,150 millones de dólares. México, en ese mismo año (166,424 ya en el 2000) contabilizó exportaciones por un valor total de 117,459 millones de dólares, pero esa cifra incorporaba 53,083 millones de dólares de las maquiladoras que no son, en su sentido riguroso, exportaciones. En el 2000 las maquiladoras elevaron la cifra a 73,386 millones de dólares. La crisis de ese sector amplía los problemas de México.¹⁴³

CUADRO 20



¹⁴³ Alponte, Juan María. Op.cit, p. 38

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportaciones	45	42	37	38	46	106	126	204	282	456	463
Importaciones	386	500	521	760	1,247	1,617	1,921	2,880	4,027	6,274	9,401
Balanza Comercial	-342	-458	-484	-721	-1,202	-1,511	-1,795	-2,676	-3,746	-5,818	-8,938

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México. Por Villalobos, Angel. "China como Oportunidad".

<http://www.bancomex.com/Bancomex/aplicaciones/directivos/documentos/ChinaComoOportunidad-Angel>

Villalobos.pps

En el cuadro 20 se observa que a pesar del establecimiento de las cuotas compensatorias en 1993 hacia China, el aumento de las importaciones continuó generando un déficit comercial hasta el 2003. Buscar las estrategias necesarias para reducir la brecha en la balanza comercial deberá ser el objetivo primordial de las instituciones de gobierno, las empresas y los consumidores.

El presente flujo comercial entre México y China dio lugar a que en 1993, China se convirtiera en el segundo socio comercial de México, al superar a Japón como proveedor de bienes. En donde, el 74% de las importaciones mexicanas de productos chinos corresponden a bienes intermedios.

En ese mismo año se establecieron altísimos impuestos antidumping-en algunos casos de más de mil por ciento ad valorem a toda clase de importaciones chinas que estaban afectando (y lo siguen haciendo) a sectores estratégicos de la planta productiva nacional. Desde entonces China ha sido el país al que México le ha establecido más impuestos antidumping, y sin embargo sus exportaciones a nuestra nación no se han parado y siguen incontenibles como si no existiera esa barrera.¹⁴⁴ ¿Cómo nos explicamos entonces que a pesar de las medidas impuestas, China continúe afectando nuestro aparato productivo? Una de las razones es la triangulación, ya sea con la etiqueta de Hong Kong, EEUU o Corea, entre otros países; otro factor fundamental es el contrabando que explicaremos con más detalles en el siguiente subcapítulo. El tema debe combatirse a nivel local y por supuesto a

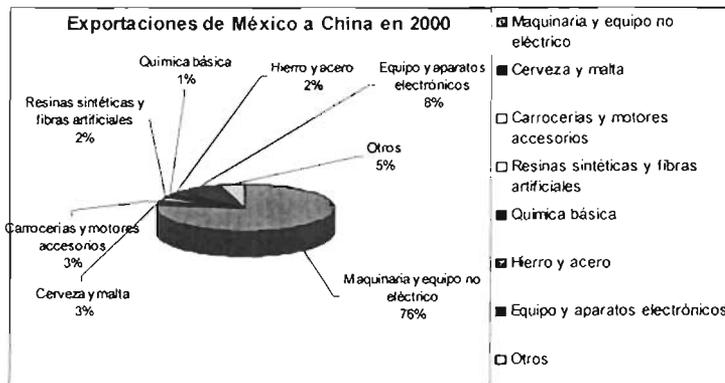
¹⁴⁴ Vázquez de Tercero, Héctor. "China y Castañeda". 17 de septiembre 2001. p. 77. En El Financiero.

nivel internacional. Es un tema que no sólo implica poner barreras a las importaciones, sino también controles más estrictos en el mercado nacional.

Veamos a continuación las siguientes gráficas que nos muestran la presencia del comercio bilateral.

Por un lado tenemos las exportaciones, donde si bien el rubro de la maquinaria y los aparatos eléctricos hacen el grueso de este flujo hacia China, no debemos dejar escapar la participación de las exportaciones de la química básica, el hierro y el acero; así como de la cerveza, esta última yendo en ascenso.

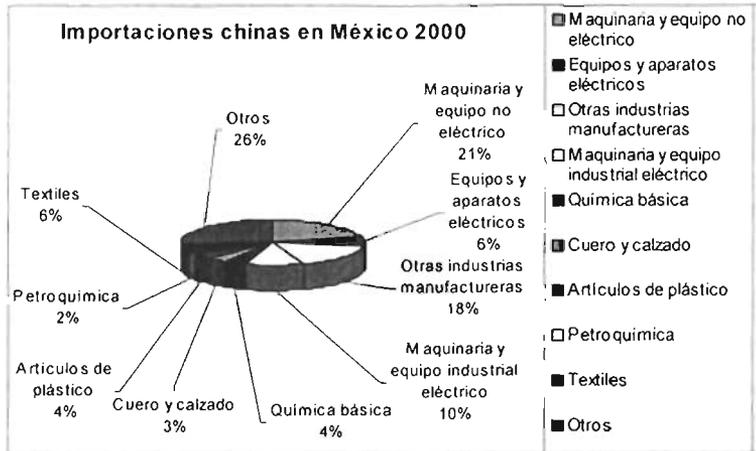
CUADRO 21



Fuente: Secretaría de Economía

Por otro lado, veamos la participación de las importaciones chinas, notemos en primer lugar que la diversificación es una de sus primeras cualidades. Además observemos que a pesar de que las importaciones de textiles, cuero y calzado, así como de artículos de plástico,

CUADRO 22



Fuente: Secretaría de Economía

no representan el grueso de las importaciones, sí son los rubros que están penetrando con mayor fuerza en el mercado mexicano, afectando la actividad productiva de dichos sectores en México.

En términos generales, los productos más comunes que encontramos en las tiendas mexicanas son: planchas, walkman y audifonos, minirradios, grabadoras, radiograbadoras, calculadoras, lentes de sol, productos de plástico (como charolas, vasos, platos, etc), mochilas, bicicletas, muñecos (plomo, tela, plástico, resina), sandalias de plástico, zapatos, cuchillos y demás enseres de cocina, artículos de papelería, cámaras fotográficas, pilas, herramientas y ropa.

Las exportaciones chinas han encontrado en México una respuesta sumamente favorable debido a los bajos costos de sus productos. Sin embargo, la calidad continúa siendo cuestionable.

Nuestra balanza comercial comenzó siendo deficitaria a partir de 1989, pues al incremento de las importaciones chinas en México, también sobrevino una reducción en la participación de nuestras exportaciones:

“En 1989 las exportaciones ascendían a 94 millones de dólares, descendiendo los siguientes ocho años a niveles inferiores a los 70 millones, llegando a ser en 1992 de 21 millones solamente. A partir de 1998 se observa una recuperación del nivel de las exportaciones llegando a ser en 1999 de 126 millones”.¹⁴⁵

El recuperar y ganar nichos de mercado en China deberá ser otra opción interesante en nuestra relación bilateral-comercial con China.

Nuestros empresarios deben de acercarse con los Organismos Gubernamentales expertos en mercados internacionales para ser asesorados adecuadamente. Teniendo otros puntos de referencia se puede lograr realizar negocios con el gigante asiático y así poder obtener beneficios de su entrada a la OMC. Por ejemplo, si tenemos en cuenta que para el 2004 China deberá liberalizar la importación de 136 productos mexicanos, entre ellos los hortifrutícolas (como limón y jitomate), habrá que tomar nota de esta ventaja competitiva y estar atentos a los estudios que realizan Instituciones como el Banco de Comercio Exterior; quienes tienen localizadas 3 regiones chinas como oportunidades de exportación para los mexicanos: el Delta del Río Perla (concentra a ciudades como Shenzhen y Guangzhou), Delta del Río Yangtze (concentra a Shanghai y Nanjing) y Pekín, la capital del país. Todas ellas, regiones con alto poder adquisitivo y con un total de 140 millones de habitantes que bien pudieran ser los futuros consumidores potenciales.

El ubicar los productos clave con potencial exportador, será de primordial importancia para la relación bilateral comercial México-China. El Consejo Nacional Agropecuario (CNA) ve con buenos ojos la oportunidad que se tiene con los alimentos, pues no es una de las fortalezas de China. Según datos del CNA, China importa más de 28 mil millones de

¹⁴⁵Ochoa, Cortés Arnoldo et al. *El impacto de la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio sobre la economía de Coahuila*. 1ª. Edición 2002. México. p. 61. En <http://servidor.seplade-coahuila.gob.mx>.

dólares al año en productos agroalimentarios, pero nuestra participación es muy pequeña. Las cifras del 2000 nos muestran la poca participación: México exportó 5.47 millones de dólares a China en alimentos e importó de ese país 48.84 millones, entre 1993 y 1999 las exportaciones fueron de 6.8 millones y las importaciones de 26 millones de dólares. Nuestra balanza es y ha sido deficitario.¹⁴⁶ Ello debido a la fuerte concentración de nuestras exportaciones agroalimentarias con EEUU, siendo de un 80%. Sin embargo se habla de que con el ingreso de China a la OMC se podrán incrementar los volúmenes de los productos que se venían comercializando y por otro lado, habrá que fomentar el potencial exportador de productos como: el aguacate, garbanzo, melón, mango, café descafeinado, jugo de naranja y de otras frutas, fresa, uva, sandía, productos cárnicos, embutidos, mariscos, galletas dulces, entre otros. Por supuesto que esta medida implica fortalecer el campo, darle mas recursos para que no sólo cubramos las necesidades en nuestro mercado local, sino en el extranjero también.

De hecho, en septiembre de 2002, México logró un acuerdo con China, al aceptar 266 productos mexicanos, entre ellos: fibras sintéticas, melón, mango, tomate, atún, cerveza, aguacate, vehículos, auto partes, entre otros.¹⁴⁷

Es interesante mencionar que entre las exportaciones predominantes de nuestro país a los chinos encontramos las de cerveza de malta, ha sido precisamente Grupo Modelo quien se ha posicionado dentro del mercado Chino. Para su director el que China haya ingresado a la OMC no es una amenaza, sino una gran oportunidad para que entren a las reglas de esta Organización y se pueda competir sobre las mismas bases.

Un estudio más, en este caso el de Bancomext, plantea como estrategia de promoción a las exportaciones hacia China, el identificar lo que les gusta a esa especie de “yupis” que se educaron en el extranjero, y que comen, beben y visten diferente del resto de la población. En otras palabras, Gabriel Barrer, director ejecutivo de Promoción Internacional del Banco diría: “Para atacar el mercado chino es fundamental detectar el gusto del consumidor o el

¹⁴⁶ Rudiño, Lourdes Edith. “Beneficiará al agro nacional el ingreso de China a la OMC”. 19 de septiembre de 2001. p. 16. En El Financiero.

¹⁴⁷ Plancarte, Federico. “China Oportunidades” en <http://www.gestiopolis.com/Canales4/mkv/china.htm>

insumo de un nicho específico para desarrollar una ventaja comparativa en la proveeduría a una rama en este país oriental”.¹⁴⁸ Además agrega: “Cuando los ingresos son tan dispares, un exportador mexicano debe escoger el decil más alto para posicionar su producto”.¹⁴⁹

Buscar y entender las necesidades de la población más grande del mundo, deberá de ser una tarea primordial en la búsqueda de negocios con el gigante asiático.

4.3. INDUSTRIAS MEXICANAS AFECTADAS POR LA COMPETITIVIDAD DE LAS IMPORTACIONES CHINAS

No cabe duda que el factor China ha sido parte importante en la pérdida de nuestras ventajas competitivas, de eso es precisamente de lo que se trata este estudio, pero no ha sido el único motivo de nuestra situación económica actual. Me gustaria explicar también, antes de pasar de lleno al análisis de las industrias afectadas por la competitividad de las importaciones chinas, que no ha sido el único factor. Para ello, quisiera basarme en un estudio realizado por Jorge Carrillo en su artículo: *Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad*.¹⁵⁰

Han sido precisamente las industrias manufactureras estrechamente ligadas a las operaciones de maquila, las más afectadas por la competencia china. Este autor parte del hecho de que las ventajas no son algo dado, sino que, sean comparativas o competitivas, se construyen, se mantienen, se transforman; en pocas palabras, se ganan y se pierden. Para entender entonces el porqué de la pérdida de ventajas competitivas, es necesario diferenciar los aspectos que aquejan a la industria mexicana, específicamente a la maquiladora. Hay que tener presente que la economía es una concatenación de diversos factores.

¹⁴⁸ Céspedes, Rebeca. “Estudian incursión en mercado chino” Periódico Reforma. 10/02/2003.
<http://www.reforma.com/economiafinanza/articulo/268130>

¹⁴⁹ Céspedes, Rebeca. “Tiene China mercado para México” Periódico Reforma. 10/02/2003
<http://www.reforma.com/economiafinanzas/articulo/28201>

¹⁵⁰ Carrillo Jorge. *Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de la competitividad*. Revista Comercio Exterior. Op.cit. P. 323-327

Tendríamos que analizar entonces en primer término los **factores estructurales**¹⁵¹:

- ❖ En primer lugar tenemos la macroeconomía que tiene que ver con la inflación y la fortaleza del peso frente al dólar. En este sentido, la sobrevaluación del tipo de cambio ha tenido efectos en el aumento de salarios y del costo de mano de obra desde 1990 aproximadamente.
- ❖ El segundo factor tiene que ver con las legislaciones en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Nos referimos a la aplicación del artículo 303 del Tratado y a los programas posteriores que crearon incertidumbre en los empresarios. El artículo 303, estipula que las empresas PITEX o Maquiladoras deben pagar impuestos a la importación por productos no originarios de la zona TLCAN, que vayan a ser exportados posteriormente a los Estados Unidos de América o Canadá. De ahí que el objetivo del artículo fuera evitar que una parte del TLCAN se convirtiera en un trampolín para que terceros países se aprovecharan de las preferencias arancelarias del Tratado. El gobierno, en el entendido de que bienes no originarios de la región son prioritarios para diversos sectores productivos de la economía nacional, publicó los Programas de Promoción Sectorial, mediante los cuales 22 sectores de la industria mexicana podrán importar con un impuesto reducido y no tiene la obligación de exportar lo que produzcan. Además de los PROSEC, también se creó la Regla Octava que permite importar bajo una sola clasificación arancelaria, la del producto terminado, todos los insumos y materias primas utilizados en la producción del mismo.
- ❖ El tercer punto es el deterioro de la infraestructura, la falta de recursos para nuevas inversiones en infraestructura (carreteras, aduanas y telecomunicaciones). Esto aunado al aumento de la violencia, la corrupción y los secuestros. Todo lo cuál elevó los costos de las empresas.
- ❖ En cuarto lugar tenemos el punto focal de nuestro análisis: surgimiento de países con una alta competitividad derivada de los bajos costos salariales, los apoyos y los subsidios de los gobiernos, la gran disponibilidad de mano de obra y un mercado

¹⁵¹ Entendiendo por factor estructural: todos aquellos determinantes que provocan cambios a largo plazo debido a la macroeconomía, la legislación, el deterioro de la infraestructura y los nuevos países competidores. Ibid. p. 324.

potencial enorme. China es el principal competidor de las maquiladoras mexicanas. Mientras que China paga salarios 4.5 veces más bajos que México (50 centavos de dólar la hora, contra 2.67), la mano de obra disponible supera más de 10 veces a la de México (1,295 contra 100.4 millones, respectivamente). China es además el principal destino de la inversión extranjera directa en escala mundial (216,000 millones de dólares en el período 1997-2001, contra 78,000 millones de dólares en México), y en sectores como calzado, textiles, y juguetes es el principal productor del mundo.

Después de mencionar los factores estructurales podemos constatar que las reglas de operación en torno a las maquilas se han modificado, además de que aumentaron los trámites y los costos asociados, así como los impuestos.

Pero, no nos quedemos sólo con el análisis estructural, pues el **coyuntural** afecta en gran medida. Nos referiremos básicamente a la desaceleración económica de Estado Unidos desde mediados del 2000, la cuál ha contribuido en gran medida a la baja sobre todo en las maquiladoras; a partir de:

- ✓ La fuerte dependencia histórica de nuestra economía en la creación de las maquiladoras y la demanda de Estados Unidos.
- ✓ El que México apostara por las maquiladoras como la vía más importante de modernización y desarrollo económico.
- ✓ La relación asimétrica entre ambas economías.
- ✓ Disminución del consumo en Estados Unidos debido a los atentados del 11 de septiembre.¹⁵²

Si echamos además un vistazo a los **factores institucionales** veremos que el gobierno tendrá un papel preponderante en el estímulo o desestímulo de la inversión extranjera directa. Al parecer, han aumentado los trámites y con ello las reglas que han cambiado, que se vuelven más complejas; se requieren entonces expertos para conocer, afrontar y resolver las normas o cláusulas más recientes.

¹⁵² Ibid. p. 326.

Teniendo en cuenta, ahora sí, que además de la presencia competitiva de las importaciones chinas, tenemos un panorama más amplio que acentúa la pérdida de nuestras ventajas competitivas, entremos de lleno al tema de las industrias afectadas, sin perder de vista los factores estructurales, coyunturales e institucionales.

Estudios demuestran que las mismas industrias que están siendo golpeadas por las importaciones chinas en México, están siendo golpeadas a su vez en el mundo entero. Ellas son: la textil, juguetera, zapatera, de herramientas y de papel, entre otras. Entre las causas en México se encuentran:

- Contrabando
- Productos extremadamente baratos, debido a los siguientes incentivos que ofrece China para atraer la inversión extranjera directa: una tasa máxima de ISR de 15%; exención del pago de impuestos hasta los primeros 5 años y los siguientes 3 años al 50%; los materiales, maquinaria y equipo importados para la manufactura de productos de exportación están exentos del pago de impuestos de importación y del IVA; subsidios en la adquisición de edificios para uso industrial; financiamiento a tasas preferenciales; política preferencial en el uso del suelo; políticas preferenciales en la compra y renta de empresas propiedad del estado. Logrando con ello prácticas desleales como los subsidios y el dumping. Todo lo cual facilita la comercialización a costos hasta 100 veces inferiores al que puede ofrecer un empresario mexicano

“El temor para los empresarios mexicanos es muy claro: se cierne sobre ellos la amenaza de un nuevo caballo de Troya que dejaría a la industria mexicana en una larga agonía, donde la población estaría condenada a comprar por siempre artículos de procedencia china que serían los más económicos de todos los que hoy compiten por el mercado mexicano. El costo económico para la población sería bajo; pero a la larga, sería excesivo: zapatos confeccionados en una horma más pequeña y estrecha, por estar dirigidos

a un mercado diferente; telas de calidad inferior a la que tienen las nacionales; juguetes cuya funcionalidad es limitada.”¹⁵³

Lo más probable es que lo anterior afectaría a corto plazo, pero a largo plazo estamos hablando de factores con un mayor grado de peligro como la desaparición de industrias y por ende la constante pérdida de empleo.

Estadísticas nos muestran dicho efecto devastador ya que se han dejado de generar 100 mil empleos anuales en las industrias arriba mencionadas. Los productos chinos sin lugar a dudas están empujando a la quiebra a las empresas nacionales. Los principales enemigos a vencer como ya lo mencionábamos son los subsidios chinos y el contrabando. El primer elemento se supone comenzó a regularse a partir de la entrada de China a la OMC, ya que fue uno de los requisitos que debía cumplir. La competencia desleal que se genera con estos subsidios podrá exponerse en los paneles de controversia creados por la Organización. Es difícil pensar en que no incurran por un buen tiempo más en la competencia desleal, cuando tienen subsidiada la energía eléctrica, las comunicaciones y hasta el servicio telefónico, todo lo cuál abarata su trabajo. Frente a este hecho, suenan contradictorias las palabras del consejero comercial de la embajada de China en México, Yu Xian Chen, quien menciona: “No realizamos competencia desleal, no subsidiamos a nuestras empresas exportadoras.”¹⁵⁴

Por otra parte, el segundo elemento: el contrabando, es más difícil de controlar, pues va de la mano con la corrupción existente en México. De acuerdo con la Administración de Auditoría Fiscal y Federal del SAT, 70% del contrabando que ingresa al país proviene de China, principalmente productos textiles, herramientas, juguetes y zapatos. El 30% restante se compone de artículos procedentes de Taiwán, Corea, Filipinas, Tailandia y Malasia, con productos electrónicos, textiles, herramientas, electrónicos y juguetes. Este es un punto en el que México debe de sumar esfuerzos. La lucha contra el contrabando debe redoblar; pues los industriales calculan que en el sector del juguete se reportan pérdidas por 1,400

¹⁵³ Jiménez, Barrios Carlota. “La amenaza del dragón o la historia de la invasión china”. *Revista Aduanas*. Año 1, No. 3, 2002. p. 32

¹⁵⁴ López, Mario. Op. cit., p. 14

millones de dólares anuales, en el del calzado, 2,100 y en el textil, 2,660, causados por la entrada ilegal de productos al mercado local.¹⁵⁵

Al respecto, los industriales mencionan que las autoridades comienzan a responder ante esta situación. Al parecer, existe un fuerte trabajo en todas las aduanas del país. Además de ello, la PROFECO está realizando operativos en bodegas donde ha encontrado mercancía que posiblemente hubiera entrado ilegalmente al país. Los operativos se han llevado a cabo en el Distrito Federal, León y Guadalajara, sin embargo, falta mucho por hacer. Erradicar este fenómeno será un trabajo arduo, pues generalmente tienen su arraigo en grupos de criminales muy bien estructurados, que por cierto en muchos casos crean complicidades con autoridades, agentes aduanales e importadores.

Este contrabando puede presentarse de dos formas, el llamado “liso” y el “técnico documentado”. El primero, soborna a funcionarios para introducir no pequeños montos de mercancía, sino contenedores y furgones completos, sin documento alguno. El segundo, hecha mano de la manipulación y falsificación de instrumentos legales para poder pasar de una manera aparentemente legal, artículos que no cumplen con regulaciones y normas. Los métodos que puede presentar este segundo tipo de contrabando pueden ser la subfacturación, donde el importador fraudulento factura el producto a un precio menor al que tiene realmente en el mercado del cual proviene o las llamadas triangulaciones que predominan hoy día. Vemos grandes volúmenes de productos que llegan de Asia con etiquetas y certificados de origen falsos. Son productos que se hacen pasar por estadounidenses, cuando en realidad son asiáticos y tratan a toda costa de evitar las cuotas compensatorias o estar exentos de los impuestos correspondientes. Finalmente, el común denominador del contrabando es: evadir impuestos y comercializar productos en el mercado informal.

Raúl Picard, presidente de la Cámara de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) se refiere al contrabando como: “un cáncer que daña gravemente a la industria, pues le resta competitividad”.¹⁵⁶

¹⁵⁵ Ibid. p. 16

Veamos a continuación el caso específico de la **industria textil** y los efectos provenientes de la competencia China.

“De acuerdo con funcionarios de la Industria Textil, China es un país que ha afectado severamente a la industria mexicana desde hace muchos años. Basta con ir a la calle de Chihuahua, donde se puede encontrar producto de cuatro a cinco dólares, de prendas de China y Corea, y no sabemos si tienen papeles o no. Esta competencia desleal afecta hasta 50% en el sector de la confección y 40% en textiles”.¹⁵⁷

Dentro del entramado del sector textil observamos tanto los factores positivos, como los negativos que la han moldeado y ahora afectado a México:

CUADRO 23. FACTORES RELEVANTES PARA LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

Contexto	Factores positivos	Factores negativos
Internacional	*TLCAN y TLCUE	*Apreciación del tipo de cambio
		*Incrementos en los costos de las materias primas y de los salarios
		*Entrada de China a la OMC
		*Extensión de los beneficios TLCAN a los países del Caribe
		*Regularización de las relaciones comerciales de China con los EUA
		*Desaceleración de la economía Norteamericana
Nacional	*Expansión del mercado nacional	*Apreciación del tipo de cambio
	*Continuación a las cuotas compensatorias y aranceles de la nación más favorecida	*Contrabando de importaciones y proliferación de la economía informal
		*Incremento en los costos laborales y de los precios de las materias primas

Fuente: CNIV (Comisión Nacional de la Industria del Vestido). “Perspectiva de la industria del vestido”. *Revista Industria*. Vol. 17, No. 141. Febrero 2001. p. 28

¹⁵⁶ García, de León Verónica. *Contrabando, la vista gorda: ¿mal invencible?*. Revista Expansión. 25 julio-08 agosto 2001. p. 89

¹⁵⁷ Jiménez, Barrios Carlota. Op. Cit., p. 33

De ahí que dentro del ámbito de las exportaciones nuestra industria del vestido se benefició del crecimiento en la economía estadounidense y de las preferencias dentro del TLCAN y el TLCUE, sin embargo dichas preferencias se han venido reduciendo incluso antes del ingreso de China a la OMC.

En lo tocante al comercio interior vemos que el contrabando ha aumentado, afectando enormemente a esta industria. Estudios demuestran que cerca del 50% de las prendas de vestir que el consumidor mexicano adquiere, provienen de la llamada economía ilegal, siendo su principal fuente de abastecimiento los siguientes tipos de mercancías:

- ❖ Ropa robada
- ❖ Ropa usada internada de manera ilegal desde los Estados Unidos de Norteamérica
- ❖ Ropa china que evade cuotas compensatorias a través de la subfacturación
- ❖ Ropa internada al país que no cumple con Normas Marcarias (piratería e importaciones)
- ❖ Ropa fabricada en México en talleres clandestinos

Todas estas formas de consumo, evaden por supuesto los siguientes mecanismos regulatorios a las importaciones:

- 35% de Arancel de Nación Más Favorecida aplicable a las prendas de vestir originarias de países con los que México no tiene firmados Tratados de Libre Comercio.
- 557% de cuotas compensatorias a prendas de vestir originarias de la República Popular China, no importando su país de procedencia.

Las cifras de contrabando que denuncia la Cámara Nacional de la Industria Textil alcanzan los 600 millones de dólares por año, cantidad que es similar a la producción nacional. La intervención del gobierno se hace entonces necesaria para detener este mercado ilegal, además de la acción conjunta con los empresarios quienes conocen su ámbito de acción.

Esto nos lleva a perder cerca de 283 empresas maquiladoras de productos textiles y prendas confeccionadas entre enero de 2001 y abril de 2002; que a su vez han emigrado a China,

pensando que en el gigante asiático pueden “fortalecer su competitividad”. En términos de cantidad de empleos perdidos estaríamos hablando de 59,447 empleos. China se ha convertido entonces en el mayor exportador mundial de productos textiles y confeccionados. Pero el panorama se ensombrece frente a las cifras que nos dan los periódicos ya en 2003. “La Cámara Nacional de la Industria del Vestido calculó que entre 2002 y la primera mitad del 2003, han cerrado sus puertas alrededor de dos mil 500 unidades productivas en todo el país. México pierde día con día puntos de competitividad que inhiben la permanencia de fábricas y la atracción de nuevas inversiones debido a los elementos competitivos de china: costos laborales, seguridad para el traslado de mercancías y precios de insumos básicos como energía eléctrica, gas y agua.”¹⁵⁸

La posición que ha adquirido China se debe a la reestructuración de este sector, fomentando el desarrollo de empresas privadas, principalmente de propiedad extranjera; dejando de favorecer a las empresas de propiedad estatal.

En este sector se dio un fenómeno particular. Tradicionalmente China fue el principal proveedor externo de la demanda americana; pero a partir de la entrada en vigor del TLCAN, las exportaciones de México comenzaron a repuntar. La reducción de aranceles, la modernización tecnológica y la desaparición de las cuotas de importación instrumentadas por los Estados Unidos a los productos textiles y las reglas de origen que obligaban a que la fibra, hilo, tela y prenda de vestir procedan de uno de los tres países del TLCAN, generaron una importante competitividad y acceso al principal mercado mundial. La inversión en este sector se vio reflejada en maquinaria y equipo cuyo origen era básicamente alemán, estadounidense, italiano, japonés y suizo. Ello, trajo consigo beneficios, como son mejoría en la calidad del producto, aumento de empleos directos, recuperación de empresas y mayor productividad en las líneas de fabricación. De ahí que entre 1994 y 1999 se instalaron anualmente 125 empresas maquiladoras dedicadas al ensamble, por lo que México desplazaba entonces a China. Actualmente tanto México como China, la India y algunos países miembros de la Cuenca del Caribe abastecen más del 40% de las

¹⁵⁸ Cadena, Guadalupe. “Estancamiento del sector textil por falta de mercado interno”. 7 julio 2003.p. 28. En El Financiero.

importaciones americanas de prendas confeccionadas. Fue entonces cuando en 2001, México, la India y los países de la Cuenca del Caribe vieron disminuidas sus ventas a Estados Unidos, como consecuencia de la recesión económica en ese país; mientras que China veía aumentar sus ventas en el mismo período.

La entrada de China a la OMC y la cancelación del Acuerdo Multifibras firmado en la Ronda Uruguay del GATT, implicará la eliminación de cuotas para el año 2005, generando con ello un mayor aumento de las ventas de China en el plano textil. Sin embargo, México ha decidido mantener las cuotas compensatorias a las importaciones de prendas e hilados provenientes de China, independientemente del país de procedencia, dicho argumento se dio a conocer por las autoridades correspondientes el 15 de diciembre del año 2000.

Veamos a continuación el ascenso sorprendente de las exportaciones chinas de artículos textiles y de la confección:

CUADRO 24. EXPORTACIONES CHINAS EN EL SECTOR TEXTIL (1980-2000)



Fuente: Revista Negocios. "La competencia China en México". Septiembre 2002. p. 75

Las ventajas logradas en el TLCAN se van desvaneciendo en la medida que las ventajas competitivas cambian de forma acelerada. El margen de maniobra para ser más competitivo se reduce, sin embargo habrá que poner énfasis en factores como calidad, diseño, marca y tecnología para consolidar e incrementar la participación en el mercado textil. Y es precisamente en este rubro donde se encuentran limitaciones de la cadena hilo-textil-

confección en China. Sin embargo se encuentran en la búsqueda de escalar a segmentos de mayor valor agregado.

Según diversos análisis y empresas, en la actualidad los principales beneficios y ventajas de China en la cadena hilo-textil-confección consisten en:¹⁵⁹

- Contar con la experiencia de paquete completo desde los ochenta y, adicionalmente, la generación de un importante sistema de proveeduría y particularmente de producción de textiles: ya desde los noventa cuenta con más de 25% de las máquinas hiladoras globales. Así, China cuenta con las empresas nacionales y globales de proveeduría e insumos para realizar prácticamente la totalidad de productos, mientras que por ejemplo México se concentra en pocos productos (jeans y t-shirts)
- Es fundamental comprender la profunda integración productiva y comercial entre Hong Kong y China: las empresas de Hong Kong durante los noventa, e incluso antes de su integración a China en 1997, ya habían transferido una parte sustantiva de los segmentos de menor valor agregado a China. Esta experiencia le ha permitido a China incrementar el nivel tecnológico en las plantas, así como mejorar los canales de ventas y distribución internamente y en el exterior.
- A diferencia de otros países de Asia, China cuenta con tiempos de transporte marítimo muy competitivo, entre 12 y 18 días a la costa este de los Estados Unidos, mientras que puede ser el triple para otros países asiáticos.

Si a estos tres aspectos mencionados le sumamos que el salario en China es cinco veces menor al de México, sin duda México se encuentra frente a un gigante en la producción del vestido. Y ahora, con la adhesión de China a la OMC, se beneficiará de la reducción en las cuotas y así podrá aumentar sus exportaciones del 20% actual a 50% para el final de la década.¹⁶⁰

¹⁵⁹ Dussel Peters, Enrique. Op. Cit. P. 64-65

¹⁶⁰ *Is the wakening giant a monster?* <http://www.economist.com>

Esta mano de obra barata se puede explicar por el éxodo del campo a las ciudades para conseguir empleo y por el despido de trabajadores de empresas estatales; todo lo cuál genera una sobre oferta de mano de obra que se traduce en la oferta de sueldos bajos. De ahí que esta ventaja competitiva basada en el excedente de mano de obra, explica el temor de muchas economías emergentes que basan también su economía en industrias intensivas en mano de obra. México deberá de reconfigurar sus industrias, si no quiere seguir siendo vulnerable frente a economías como la China. Hoy en día hablamos de China, pero el día de mañana podremos hablar de alguna otra economía asiática que por sus factores condicionen el actuar de economías emergentes como la nuestra.

Frente a este panorama, la realización de acciones concretas es necesaria. Si recordamos, en el capítulo 2 hablamos de los Programas Sectoriales para la Competitividad en donde tanto el gobierno y los representantes de los sectores productivos deben unir fuerzas para analizar estrategias que nos lleven hacia el cambio de una competitividad real. Recordemos a su vez, que el **Programa para la Competitividad de la Cadena Fibra-Textil-Vestido**¹⁶¹ es uno de los cuatro Programas ya concluidos y a los que el gobierno dio prioridad.

La importancia de haber creado cuanto antes un Programa de este tipo para esta industria se debe a que es un sector estratégico en México, por su importante contribución al PIB total con un 1.2% y al PIB manufacturero con un 7.1%, las exportaciones, las inversiones y la generación de empleo. Los eslabones de esta cadena productiva: fibras químicas, textiles y confección; representan la cuarta actividad manufacturera más importante de México. Sin embargo de 2 años a la fecha hemos presenciado la baja en esta actividad, las causas arriba mencionadas se resumen en: incremento de la competencia internacional. La agudización de la competencia por los mercados se ha dado con países que no compiten con las mismas reglas laborales, ambientales y de apoyos de sus gobiernos.

¹⁶¹ Datos recabados de la siguiente página de internet de la Secretaría de Economía:
<http://www.economia.gob.mx/?P=1326>

Hoy en día nos encontramos con un mercado nacional de prendas de vestir que hasta en un 58% es abastecido por canales ilegales (contrabando, robos y productos confeccionados en México sin el pago de impuestos); además de que la producción nacional tiene una débil integración de procesos productivos en la cadena de suministro, cuando las tendencias mundiales van hacia el “paquete completo”, un alto porcentaje de exportaciones involucra operaciones de ensamble (maquila) en lugar de dicho paquete completo que abajo se explica.

El objetivo fundamental de este Programa es el de consolidar la manufactura de “paquete completo” mediante los siguientes elementos que mejorarán la posición competitiva de cada uno de los eslabones de la cadena:

- Recuperar el mercado interno, de preferencia con la utilización de insumos nacionales, a través del uso de canales legales.
- Aumentar ventas de exportación.
- Incrementar inversiones.
- Generar más empleo.

¿Cómo se llevará a cabo ese objetivo? Mediante las siguientes estrategias:

- ✓ Combate a la ilegalidad
- ✓ Impulso a las operaciones de “paquete completo” para dar soluciones integrales a los clientes, incluyendo el desarrollo de productos innovadores; velocidad, flexibilidad, exactitud y seguridad en el proceso de suministro; una adecuada logística y el uso de tecnologías de información, entre otros.

A continuación, veamos los reclamos de un sector industrial que no ha sido considerado dentro de estos Programas de Competitividad y que por ende seguirá enfrentando fuertes problemas frente la agresividad de las importaciones chinas: **El Sector Juguetero.**

La realidad es que quién mejor que los propios empresarios mexicanos nos pueden abrir los ojos ante la angustiada situación de saberse en total desventaja frente a la voraz

competencia de los productos chinos y de vivir con la constante incertidumbre de la supervivencia o no de las empresas mexicanas enfocadas a estos tres ramos. Es por ello que continuó mostrando el sentir de los empresarios. Su opinión es el reflejo más cercano del impacto de nuestras relaciones comerciales con China. Veamos a continuación la opinión del Presidente de la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete (AMIJU), Helios Eguiuluz Adam:

“La globalización en la que México se ha insertado no debería haberse completado con libre acceso a mercancías chinas, al menos en los próximos 15 años. Advierte que no están dadas las condiciones jurídicas ni legales de protección a las empresas jugueteras nacionales; tampoco existe igualdad de condiciones de producción que otorgue la posibilidad de una competencia justa. De acuerdo con él, de 1986 a la fecha han desaparecido 70% de las empresas de este ramo en el país, con pérdidas anuales de 20,000 empleos; unas quebraron por completo y la gran mayoría cambiaron su giro hacia la importación. En opinión de Eguiuluz, los pocos industriales nacionales que han sobrevivido no tienen ni aproximadamente las condiciones del entorno económico para competir con los chinos, principalmente por los altos subsidios que reciben.”¹⁶²

Si a dicha competencia china le sumamos el comercio ilegal, nos encontramos en un plan de desventaja total. Mientras que el valor del mercado doméstico legal es de 950 millones de dólares, la estimación de la [CTI] (Consejo Internacional de la Industria del Juguete) sobre el comercio ilegal es de 1,000 millones de dólares, de donde el 80% corresponde a contrabando y el resto a mercancía robada o pirata.

Un golpe más para los industriales mexicanos del ramo fue el llamado mecanismo de producto exclusivo, diseñado por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, de la antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que permite a los importadores traer productos “altamente diferenciados” de los nacionales sin pagar cuota compensatoria.

¹⁶² Jiménez, Barrios Carlota. Op. Cit., p. 33

Como dato curioso veamos las cifras que se manejan a nivel mundial sobre la demanda de juguetes chinos en el mundo. En el 2000 las ventas mundiales de juguetes a menudeo ascendieron a 69,000 millones de dólares. De ese total los consumidores de Estados Unidos gastaron 29,400 millones, es decir, 42%; la Unión Europea, 16,100 millones (23%) y Japón 9,500 millones (13.7%). Estos tres mercados concentran el 9% de la población mundial de niños, absorben 79% de la oferta mundial. Alrededor del 75% de los juguetes que se venden en esos países son importados y la mayoría proviene de China.

Cada año se consumen en todo el mundo cerca de 7,000 millones de juguetes, de los cuáles más de 4,500 millones se fabrican en esa nación asiática.¹⁶³

Se habla entonces de que China absorbe una pérdida para ganar mercado y si a este afán le sumamos el de las empresas de países desarrollados que buscan colocar a toda costa mercancías producidas con una mano de obra que les cuesta en promedio 0.12 usd. por hora en China. ¿Qué perspectiva podemos tener de una industria sana y competitiva mexicana para dar batalla en los mercados? En realidad, no mucha. Hay juguetes procedentes de China que, puestos en México listos para vender, cuestan menos de lo que aquí vale la materia prima para fabricarlos.

La necesidad de un replanteamiento de la Política Industrial, además de la permanencia de las cuotas compensatorias (que hoy día alcanzan un 351 % en la industria del juguete) y de la reactivación del crédito; deberán ser elementos vitales para que la planta productiva nacional pueda competir dentro de este entorno.

La aplicación de cuotas compensatorias es una medida de equilibrio, no de protección, así lo menciona Helios Eguluz Adam. Cuando un país está dumpeando a otro, este último tiene que tomar medidas para evitar que le introduzcan a su territorio mercancías a bajo precio que dañen a su planta fabril. Veamos a continuación la serie de cuotas compensatorias que se aplican a los diversos productos que importamos de la nación China.¹⁶⁴

¹⁶³ Gutierrez, Joaquín. "Contrabando de Juguetes, no es juego de niños". *Revista Expansión*. p. 112

¹⁶⁴ Becerril, Isabel. Temen empresarios mexicanos a los productos chinos. 27 noviembre 1999. En *El Financiero*.

- ❖ Calzado: de caucho, de cuero, de algún textil
- ❖ Bicicletas
- ❖ Textiles: de algodón, sintéticos
- ❖ Confecciones: prendas de punto
- ❖ Químicos orgánicos
- ❖ Herramientas
- ❖ Máquinas, aparatos y material eléctrico
- ❖ Aparatos de grabación, reproducción de sonido y de sonido e imágenes de TV
- ❖ Juguetes
- ❖ Juegos y artículos para recreo o deporte
- ❖ Lápices
- ❖ Velas
- ❖ Series de Navidad
- ❖ Candados
- ❖ Maletas y bolsas

Fuente: Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI)

Hablemos ahora de la industria del calzado. Cómo competir contra una situación totalmente desleal, pues se está abusando completamente del trabajador chino. Veamos: El estudio de Robert J.S. Ross y Anita Chan sobre la industria del calzado en China muestra que la jornada laboral media es de 11 horas, y que los trabajadores muchas veces no tienen días libres y aunado a ello las estadísticas oficiales no toman en consideración la cantidad de salarios atrasados no pagados. (p. 187 de la Revista Foreign Affairs, Otoño-Invierno 2002). Si a ello le sumamos la parte del contrabando, encontramos un panorama donde Sergio García, representante de los industriales del calzado, afirma que en México se venden casi 40 millones de pares de zapatos de contrabando, en su mayoría procedentes de China, que entran al país a través de Estados Unidos. “Son importaciones trianguladas, donde el corte

es chino y se maquila en Estados Unidos-asegura-. Entonces el producto es de origen chino y debería pagar la cuota compensatoria, pero no lo hace".¹⁶⁵

Siendo entonces la industria del calzado un sector importante de la economía mexicana, dada su participación en el PIB, la generación de divisas y de empleo; pero a su vez sensible por la reducción en los últimos 4 años dada la competitividad internacional; la Secretaría de Economía junto con las cámaras nacionales y regionales de las industrias de curtiduría, calzado y proveeduría, crea el **Programa para la Competitividad de la Industria del Cuero y Calzado**.¹⁶⁶

Veamos porqué se dio la necesidad de implementar este programa. Datos del INEGI muestran que la industria del cuero-calzado participa con el 0.22% del PIB nacional, con el 1.0% del PIB manufacturero. Sin embargo la caída de las exportaciones ha venido en aumento, llegando a la disminución de 14.5%; mientras que la tendencia de las importaciones sigue a la alta con un 38.1% en el 2002. Las importaciones han sido de origen asiático en su mayoría.

El objetivo de este Programa será el desarrollar la competitividad, a fin de permitir la formación y desarrollo de empresas con organización inteligente, flexibilidad productiva y agilidad comercial; así como un sistema de innovación, mercadotecnia y manufactura a lo largo de la cadena.

Pero a qué se refiere la Secretaría con:

- 1) ¿Organización inteligente? Serán empresas con sistemas modernos de administración y correcta coordinación entre sus departamentos de producción y marketing.
- 2) ¿Flexibilidad productiva? Empresas que respondan rápidamente a los cambios en la demanda a través de la introducción de tecnología de control computarizado.

¹⁶⁵ López Mario. Op. Cit., p. 16

¹⁶⁶ Datos recabados de la siguiente página de internet de la Secretaría de Economía:
<http://www.economia.gob.mx/?P=1325>

3) ¿Agilidad comercial? Que las empresas aumenten el valor agregado de sus productos a través de desarrollar esquemas de *Gross Margin Return on Inventory* (tiempos cortos de producción y entrega, con calidad de manufactura y servicio).

Además de estas características, habrá que impulsar el fomento de la innovación y la transferencia de tecnología; desarrollar esquemas para fortalecer la lucha contra el contrabando y las prácticas desleales de comercio; además de lograr una reactivación de la demanda interna a través del fomento al consumo de productos de calzado nacionales.

Ya vimos qué es lo que necesita nuestra industria del calzado, ahora veamos cómo se lograrán estos objetivos:

Cada objetivo tiene su Programa específico para ponerlo en acción. Así por ejemplo se crearon los siguientes programas:

- ❖ Programa de Desarrollo de Proveedores.
- ❖ Programa de Desarrollo de Capital Laboral.
- ❖ Programa de Desarrollo de Capital Logístico.
- ❖ Programa de Prevención al Contrabando y la Competencia Desleal.
- ❖ Programa de Promoción a las Exportaciones.
- ❖ Promoción a la Inversión Extranjera y de Transferencia de Tecnología.
- ❖ Programa de Fomento al Consumo de Calzado Nacional.

Ahora bien, a lo largo de la investigación, hemos repetido que uno de los elementos que le han dado competitividad al mercado chino ha sido la mano de obra barata, aunque no lo es todo, como lo define Michael Porter. De hecho, encontramos la opinión del ex – embajador de México en China, Cecilio Garza Limón quien menciona: hay otros elementos, además de la mano de obra barata, que también le dan fuerza a dicha competitividad – algunos positivos, otros negativos-. Así, la perspectiva que plantea el ex - embajador es: en **primer lugar** la planeación. China se plantea objetivos y una vez cumplidos, hace planes quinquenales. En **segundo lugar** se hace presente el deseo de trabajar de los chinos. Fue a partir de 1978 que China cambió de una filosofía comunista a una filosofía apegada al

capitalismo; se les dijo: “Enriquecerse es glorioso”, pero un enriquecimiento a base del trabajo, no mediante oportunidades fáciles. De ahí se conjuga la voluntad gubernamental con el sentido empresarial (este último reflejado en los guanxi: lazos empresariales-familiares).

En **tercer lugar** habría que mencionar que anterior a la entrada a la OMC, China había sido un gran competidor porque no respetaba las normas internacionales de comercio en materia de patentes, marcas, protección del medio ambiente, sistemas laborales, etc. Es por ello que el ex – embajador menciona: “Creo que su ingreso a la OMC no puede más que beneficiar al mundo en general y a los socios chinos.”¹⁶⁷ Su postura es interesante, de hecho ese fue el motivo por el que se aceptó a China, involucrarla al sistema de comercio mundial, dando así certidumbre y transparencia al comercio de China. Ahora bien, habrá que analizar en lo sucesivo la política comercial de China para ver si realmente se están apegando a lo que se estipuló dentro de la Organización Mundial de Comercio.

Lo mencionado en este sub - capítulo nos hace pensar en la alarmante situación en la que se encuentran nuestras empresas mexicanas; pareciera que China se está comiendo a los industriales mexicanos. La conversión de empresas productoras a simplemente importadoras nos confirma este hecho.

Aunque la entrada de China a la OMC generará cierta certidumbre en el comercio, en México faltará mucho por hacer para detener un poco esta voracidad. Recordemos entonces que el factor institucional tiene un papel central en esta problemática. Es ahí en donde los Programas de Competitividad mencionados deberán de ser un instrumento fundamental para aferrarse a ellos y emprender una verdadera lucha por pasar de una competitividad artificial a una competitividad real.

¹⁶⁷ “Entrevista al Ex – Embajador de México en China.(Cecilio Garza Limón)”. *Revista Aduanas*. Año 1, No. 3, 2002. p. 30

4.4. FUGA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE MÉXICO HACIA CHINA

Resulta evidente que ante la pérdida de ventajas competitivas y la creciente presencia de países como China (aceptada en la Organización Mundial de Comercio en diciembre de 2001) en la producción manufacturera mundial, parece inevitable que ciertas industrias emigren de México hacia este país asiático. Las empresas que basan su competitividad en procesos intensivos en trabajo no calificado con bajos salarios están perdiendo con rapidez su mercado ante estas nuevas circunstancias. La fuga que presenciamos no es sólo de empresas extranjeras que producían en México, sino también lo es de empresas mexicanas que buscan mano de obra más barata.

Por ejemplo, de las 350 maquiladoras que emigraron de nuestro territorio en el 2002, 60 % eran de capital mexicano, reveló el presidente del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación (CNIME) Rolando González Barrón. Además indicó que la actividad que registra mayor número de emigraciones es la confección. Aunque sectores como: el electrónico, textil y plástico también son considerables. De las empresas que se retiraron del país 35 se establecieron en Centroamérica, aunque algunas ya están regresando, porque la infraestructura que se les ofrece en esa región es menos favorable que la existente en México. Sin embargo, las otras 315, que se dirigieron a China, no retomarán porque en ese país no sólo les han otorgado facilidades fiscales, sino que la mano de obra es muy barata.¹⁶⁸

Entre los casos específicos de transnacionales que emigraron ya a China tenemos: Hewlett Packard e IBM entre otras.

La Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones e Informática (CANIETI) menciona que entre los factores que están mermando la competitividad

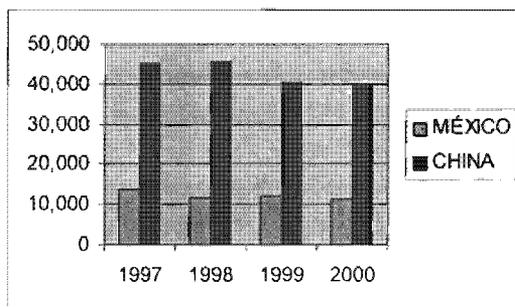
¹⁶⁸ Becerril, Isabel. "De capital mexicano, 60% de las maquiladoras que huyen del país". 8 mayo 2002. En El Financiero.

mexicana se encuentran las exenciones fiscales en el Impuesto sobre la Renta por cinco y seis años, entre otros.¹⁶⁹

Este panorama de fuga de inversiones va estrechamente relacionado a su vez con la inversión que hemos dejado de percibir y que por ende se ha trasladado a China. El futuro que se avecina en torno a la captación de inversión es entonces incierto.

Veamos simplemente la siguiente comparación entre la inversión extranjera que recibe México y aquella de China; esto en el período de 1997-2000 (en millones de dólares):

CUADRO 25. PERCEPCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO Y CHINA



Fuente: Secretaría de Economía

Como bien podemos observar, China intenta a toda costa incentivar a los inversionistas extranjeros y "en la medida en que el país incrementa su posición como economía orientada al mercado y las empresas estatales despiden a millones de trabajadores: será la inversión extranjera la que pueda absorber dicha mano de obra."¹⁷⁰

¹⁶⁹ Guadarrama, José de Jesús. "Competitividad a la baja: huyen hacia China los capitales". 9 noviembre 2001. p. 29. En El Financiero.

¹⁷⁰ Op. Cit. *Is the wakening giant a monster?*. <http://www.economist.com>.

La diferencia en la gráfica es contrastante, pero, ¿qué es lo que está pasando?. La teoría que por años ha planteado Estados Unidos, a lo largo de su existencia como emporio económico, explica la gráfica 25: “Cuando en una nación anfitriona hay ventajas como mano de obra barata y un gran mercado interno, las compañías estadounidenses se muestran sumamente dispuestas a beneficiarse de esos dones”.¹⁷¹ Mano de obra barata y precios bajos en insumos como agua, transporte, valor del terreno, de la construcción y el valor del dinero, derivan en un entorno positivo y atractivo para que se desarrollen las empresas. Obtener beneficios de estos factores es de primordial interés para las empresas estadounidenses. De ahí que para muchas compañías estadounidenses, China sea considerada más como un socio estratégico que como un competidor estratégico.

Hoy día los grandes consorcios empresariales no pueden dar la batalla sin bases en China. Ello debido a la competencia por el mercado local chino, como por la competencia fuera de China. Veamos lo que un estudio de Foreign Affairs nos menciona respecto a este tema. Por ejemplo Eastman Kodak, no puede competir contra su rival mundial Fuji Photo Film, sin bases en China. Tampoco puede Motorola, que enfrenta una ardua batalla con Nokia en el país, ceder el inmenso mercado de consumidores de teléfonos celulares de China continental al gigante finlandés de telefonía móvil. Asimismo, General Motors tiene que mostrar su presencia local si aspira a desbancar a Volkswagen de su posición predominante en el mercado. Para IBM, Compaq y Hewlett Packard, la dura competencia local exige presencia local si es que esperan tener alguna oportunidad de sobrevivir en el mercado chino, tan altamente competitivo.

Para estas compañías, y para muchas otras, el ingreso de China a la OMC representa una luz verde no tanto para el comercio como para la inversión, y para reforzar los actuales lazos con sus filiales o crear nuevos. El precio para ser admitido en la OMC- aranceles aduaneros más bajos, eliminación de muchas barreras no arancelarias, liberalización de la industria y una mejora de los derechos de propiedad intelectual- permitirá que las empresas matrices estadounidenses y sus filiales alcancen mayor integración. Con aranceles más

¹⁷¹ P. Quinlan. Joseph. “Lazos que atan”. *Revista Foreign Affairs en español*. Otoño-Invierno 2002. p. 167

bajos ambas partes podrán intercambiar materiales, partes y productos terminados sobre la base de una mejor relación costo-beneficio. Con el tiempo, las estrategias de integración que antes fueron simples, centradas en el procesamiento o ensamblado de bienes manufacturados, se volverán más complejas a medida que las funciones productivas de valor agregado se transfieran gradualmente a las filiales chinas; éstas últimas se harán más especializadas conforme se vayan integrando en las redes de producción global de las matrices. Como resultado, la calidad de la producción de las filiales aumentará y se volverá más competitiva en el plano internacional.¹⁷² Este panorama nos muestra un futuro donde China podrá aumentar la calidad de sus productos mediante la continua recepción de inversiones con mayor grado de tecnología.

Sin embargo, en el momento en que China ya no sea el polo de inversión extranjera por excelencia, y comiencen a emigrar las maquiladoras existentes hacia países con mano de obra más barata; algunas empresas se quedarán en China, posiblemente aquellas con inversión de mayor tecnología, pero las demás seguirán emigrando hacia naciones con mejores ofertas.

Recordemos que India tiene ya casi mil millones de habitantes con ingreso per cápita que apenas alcanza los 500 dólares por año. Indonesia tiene 210 millones de habitantes con ingresos individuales de 700 millones de dólares anuales y Bangladesh tiene 115 millones de población con apenas 400 dólares de ingreso por persona; mientras que China el ingreso per cápita es de aproximadamente mil dólares anuales y en México es de 4 mil dólares anuales.¹⁷³

Entonces, los países en desarrollo serán la mina de oro sólo por un tiempo, los países desarrollados aprovecharán mano de obra barata y exenciones fiscales, para después emigrar a donde mejor les convenga. Consecuencias: problemas estructurales en las economías receptoras de la inversión, y entre ellos el cierre de empresas con la consecución de un mayor desempleo.

¹⁷² Ibid. p. 167-168

¹⁷³ Marichal, Carlos. "Maquiladoras mexicanas en China". 18 mayo 2002. p. 23. En la Jornada.

La competencia alrededor del mundo por atraer inversión es más agresiva que nunca. Habrá que poner sumo cuidado en el tipo de inversión que queremos. No deberá ser de tipo volátil, aquella que no deja huella de la enseñanza tecnológica. Lamentablemente esta ha sido la realidad que presenciamos en México. La estrategia de crecimiento adoptada desde 1982 con base en mantener bajos salarios para los obreros mexicanos, ya no tiene fundamento. La expansión de la economía mexicana requiere de un desarrollo que sea simultáneo hacia dentro y hacia fuera.

Ya no podemos hablar de prevenciones sino de acciones ante la crudeza de la migración de empresas hacia China, medidas urgentes de competitividad se requieren. La teoría no basta, la práctica de los Programas de Competitividad que tanto el gobierno como los sectores industriales más afectados han formulado se hace necesaria. En primer término se requiere elevar el nivel de la educación y ofrecer una mayor y mejor capacitación. Si bien estos factores son de largo plazo, no deben escatimarse esfuerzos en ese sentido. Además se deben simplificar los trámites (agilizando las aduanas); promover la cultura de emprendedores; fomentar un desarrollo más equilibrado; brindar más seguridad pública y certeza jurídica, así como mejorar y ampliar la infraestructura, sin olvidar que hay que poner candados al contrabando. En términos productivos se requieren empresas más intensivas en tecnología y con mayor empleo de personal calificado. Para sustituir y transitar del ensamble a la manufactura y de ésta a la investigación y desarrollo es menester fortalecer la tecnología.¹⁷⁴

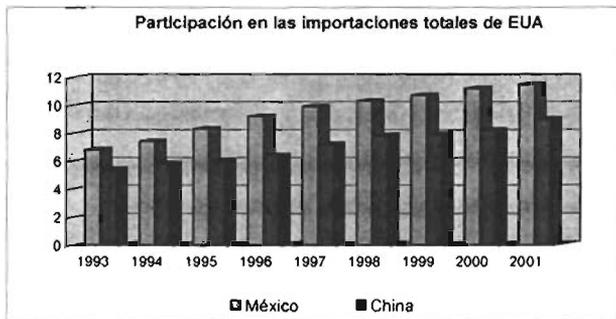
La marcha de China hacia su mayor integración a la economía mundial continuará. Su ingreso de Beijing a la OMC no ha hecho más que acrecentar su papel como la fábrica de bajo costo más importante del mundo; además de convertirse en el polo número uno de atracción de inversión extranjera. Los lazos que atan el destino de China con el resto de los emporios económicos en el ámbito mundial se afianzan cada vez más.

¹⁷⁴ Carrillo, Jorge. Op. Cit. p. 327

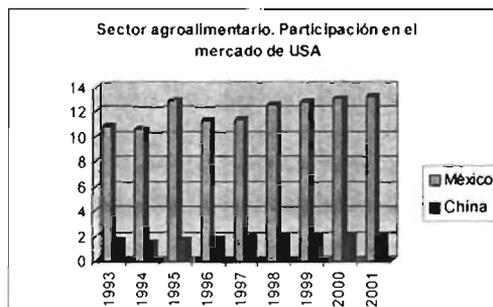
4.5. COMPETENCIA POR EL MERCADO ESTADOUNIDENSE

Analicemos ahora el tercer rubro de competencia en el que México deberá de poner sumo cuidado: la competencia generada por los mercados externos, nos enfocaremos a EEUU. Éste es sólo uno de los principales dolores de cabeza de México respecto a la competencia con China. Todos se han convertido en prioridades para México, pero éste en especial profundiza la rivalidad con el país amurallado, dada la lucha por la participación en el mercado estadounidense.

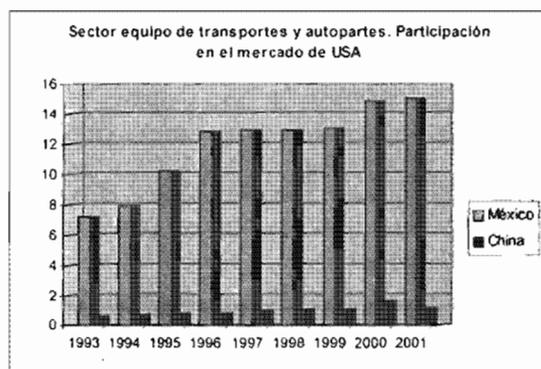
CUADRO 26



CUADRO 27



CUADRO 28



CUADRO 29



Fuente: De la Calle, Luis. *Revista Foreign Affairs*. "China en la OMC, espejo para México". P. 155-156

El cuadro 26 nos muestra claramente la mayor participación de las importaciones mexicanas en el mercado estadounidense en un nivel general. Si posteriormente hacemos un análisis por sectores, apreciamos que en los sectores agroalimentario y de equipo de transportes (gráficas 27 y 28 respectivamente), aún presentamos cierta ventaja respecto de las importaciones chinas en EEUU; pero es en el sector textil donde vemos mayor

competencia, ejemplificado en la gráfica 29, donde a partir de 1998 la competencia con China en este rubro va mano a mano.

A pesar de que México se haya convertido en el año 2000 en el segundo proveedor mundial del mercado estadounidense desplazando a Japón, no debemos confiarnos de la competencia china, pues aunque México cubría el 11.5% de las importaciones totales de EEUU, a China le correspondía el 9%. China nos pisa los talones y se vislumbran complicaciones en el crecimiento de la participación de México en las importaciones de nuestro país vecino.

La competencia por el mercado estadounidense es una realidad. Ya en el 2002 por ejemplo, China se coloca como el segundo socio comercial de Estados Unidos en las industrias manufactureras, a pesar de nuestra cercanía geográfica y la relación bilateral comercial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Conozcamos ahora aquellos productos manufactureros en los que en los últimos años China y México compiten dentro del mercado estadounidense.

Un estudio realizado por la Revista Negocios (publicada por BANCOMEXT) nos plantea la siguiente división:

- 1) Aquellas industrias en donde México domina el mercado estadounidense, dado su elevado volumen de exportaciones, mientras que las exportaciones chinas manejan baja participación. A este tipo de industrias se les denomina **ramas de dominio mexicano**.
- 2) Un segundo tipo de industrias mantiene **competencia china en ramas de dominio mexicano**. Aquí observamos una tendencia a la alza en las tasas de crecimiento de los productos asiáticos y la participación de los productos mexicanos comienzan a disminuir.
- 3) Encontramos también a las industrias de **competencia mexicana en ramas de dominio chino**. En los últimos años las exportaciones de industrias manufactureras mexicanas

registran altas tasas de crecimiento, aunque comparado con el volumen que manejan los chinos nos enfrentamos a su dominio.

- 4) Por último tenemos aquellas ramas de dominio completamente chino donde el volumen y las tasas de crecimiento son de preponderancia china.

CUADRO 30

CATEGORIZACION DE LAS RAMAS MANUFACTURERAS SEGÚN EL TIPO DE COMPETENCIA COMERCIAL ENTRE MEXICO Y CHINA			
Ramas de dominio Mexicano (1)	Competencia China en ramas de Dominio Mexicano (2)	Competencia mexicana en ramas de dominio chino (3)	Ramas de Dominio chino (4)
Automóviles	Maquinaria industrial	Aparatos del hogar	Juguetes y productos de entretenimiento
Accesorios de autos y sus partes	Instrumentos de medicina y control	Equipo de campamento	Ropa y textiles sintéticos y de algodón
Autobuses nuevos y usados	Computadoras	Utensilios para la escritura y dibujo	Teclados y máquinas 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 del acero	Generadores eléctricos y accesorios	Zapatos deportivos	
	Aparatos eléctricos		Equipos de sonido
	Textiles y productos del hogar de algodón	Herramientas y utensilios de cocina	

Fuente: "México contra China en Estados Unidos". Revista Negocios. Bancomext. Julio 2003. p. 59

En la rama número 1, donde encontramos la industria automotriz, la ventaja competitiva de México se encuentra en la formación de mano de obra especializada y la protección gubernamental, además de la cercanía geográfica que plantea menores costos de transporte.

En la segunda rama, China se va acercando, pues sus volúmenes hacia Estados Unidos crecen de forma acelerada.

Como ejemplo dentro de esta segunda rama, tenemos la industria de la cadena de las PCs. México presenta un creciente grado de especialización en el segmento de computadoras electrónicas exportadas a EEUU (Ver cuadro 28); sin embargo en 2003, las exportaciones

chinas de computadoras electrónicas aumentaron en un 335.6%. Como resultado, la cuota del mercado chino en este segmento aumentó de 4.23% en 2001 al 28.19% en 2003, mientras que la mexicana cayó del 26.95 % al 20.05%. Este ajuste pareciera indicar un desplazamiento de las exportaciones mexicanas por chinas en el mercado estadounidense.

CUADRO 31

Estados Unidos: Importaciones de productos de la Cadena PC, 1990-2003

	Valor (millones de dólares)				
	1990	2000	2001	2002	2003
México					
Computadoras electrónicas	0	2,803	3,270	3,654	3,953
Dipositivos computacionales de Almacenamiento	0	217	218	183	152
Otro equipo de computación Periférico	0	3,849	4,978	4,069	2,852
Total importado por Estados Unidos	0	6,869	8,466	7,906	6,956
China					
Computadoras electrónicas	0	1,135	514	1,276	5,557
Dipositivos computacionales de Almacenamiento	0	1,210	1,327	1,713	1,727
Otro equipo de computación Periférico	0	5,911	6,332	8,958	11,368
Total importado por Estados Unidos	0	8,256	8,173	11,947	18,653

Fuente: Dussel Peters, Enrique. Colaboración de Liu Xue. "Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica". Naciones Unidas. Comisión para América Latina y el Caribe-CEPAL. 27 de septiembre de 2004. P.94-95

Ante esta competencia china, presenciamos que los productos de calidad se encuentran también dentro de los segmentos industriales que van ganando mercado dentro de EEUU. La Secretaria de Promoción Económica del Gobierno del Estado de Jalisco informa que durante 2001-2003 la industria electrónica vio caer el empleo directo e indirecto en 21,217 y 23,880, así como proyectos de inversión de 514 millones de dólares por empresas que trasladaron sus actividades mayoritariamente China y/o que trasladaron líneas de producción a ese país.¹⁷⁵

En la tercer rama, México ha logrado incrementar sus exportaciones hacia Estados Unidos, pero China no las ha reducido. La competencia se hace notoria.

¹⁷⁵ Dussel Peters, Enrique. Ibid p.98

Por último tenemos la cuarta rama, en la que el elevado número de exportaciones hacia Estados Unidos presenta una dominación respecto a México. Esta presencia de productos chinos en mercado estadounidense se debe principalmente al fuerte número de empresas estadounidenses que han emigrado hacia China para producir y ensamblar manufacturas y reenviarlas a Estados Unidos a precios competitivos. ¿Cómo entender entonces el reclamo de Estados Unidos, si ellos mismos están generando la competencia entre las empresas que envían a China y aquellas ubicadas en territorio estadounidense?

Si ahondamos en el análisis de dicha competencia dentro del sector textil encontramos que si bien se han creado un gran número de fuentes de empleo en los dos países, dado su papel como proveedores de indumentaria a Estados Unidos; también podemos decir que dichos puestos de trabajo no significaron ni en México ni en China salarios más altos ni mejoras en las normas laborales. Al contrario, los salarios cayeron como resultado de la competencia cada vez más intensa por atraer las fábricas que venden en los mercados del Norte.

Si retrocedemos un poco, vemos que el crecimiento de dichas fábricas en China comenzó a mediados de los años ochenta. El delta del río Perla, en Guangdong, que hace 20 años era mayoritariamente agrícola, hoy es una auténtico hervidero fabril que inunda al mercado mundial con sus mercancías hechas con grandes dosis de mano de obra. Por su parte, en México dicho crecimiento se produjo durante los años noventa. A lo largo de su frontera con Estados Unidos, las nuevas inversiones crearon ciudades en el país donde las maquiladoras brotaban como hongos.¹⁷⁶ Sin embargo dentro de estas similitudes, existe un punto clave que genera la diferencia: en China el establecimiento de un salario mínimo está descentralizado en extremo, cosa contraria a México, donde se encuentra más regulado. Como ejemplo podemos decir que sólo hay tres salarios mínimos en el país, incluido uno para la región fronteriza con Estados Unidos (sus valores varían de 93 a 108 dólares). Estos salarios mínimos, aunque bajos, son casi el doble de los de Shenzhen, que son los más altos de toda China. Lamentablemente dicha competencia está empujando los salarios de México a la baja.

¹⁷⁶ Ross, Robert J.S. y Chan Anita. *De Norte-Sur a Sur-Sur*. Revista Foreign Affairs en Español. p. 187

Ahora bien, si hablamos de la situación salarial en China tenemos que cualquier ciudad, e incluso un municipio dentro de una ciudad, puede establecer su propio salario mínimo según una fórmula proporcionada por Beijing. Esta fórmula toma en cuenta factores como el costo de vida en la localidad, el nivel de salario prevaleciente y el índice de la inflación. Estos salarios mínimos oficiales también oscurecen el abuso físico y la violencia a la que están expuestos los trabajadores chinos. Mientras que los gobiernos y las empresas luchan una cruel batalla por disminuir los salarios y seguir compitiendo al obtener ganancias considerables; por otra parte, el motor de dichas industrias como la textil de la que hemos hablado, “los trabajadores” no se han beneficiado ni en China ni en México. “Estos trabajadores de líneas de ensamble están atrapados en una carrera internacional por alcanzar el último lugar”.¹⁷⁷

En este análisis no hay que perder de vista el papel que juega Estados Unidos. Como bien pudieron observar puse entre comillas el término: “competencia china”; pues, si bien es cierto que México está compitiendo con China por el mercado estadounidense, hay que tener muy claro también que México al mismo tiempo está compitiendo con las filiales estadounidenses establecidas en China. Me gustaría ahondar en este tema y la siguiente afirmación ejemplifica mejor la situación:

“...cada vez son más las corporaciones multinacionales estadounidenses que se valen de China como plataforma de exportación para enfrentar la implacable competencia global. Un porcentaje creciente de los productos que exportan estas filiales desde China se destina al mercado estadounidense. Estos bienes se contabilizan como exportaciones de origen chino al mercado estadounidense (aún cuando son transferidos por entidades de propiedad estadounidense) y contribuyen al déficit comercial, cada vez mayor también en Estados Unidos”.¹⁷⁸

¹⁷⁷ Ibid. p. 188

¹⁷⁸ P. Quinlan, Joseph. “Lazos que atan. Revista”, *Foreign Affairs en Español*. p. 162.

De ahí que México no sólo compita con China por abarcar el mercado estadounidense, sino con las mismas empresas estadounidenses establecidas en China dada la conjunción de mano de obra barata, costos de transporte a la baja y programas económicos más liberales.

Cómo entender entonces las quejas por parte de la economía estadounidense sobre el déficit tan grande que tienen con China cuando entre las mismas filiales se genera esta competencia encarnizada. El creciente uso de China continental como base de exportación por parte de las principales corporaciones multinacionales podría inhibir cualquier mejora significativa en el déficit de Estados Unidos respecto de China.

Las firmas estadounidenses comenzaron a inyectar dinero en China a partir de 1993, dadas las nuevas condiciones fiscales y de apertura de mercado que China ofrecía por la reforma y modernización implantadas. Para estas fechas China se volvía un destino predilecto para los negocios estadounidenses no sólo en lo que toca a Asia, sino también al conjunto de países en vías de desarrollo. De éstos últimos, sólo México y Brasil (que realizó privatizaciones a gran escala) atrajeron más inversión estadounidense que China y Hong Kong en la segunda mitad de los años noventa.

Hacia el final de la década, el número de filiales extranjeras de propiedad mayoritaria estadounidense en China era superior a 450, mientras que en 1990 sumaban sólo 45. Las compañías estadounidenses empleaban a unos 262,000 trabajadores, una de las mayores fuerzas de trabajo de las filiales en los países asiáticos en desarrollo. Mayores activos, más operaciones y más trabajadores significaron un aumento en las ventas de las filiales estadounidenses en el extranjero. Gracias a la cada vez mayor presencia estadounidense en China, el mercado de la Gran China (que comprende Hong Kong y China Continental) es hoy, entre las naciones en desarrollo, la principal fuente de ingresos provenientes de filiales estadounidenses en el extranjero. Los ingresos de las filiales establecidas en la Gran China se sextuplicaron con creces durante de los noventa, y en 2000 superaron los 7000 millones de dólares; en 2001 la cifra disminuyó pero, aún así, fue 18% más alta que la correspondiente a México, la segunda plaza. Esto significa que, al contrario de lo que suele

creerse, China es hoy una fuente de ganancias considerables para muchas compañías estadounidenses.¹⁷⁹

Y es que en un principio las multinacionales estadounidenses entraron a China para tener acceso al enorme mercado de consumo. Hoy día la estrategia de dichas multinacionales cambió y ahora las exportaciones de las filiales hacia Estados Unidos se elevaron muy por encima de las ventas al mercado chino.

Esta competencia se sigue constatando mediante diversos estudios. La correduría internacional Merrill Lynch advirtió por ejemplo que los riesgos de que México continúe perdiendo mercado en Estados Unidos frente a China son cada día más grandes. Ellos mismos mencionan que a corto plazo, los incentivos institucionales como recortes de impuestos para algunas industrias, podrían ser una opción para que México pelee esta batalla, argumentó el banco de inversión. Desafortunadamente, las reformas estructurales en materia fiscal, energética y laboral vitales para que México mantenga su competitividad permanecen atoradas en el plano legislativo, señaló Robert Berges, director de estrategia para América Latina de esta institución.¹⁸⁰ Sin embargo este planteamiento se deberá analizar con detenimiento, pues seguir ofreciendo ventajas fiscales al extranjero, cuando contamos con una estructura fiscal deprimida, puede ser inoportuno.

4.6 POSICIÓN DE MÉXICO SOBRE EL INGRESO DE CHINA A LA OMC

En México el proceso de entrada de China a la OMC no pasó nunca desapercibido, por el contrario, recibía un estrecho escrutinio por parte de los actores económicos y algunos políticos. De hecho, el inicio de las negociaciones bilaterales México-China, para el ingreso de éste último país a la OMC comenzó en 1994. Tuvieron que pasar siete largos años para que finalmente el 13 de septiembre de 2001 concluyera la negociación bilateral. Recordemos que de los 142 países que forman parte de la OMC, México fue el último país que terminó las negociaciones bilaterales con China en su proceso de adhesión a la OMC.

¹⁷⁹ Ibid. p. 164-165.

“La principal razón para oponerse era la situación competitiva de la economía y las características del sistema económico chino, que hacen difícil valuar precios y costos relativos y, por lo tanto, saber realmente a qué tipo y grado de competencia se enfrenta.”¹⁸¹ El hecho de que México pidiera un tratamiento diferente al de los demás países significó un poder de negociación importante, dicho en otros términos, un costo importante en términos de diplomacia, en resumen: imagen ante el mundo. Aunque desde la perspectiva China, México se convirtió en el negociador incómodo e inesperado.

Y es que México, sabiendo las consecuencias que pudiera traer consigo la adhesión de China a la OMC, supo pedir y defender sus intereses.

Los aspectos a negociar fueron:

- Acceso a mercados y
- Antidumping

En cuanto al acceso a mercados se redujo el arancel promedio de 33.58% a 15.35% para 266 productos de interés exportador de México. Dicha reducción tiene que realizarse antes del 2005. Además, no sólo contaremos con dicha reducción, sino también con la eliminación de las barreras no arancelarias impuestas. Por su parte, habrá una protección a la denominación de origen del tequila y el mezcal.

En lo que respecta al antidumping, México consiguió que no se eliminaran las cuotas compensatorias en un periodo de 6 años (hasta el 1º. de enero del 2008). En un inicio México pedía 15 años, cuando China sólo quería ofrecer 5 años. La negociación final fue de 6 años; como resultado, antes de este período, China no podrá cuestionar a México ante un panel de solución de diferencias de la OMC para reclamar, con base en la legislación comercial internacional del organismo la improcedencia de los impuestos antidumping. Incluso, si persistiera la práctica desleal en un periodo posterior a los 6 años, estas medidas

¹⁸⁰ García, Carla. “Gana China mercado a México en EU” Periódico Reforma. 2 de octubre 2003
<http://www.reforma.com/parseo/printpage.asp?pageprint=../economyfinan.../default.ht>

¹⁸¹ De la Calle, Luis. Op. Cit. p. 153

antidumping podrán mantenerse siempre y cuando se pueda demostrar que la práctica desleal continúa. México deberá entonces aprovechar al máximo estos 6 años para poder documentarse y así fundamentar los casos de dumping. Con ello se reforzarán los argumentos para no perder ninguna controversia ante los paneles de la OMC.

Se habla hoy día de que México mantiene cuotas compensatorias con China en 1,300 fracciones arancelarias para productos textiles, de confección, zapatos, juguetes, del sector químico, etc. Será sólo al llegar el 2008, que China podrá pedir a la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía una revisión de las cuotas, si el resultado no le gustara a China, podrían llevar esa revisión a la OMC.¹⁸²

La industria mexicana tendrá que ver este período como una oportunidad para implementar programas de ajuste y competitividad ante la competencia de productos chinos. Si bien no se pensó en esto antes, es momento de generar estrategias que nos lleven a no salir perjudicados de nuestra relación comercial con China.

Adicional a la serie de situaciones que negoció México con China, existe en el marco de las negociaciones un mecanismo **transitorio de salvaguarda especial** que la OMC pondrá en marcha a petición de algunos de sus miembros cuando las importaciones de productos de origen chino causen o amenacen causar una desorganización del mercado que afecte a los productores de cualquier nación integrante. Éste será seguramente un punto de apoyo al que México deberá asirse para atenuar el efecto del país amurallado.

La entrada de China a la OMC es entonces un arma de dos filos. Por un lado tenemos que China podrá tener mayor acceso a los mercados mundiales debido a las negociaciones de disminución de arancel que tendrá con todo el mundo. En México existe entonces el temor de que China desplace a industrias nacionales en el mercado local y también en el mercado estadounidense; además de profundizar el déficit comercial con México. Esta afirmación

¹⁸² Entrevista a Luis de la Calle. Ex – subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía. “El Año del Dragón, China en la OMC”. *Revista Aduanas*. Año 1, No. 3, 2002. p. 11

fue pronunciada por el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) y no es una afirmación a largo plazo, pues ya lo estamos viviendo. Además, existe el temor de que China siga incurriendo en sus prácticas desleales para continuar abarcando mercado y seguir incrementando sus exportaciones. Con la adhesión de China a la OMC; los productos significarán no sólo más presencia en nuestro mercado, sino también mayor competencia y posible desplazamiento de las manufacturas mexicanas en los mercados internacionales.

Por el otro lado, en lo que podríamos llamar una ventaja para México en cuanto a la adhesión de China a la OMC es que se le dará un tratamiento de economía de mercado. De ahí que hubiera mayores facilidades de imponer restricciones a la entrada de productos chinos por lo menos durante quince años. Para llevar a cabo este tipo de restricciones lo usual sería que aquel que impone las restricciones demuestre que el otro recurre a prácticas desleales, como: subsidios a los insumos, a la producción, etc. Sin embargo la condición de China, al no reflejar los verdaderos costos de producción y al tener precios duales; permite que se puedan imponer restricciones, teniendo que ser China quien demuestre que no ha incurrido en prácticas desleales.

Además, otro punto a favor para México será que el marco regulatorio al que se deberá apegar China, marcará exigencias que desembocarán en una mayor apertura hacia el exterior y el interior de China. Será entonces en el interior, donde podremos visualizar las ventajas; al realizar estudios de mercado para exportar en aquellos sectores donde podamos tener una ventaja competitiva. En este sentido, Cervecería Modelo ha puesto el ejemplo. Sin embargo deberán visualizarse futuros proyectos de exportación. Por ende, podremos salir beneficiados de la reducción en las trabas de China a la importación. “Es un hecho que la apertura del coloso económico asiático es tan capaz de beneficiar como devorar a muchos países e industrias.”¹⁸³

4.7. PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-CHINA

El peligro se cierne sobre México y ya lo estamos viviendo desde hace tiempo. La entrada de China a la OMC, si bien regulará las relaciones comerciales, también permitirá una mayor participación de la economía China dentro del entramado comercial; significando esto, que expandirá sus industrias. “Un estudio del Gobierno chino prevé una gran expansión de la industria manufacturera, principalmente textiles y productos como herramientas, y miles de cosas de consumo inmediato o de corta duración. También crecerá fuertemente la agricultura intensiva. Todo lo cuál puede barrer a las economías de pequeños países latinoamericanos y asiáticos que viven de los mismos productos que el nuevo socio.”¹⁸⁴ Este estudio no es el único que plantea una situación ventajosa para China y peligrosa para el resto de los países en vías de desarrollo; tenemos por ejemplo la opinión del director ejecutivo del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico- Francisco Gutiérrez-; respecto a que las economías que compiten sólo con mano de obra barata y no buscan realmente ofrecer valor agregado a sus productos, serán desplazadas en los mercados internacionales¹⁸⁵

México por supuesto entra dentro de este esquema y las cifras en torno al déficit comercial analizadas anteriormente demuestran de manera contundente la vulnerabilidad a la que estamos expuestos. Se aproxima un arduo trabajo por parte del gobierno y las empresas.

Frente a este panorama cabe preguntarse: ¿qué haremos?, ¿cómo incrementaremos nuestra competitividad de una manera más dinámica? El ex – subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía Luis de la Calle nos plantea una posible estrategia a seguir, que bien valdría la pena analizar para su puesta en marcha en algunos aspectos:

¹⁸³ Agencia AP y Notimex. “China incorpora sus mil 300 millones de consumidores al comercio mundial”. *Revista Aduanas*. Año 1, No. 3, 2002. p. 42

¹⁸⁴ *Ibidem*.

¹⁸⁵ López, Mario. Op. Cit. p. 18

“En lo nacional es necesario que México mejore su oferta de rendimiento y riesgo a la inversión interna y foránea. Lo primero que debe hacerse es reconocer que en México es relativamente caro y riesgoso producir. Caro por la falta de infraestructura de transporte, por la escasa oferta energética y de agua, por la dificultad de encontrar trabajadores calificados, por la maraña de trámites burocráticos. Riesgoso por las constantes variaciones del régimen jurídico y el parco desarrollo y lentitud de nuestro sistema judicial. Así, es imperativo que se adopte una política industrial fundada en dos pilares: un programa nacional de reducción de costos y la disminución de riesgo de operación.

Es innegable que el país ha mejorado su oferta rendimiento-riesgo al asegurar acceso a los principales mercados del mundo y al lograr una estabilidad macroeconómica, además de la transición política. Sin embargo, la clave estriba no sólo en el mejoramiento de la oferta, sino en el mejoramiento continuo.”¹⁸⁶

En esta parte concuerdo casi con todo a excepción de:

- 1) La dificultad de encontrar trabajadores calificados, pues si no se encuentran o no los hay en abundancia se pueden crear proyectos de capacitación para tener un mayor número de personas calificadas en las áreas que se requieran. Claro, esto es un costo más y es precisamente lo que día a día están evitando las empresas, pero es punto focal para el desarrollo de las mismas.
- 2) En cuanto al Programa de reducción de costos, no estoy totalmente de acuerdo. Qué más podemos hacer si ya hemos analizado que los salarios en China no pueden compararse con los que perciben los trabajadores en México. Este punto tendría que analizarse con mayor cautela.

En lo que respecta al comercio internacional, Luis de la Calle continúa:

México tiene tres ventajas fundamentales para hacerlo más atractivo:

- 1) La juventud de los trabajadores, siempre y cuando se invierta en educación y entrenamiento, sólo así se podrá dar el salto tecnológico.

¹⁸⁶ De la Calle, Luis. Op. Cit. p. 159

2) La cercanía al mercado de Estados Unidos hace de México el único país del mundo que tiene la mano de obra y la ubicación para surtir el mercado norteamericano justo a tiempo y convertirse en el socio estratégico para la producción de manufacturas y servicios.

3) Los principales competidores del país-asiáticos y latinoamericanos-no tendrán en el mediano plazo el acceso privilegiado que tiene México gracias a los tratados de libre comercio con Estados Unidos, la UE y América Latina. Esta ventaja, sin embargo, no es permanente, y debe aprovecharse para posicionar el producto mexicano en los principales mercados antes de que se erosionen las preferencias.¹⁸⁷

Definitivamente estoy de acuerdo que estos debieran ser nuestros puntos fuertes, pero lamentablemente, incluso con la serie de Tratados Comerciales que hemos firmado no hemos consolidado la presencia que requerimos en el extranjero. Debemos continuar en la mejora continua del manejo de inventarios, la mercadotecnia, pasando por la inversión en capital humano, en investigación y tecnología.

Otro punto a analizar es que el mundo se queja de China, sin recordar que muchas de las empresas que están exportando de China son transnacionales, que se han ido precisamente por las preferencias fiscales y la mano de obra barata. De manera que compiten en el mercado contra sus propias filiales en el mundo. Así, el 100% de la ventaja competitiva de China no radica en empresas chinas, sino que una buena parte están siendo las empresas transnacionales quienes se aprovechan de dicha ventaja.

Sin embargo, también se vislumbra una posibilidad dentro de este panorama desalentador con la entrada de China a la OMC. Se generará así un marco legal para el acceso al mercado chino, mercado que si bien es fuerte competidor en muchos aspectos, presenta la oportunidad para hacer de éste un camino de dos vías. Explicemos esta situación:

México tiene que pensar en dos aspectos fundamentales para consolidar sus relaciones comerciales con China. En primer lugar, fortalecer el mercado nacional, en aquellos sectores que han sido abatidos por las importaciones chinas. Debe de buscar anclas que le

¹⁸⁷ Ibid. p. 160

permitan a las empresas nacionales, continuar su desarrollo y a su vez seguir buscando a través de salvaguardas, que dichas industrias no sean golpeadas por la fuerte presencia de importaciones chinas; más aún si México cuenta con el respaldo de la OMC, pues así fue estipulado en la negociación bilateral que realizaron los dos países. En segundo lugar, tendremos la oportunidad de exportar a China, en aquellos sectores con ventaja como serían: el automotor y autopartes, eléctrico, electrónico, alimentos y bebidas. Nuestras exportaciones se encuentran en una etapa de desarrollo; lo importante será el asesorarse con aquellos organismos que dan apoyo a exportadores, generando con ello un mayor flujo de mercancías hacia China. Si pensamos que:

“China continental es más que una mera fuente de oferta global: también es una enorme fuente de demanda global”¹⁸⁸, entenderemos la estructura de negocios de los chinos.

De ahí que los empresarios mexicanos deben acercarse con el entramado de posibilidades existentes para exportar a China. Habría entonces que realizar estudios de los principales productos demandados. Para ello, la embajada y Bancomext ofrecen importantes apoyos para los que quieran ir y asociarse con los chinos. Pensemos por ejemplo que China es un destacado importador de mercancías primarias como mercancías agrícolas (soja) y metales (como el cobre y el aluminio). Y aunque es un fuerte productor de acero, también es fuerte consumidor dado el incremento en su demanda. Y por si fuera poco también es excelente mercado en el ramo de la cerveza.

Observemos entonces a continuación, los sectores que Bancomext ya tiene identificados como oportunidades para exportar a China:

*Sector agropecuario y pesquero: carne de res, y cerdo, carne de pollo y subproductos frutas y legumbres secas, café envasado, aceites vegetales.

*Alimentos procesados: dulces y confitería, jugos, vinos de mesa, cerveza.

¹⁸⁸ P. Quinlan, Joseph. “América Latina a la sombra de China.” *Revista Foreign Affairs en Español*. Volumen 3, No. 3, 2003. p. 89

*Químico y farmacéutico: farmacéuticos genéricos, fertilizantes, pigmentos y tinturas, químicos orgánicos, materias plásticas.

*Piel y textil: pieles y cueros, algodón, fibras artificiales, alfombras de fibras sintética.

*Metalmeccánico: laminados de aceros planos y no planos, alambre y barra de cobre, partes automotrices.

*Energéticos: petróleo

*Otros: materiales para acabados de construcción, muebles y accesorios para baño, pintura, tubería.¹⁸⁹

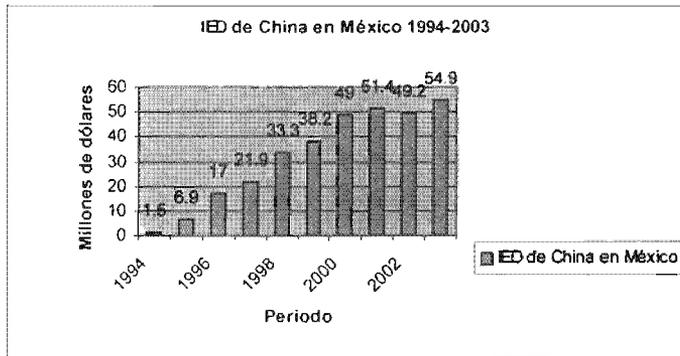
México tiene entonces un área enorme para exportar al país asiático desde cobre, pintura, materiales y acabados de la construcción, hasta muebles y accesorios de baño. Si tomamos en cuenta que la construcción se incrementó en China un 17.1% en el 2003, respecto del 2002.

Además de todas estas posibilidades, también se podría pensar en atraer mayor inversión china a México. “En Ciudad Obregón, Sonora, se invirtió más de 76 millones de dólares para instalar una empresa textil que empezó a funcionar el 28 de mayo de 2001.”¹⁹⁰ Baja California, El Estado de México y Tamaulipas son otro ejemplo de la inversión china. Habría sin embargo que analizar muy bien el tipo de inversión china queremos en México, pues recordemos que este tipo de industria es muy volátil por la utilización de baja tecnología. Hoy está en México y mañana puede regresar a China o a algún país con un costo menor en la mano de obra barata.

¹⁸⁹ Plancarte, Federico. Op. Cit. <http://www.gestiopolis.com/Canales4/mkt/china.htm>

¹⁹⁰ Shicheng, Xu. Op. Cit. p. 101

CUADRO 32



Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Secretaría de Economía
Villalobos, Angel. Op.cit

La inversión extranjera directa china que observamos en el cuadro 32, está concentrada en: confección de prendas de vestir y elaboración de productos de plástico. Se pronostica que para el 2004, se contará con 307 sociedades de participación de capital chino. Esto significa, el 1% de las sociedades con IED en México.

La importancia de China como exportador de capitales no es muy conocida, sin embargo, en la década pasada la inversión en el exterior por parte de compañías chinas tanto públicas como privadas fue muy agresiva. “Las 12 multinacionales más importantes de China, según cifras de las Naciones Unidas, controlan hoy más de 30,000 millones de dólares en activos en el exterior, dan trabajo a más de 20,000 empleados extranjeros y generaron 33,000 millones de dólares en ventas al exterior en 2001”.¹⁹¹

Si bien, hay muchos temores de ver si en 6 años podremos levantar nuestras actuales industrias ya golpeadas por los efectos de la competencia china, también es cierto que tenemos que sacar provecho de esta misma situación para generar diversas opciones y defender nuestros nichos de mercado. Ello sólo se logrará mediante una planeación

¹⁹¹ P. Quinlan. Joseph. Op. Cit. p. 90

estratégica por parte de las empresas y un debido apoyo por parte de nuestras instituciones gubernamentales: aduanas, la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda básicamente. El lograr las sinergias adecuadas entre estas instituciones requiere de dedicación para caminar juntos hacia el mismo fin: generar una política comercial sólida; que, si bien está abierta al flujo de mercancías con el exterior, también esté dispuesta a poner candados cuando sea necesario.

Además de esto, llevar a cabo iniciativas sobre cooperación bilateral con China, que permitan igualar las circunstancias de competencia en calidad, producción y regulación de las empresas, sería una medida interesante. Así, los cabos sueltos que quedaron después de la adhesión de China a la OMC, quedarían regulados y estipulados por un Tratado más cercano y ad hoc a las necesidades de México. Dentro de esta misma línea de cooperación bilateral, vale la pena mencionar los Acuerdos que México y China han firmado:

- Fortalecimiento del intercambio de productos agrícolas
- Cooperación en la industria minera
- Acuerdos sobre doble tributación y desarrollo social

En este marco de cooperación, China está en el entendido de sujetar sus prácticas de comercio a reglas internacionalmente acordadas dentro del marco de la OMC. Esto conlleva tener “cierto respaldo” por parte de una Organización y la serie de Acuerdos que se firman. Sin embargo, el compromiso recíproco es el que definirá el futuro, generalmente incierto, del comercio internacional. Equilibrar el beneficio para los consumidores y al mismo tiempo para la industria nacional no es una tarea fácil. Sin embargo, México debe esforzarse por incrementar los niveles de competitividad. Y no hablo a nivel mano de obra barata; pues este factor sin duda está dominado por los chinos; China se está convirtiendo en la fábrica del mundo. Habremos de mejorar entonces en el plano tecnológico, la investigación, en el capital humano y aniquilar la corrupción como fuentes primordiales para generar dicha competitividad. Si bien habremos de defender en lo posible nuestros nichos de mercado como lo mencioné anteriormente, no habremos de basar nuestra economía en la industria manufacturera, diversifiquemos las actividades y contrarrestemos la preponderancia de China en las manufacturas, ello implicará que debamos incursionar en

el sector agrícola, elevando la competitividad y los niveles de productividad en sectores primarios como la minería y la pesca, fomentando a su vez el crecimiento en actividades críticas de servicios como el turismo.

Los productos competitivos de México (productos agrícolas, energía y otras mercancías primarias) confluyen muy bien con las propias necesidades estratégicas de China. Ello debería ser el fundamento o el punto de partida de una relación bilateral más próspera entre China y México. Corresponderá a México poder aprovecharlas.¹⁹²

Sin embargo, la cruda competencia de los chinos seguirá presente, la inequidad existente en nuestra relación bilateral comercial con China persistirá a menos de que juntos: empresas, gobierno y consumidores sigamos en la búsqueda de estrategias para contrarrestarla. Los esfuerzos de México se deberán enfocar en explotar las fortalezas y crear alianzas estratégicas. Apostar por productos con mayor valor agregado, así como desarrollar una efectiva cadena de suministro, realizar las reformas necesarias y con ello mejorar la infraestructura, serán las tareas primordiales a seguir.

¹⁹² Ibid. p. 94

CONCLUSIÓN

A lo largo del trabajo se aprecia la complejidad en las relaciones comerciales México-China, tomando como base el análisis de sus respectivas inserciones a la actividad económica mundial y el impacto que las estrategias comerciales llevadas a cabo por China, han generado en un México tendiente a trabajar con industrias intensivas en mano de obra barata y con lagunas en el sistema aduanero, que no logra detener el contrabando.

Partiendo del presente análisis, se observa que la hipótesis es correcta; lo anterior, debido a que la agresiva estrategia comercial china, aunada a su adhesión a la OMC, así como la posible reubicación en China de empresas transnacionales establecidas en México en función de mano de obra más barata y facilidades fiscales más atractivas, está afectando las perspectivas de crecimiento de sectores específicos de la industria manufacturera mexicana como son la industria textil, del calzado y del juguete, debido a que son industrias intensivas en mano de obra y poco especializadas. Llevar a cabo los Programas Sectoriales para la Competitividad, además de lograr los consensos necesarios para determinar las reformas estructurales que necesita el país y plantear una estrategia inteligente para combatir el contrabando serán fundamentales para sacar a flote dichas industrias. El reto es entonces mayúsculo.

Sin embargo, no se debe pasar por alto que el factor China no es el único causante de la baja en las perspectivas de crecimiento, habrá que tener en cuenta otros factores como: la inflación y sobrevaluación del tipo de cambio en México, el deterioro de la infraestructura, una falta de inversión en logística, la violencia, el contrabando, los trámites burocráticos y la corrupción en México. Sin dejar de lado la creencia de que las maquiladoras son el sustento de la economía mexicana, lo cual no se observa en los últimos años. Así como la falta de reformas estructurales: fiscal, laboral y una política industrial que estimulen la inversión y generen un crecimiento y desarrollo económico.

¿Qué sucede entonces con la ventaja competitiva de México hasta el 2000? La respuesta es que ha decaído porque no es un país atractivo para invertir como lo es ahora China ¿Uno de los motivos? el capital se mueve hacia los países con mayores facilidades e incentivos, donde predomina la certidumbre para invertir y obtener ganancias, donde los incentivos laborales, fiscales, en infraestructura y servicios son muy atractivos y donde no existen restricciones a las inversiones que afectan el medio ambiente.

El elemento que genera esta movilidad en los capitales es la *competitividad*, principal motor de la deslocalización de la producción, donde los países industrializados desplazan sus actividades productivas hacia economías intensivas en mano de obra que les reditúan. De ahí que el modelo a seguir a partir de los 80's fuera el del crecimiento hacia afuera, aquel en donde los países en desarrollo se volvieron simplemente la plataforma de exportación de países industrializados, generando las figuras de maquilas (México) o las ahora zonas económicas especiales (China); sin la generación de una política industrial propia fuerte, además de la falta de fortalecimiento del mercado interno, con lo cual se descuida al consumidor final y se atienden las necesidades del extranjero. Desde esta perspectiva, la importancia de fortalecer un mercado interno, para conquistar posteriormente otros nichos de mercado, es fundamental.

Como se observa, México y China son hoy por hoy dos economías integradas al orden económico mundial, totalmente alineadas a las posturas impuestas por los países que llevan la batuta. Cada una, sigue los designios de la liberalización económica, la modernización, el crecimiento económico y las plataformas de exportación para solventar sus problemas económicos, así como la estrategia económico-comercial más viable. México, confiado en que la cercanía geográfica con EEUU sería un factor primordial para mantener su ventaja competitiva al firmar el TLCAN; diez años después se percata que no es suficiente, tampoco lo es la creación de los Programas de Fomento a la Exportación como el PITEX o las Maquilas. Desde esta perspectiva, las Zonas Económicas Especiales creadas por China rebasan el concepto que se creía era la panacea en México y que funcionaría como punta de lanza para generar el anhelado crecimiento económico. El desplome de las maquilas es

contundente a partir del 2002, y con ello, la pérdida de las ventajas competitivas, basadas en la mano de obra barata.

La comparación entre el desempeño económico de México y China se hace inevitable, sobre todo si tomamos en cuenta que el sistema político autoritario en China, ha permitido poner en marcha cambios radicales, para lograr: un crecimiento económico del 9% en 2003, aunado a un quinto lugar en cuanto a la atracción de inversión extranjera directa, totalizando 450,000 millones de dólares.

A lo largo de la investigación se demuestra una fuerte actividad comercial de China basada en sus ventajas competitivas: mano de obra barata, subsidios, incentivos fiscales, esquema laboral flexible, eficiencia productiva, impulso creciente a la productividad, vinculación tecnológica de empresas y universidades educación e infraestructura, alianzas estratégicas, mercado interno fortalecido, diversificación de productos y mercados y por supuesto la subvaluación del yuan. Sin embargo, esta última ventaja se ha visto presionada, sobre todo por EEUU, en el sentido de insistir sobre una revaluación del mismo.

Mientras escribo estas líneas, ya en el 2005, no puedo pasar por alto el hecho de que en julio de este mismo año, China decidió revaluar su moneda en un 2%. Pasó así de 8.28 unidades por dólar a 8.11. El yuan dejará de estar atado al dólar y se vinculará a una canasta de divisas. Si bien es cierto que dicha revaluación no fue significativa, la idea fue introducir un mecanismo que otorgara flexibilidad a la moneda para que gradualmente responda a los movimientos del mercado.

Una variable nueva comienza a generar mayor incertidumbre y por tanto incrementa el nivel de competencia: la aparición de una mano de obra calificada. Como se sabe, el gobierno chino alienta la inversión en sectores manufactureros poco sofisticados para promover el empleo (es ahí en donde las industrias mexicanas intensivas en mano de obra son afectadas) a su casi inagotable masa laboral, pero en los últimos años ha hecho grandes esfuerzos para ofrecer a los inversionistas extranjeros decenas de miles de ingenieros y científicos capaces de desarrollar nuevos productos en los más vanguardistas sectores

industriales como las telecomunicaciones y la biotecnología, en este sentido el reto para México es doble. Sin embargo, vale la pena reflexionar en que las exportaciones chinas de alta tecnología están dominadas precisamente por empresas extranjeras y que las firmas industriales chinas siguen dependiendo en gran medida de diseños, componentes esenciales y equipo manufacturado que importan de EEUU y otras democracias industrializadas avanzadas, sin que China retome pasos efectivos para absorber la tecnología que importan y difundirla así entre la economía local. Esta situación nos hace pensar en la fuerte interrelación que China mantiene con las potencias y que por ende su auge económico depende en gran medida de ellas. En este sentido, la similitud entre México y China se hace palpable. A pesar del éxito del gigante asiático, la constante tanto en China como en México será la dependencia. No puedo pensar en China como una superpotencia porque su riqueza es en gran medida resultado de la implantación de empresas transnacionales que están dirigiendo el destino de dicho país. Llámese socialismo de mercado (China) o país emergente (México); estos dos países continuarán en la búsqueda de reconocimiento en los foros económicos mundiales para conseguir mayor inversión. Lo interesante será implementar reformas económicas en uno y reformas políticas en el otro país, para lograr una competitividad justa.

Al tomar en cuenta todos estos aspectos, se observan los efectos generados por las ventajas competitivas chinas en México. En primer lugar, la pérdida continua del mercado interno, debido a la invasión de los productos chinos, dando como consecuencia un fuerte déficit comercial. “ En los últimos 10 años, la venta de productos chinos a México creció 28 veces, mientras que las exportaciones de México al dragón asiático apenas se incrementaron 10 veces”¹⁹³, incluso a pesar de las altas cuotas compensatorias impuestas desde 1993. Además, un factor que contribuye para poner en jaque los productos hechos en México es el contrabando, práctica ilegal en el comercio internacional que genera pérdidas millonarias en las industrias productivas del país y como consecuencia desempleo.

En segundo lugar, la pérdida de la ventaja competitiva de las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense, principal destino comercial. Un dato relevante es mencionar que

¹⁹³ Jiménez, Pilar. “Prefieren comprar a vender en China”. 12 de septiembre de 2005. En Reforma.

fue precisamente en 2003 que China se convierte en el segundo socio comercial para el mercado estadounidense. La competencia en la relación México-China se encuentra más fuerte que nunca. Sin embargo es interesante mencionar que México no sólo compete con China, sino con las filiales estadounidenses establecidas en China. Mientras que para México, China representa un rival en ciertos sectores, para EEUU representa un socio estratégico. Sin embargo, hay otras vertientes que critican esta posición, pues la balanza comercial estadounidense también se encuentra afectada por la invasión de los productos chinos.

En tercer lugar, la fuga de empresas transnacionales que en su momento invirtieron en México por lo atractivo de sus bajos salarios, ahora emigran hacia China quien ofrece mayores concesiones. Además, existen empresas transnacionales que pensaban incorporarse a los proyectos productivos para invertir en México, pero que según datos del Consejo Nacional de la Industria Manufacturera Exportadora, no lo hicieron del 2000 al 2003 debido a la preferencia del mercado Chino.

No sólo las multinacionales emigran, también lo hacen algunas industrias mexicanas. Entre estas últimas, tenemos aquellas que simplemente cierran por completo sus operaciones en México y cambian su giro para volverse netamente importadoras y por último están aquellas que continúan con sus operaciones en México y que además han logrado colocarse en el gusto de los ciudadanos chinos, son aquellas industrias que han buscado nichos de mercado en ese país asiático para tener presencia estratégica, y convertir la desventaja en oportunidad. Este es el caso de transnacionales como Cervecería Modelo y compañías de petroquímica y minería, además de Gruma (Grupo Maseca), Bimbo, La Costeña y La Sierra, quienes han ingresado con éxito al mercado chino. Por si fuera poco, pequeñas y medianas empresas comienzan a incursionar en el mercado chino: Fábrica Nacional de Lijas (Fandeli), Filtros Fino, Café Tostado de Exportación y Chocolates Turín. En este sentido, se tiene que aprovechar la ventaja de los miles de contenedores que llegan al país repletos de mercancía y debido a la poca afluencia de contenedores hacia el gigante

asiático, el costo del flete es de la mitad de lo que costaría enviar contenedores a Panamá o Ecuador.

Por último, una presión más para México es la pertenencia de China a la OMC a finales del 2001. Para México es un arma de dos filos, ya que si bien China debe de seguir los lineamientos de la política del comercio mundial, es un hecho que los países deberán de reducir sus aranceles pactados en los Acuerdos Bilaterales que realizó cada uno con China, esto implica una mayor importación de productos chinos. Si antes de su entrada, ya México estaba inundado de productos chinos, esta nueva reglamentación implicará que México imponga las cuotas compensatorias y salvaguardas pertinentes. La parte rescatable es la oportunidad latente que tendrá México para exportar hacia China, sin perder de vista que China utilizará todos los medios posibles para seguir imponiendo restricciones a sus importaciones y subsidios a sus exportaciones.

Siendo México un productor de manufacturas intensivas en mano de obra al igual que China, nos conduce en primera instancia a catalogarlo como rival, una verdadera amenaza. Este es el sentir de la Industria del Vestido, del Juguete, del Calzado. Industrias manufactureras que resienten todo el peso del dragón.

La caída de la producción y con ello la disminución de la planta productiva y en el peor de los casos el cierre total de las empresas son pruebas contundentes de la realidad que se enfrenta.

En el 2001 más de 50,000 trabajadores mexicanos se quedaron sin empleo en los sectores textil, del calzado y del juguete. Estos sectores no han podido competir de igual a igual frente a productos que ofrecen precios muy por debajo de los nacionales. Contra una mano de obra que es cinco veces más barata en China y cuya electricidad cuesta la mitad de lo que cuesta en México es difícil competir.

“Se estima que con el cierre de al menos una veintena de empresas y la reducción en la producción se dejaron de generar unos 100,000 empleos en estas ramas productivas del

2000 al 2001. China se está comiendo a los industriales mexicanos, eso es algo que ya vemos porque muchas empresas se están transformando en importadoras”¹⁹⁴

La participación del creciente sector maquilador que se había convertido en la respuesta perfecta para un crecimiento económico, pero no para un verdadero desarrollo económico-social demostraron en el 2001 lo contrario según un estudio de la INEGI:

“... la producción manufacturera registró decrementos en Durango, 7.8%; Distrito Federal, 7.4%; San Luis Potosí, 6.2%, y Aguascalientes 6.1%, seguidos de Coahuila, 5.2%; Querétaro, 5.1%; Tlaxcala, 3.6%; Estado de México, 2.9%; Nuevo León, 2.8%; y Jalisco, 0.4%.

Este comportamiento se debe a la baja en las actividades manufactureras de maquinaria y equipo; textiles, prendas de vestir e industria del cuero; además de la industria de papel.”¹⁹⁵

Frente a esta realidad, sin duda alguna la competencia se vuelve más compleja. Los 6 años en que se deben respetar las cuotas compensatorias que México imponga a China, (postulado dentro de la negociación bilateral México-China, en el marco de la adhesión del dragón a la OMC) no serán suficientes. Además, ni las condiciones jurídicas ni las legales están dadas en torno a la protección de las empresas que están siendo fuertemente golpeadas, aunado a esto, contamos con un fuerte rezago competitivo y lo más grave ha sido el fortalecimiento del contrabando; la situación entonces se complica. El contrabando es el cáncer que corroe el aparato productivo y genera estancamiento en la economía. En ese sentido se necesita redoblar esfuerzos. La participación no sólo del gobierno y de las empresas para combatirlo se hacen necesarias, también lo es la participación de los ciudadanos. Finalmente todos somos responsables de las prácticas ilegales y de la corrupción en las que se incurre.

¹⁹⁴ López, Mario. "China la invasión silenciosa". Revista Cambio. *China se come a México*. p. 15

¹⁹⁵ El Financiero. "La producción manufacturera, en picada: cae 3.1%". Miércoles 5 de septiembre 2001.

Mientras que los mexicanos nos beneficiamos de los bajísimos precios de productos Chinos, contribuimos al cierre de empresas, promoviendo el desempleo. Es un cambio de cultura que necesitará varios años para lograrlo.

El panorama que se muestra en las relaciones comerciales México-China es nada halagüeño, sin embargo la oportunidad de explorar y buscar nichos de mercado en China, aparece como una estrategia que las empresas y el gobierno mexicano pueden construir, la cerveza es un claro ejemplo. Valdrá la pena analizar el potencial exportador de los productos alimenticios mexicanos para comercializarlos en aquellos países donde se observa una buena dosis de ventaja. Veamos entonces el otro lado de la moneda y aprovechemos la industrialización presente en China.

Las preocupaciones que plantea China son: ¿cómo asegurar el futuro alimenticio de los 1,200 millones de habitantes?, y ¿cómo asegurar también el futuro energético de la nación? En cuanto al segundo elemento, un estudio de la Agencia Internacional de Energía señala que las importaciones netas de petróleo de China crecerán de 1.7 millones de barriles diarios en 2001 a 9.80 millones para 2030. Ante estas necesidades de materia prima agropecuaria y energética, México podría contribuir para equilibrar un poco esta relación comercial deficitaria, siempre que existan análisis objetivos que planteen las posibilidades comerciales, dentro de un plano que no perjudique por supuesto los requerimientos estratégicos de nuestro país.

El establecimiento de Acuerdos de Cooperación y Desarrollo entre China y México están en marcha. México es el segundo socio comercial de China en América Latina después de Brasil; aprovechar dichos foros será fundamental para estrechar las relaciones sino-mexicanas.

Finalmente, México deberá redoblar esfuerzos, no basta la implantación de Programas de Competitividad por escrito, no bastan las buenas intenciones, se necesita una verdadera puesta en marcha de los mismos, logrando así el tránsito de una competitividad artificial a

una competitividad real que involucre productividad, mano de obra calificada, innovación y desarrollo tecnológico, así como un rescate del mercado interno.

Bibliografía

- Agencia AP y Notimex. “China incorpora sus mil 300 millones de consumidores al comercio mundial. *Revista Aduanas*. Año. 1, No. 3. 2002. pp. 42-43
- Agoitia, Juan Carlos. “La industria maquiladora”. *Revista Negocios. Publicación de Bancomext*. Año 11, número 126. Septiembre 2002. 86 p.
- Alponete, Juan María. “China integrada en el Comercio Mundial”. *Revista Aduanas*. Año. 1, No. 3. 2002. pp. 36-41
- Ball, Donald A. y Wendell H. McCulloch, Jr. *Negocios Internacionales. Introducción y aspectos esenciales*. Ed. Mc Graw Hill. 5ª. edición. España, 1997. 903 p.
- Ballesteros, Alfonso J. *Comercio Exterior: teoría y práctica*. Universidad de Murcia. España, 1998. 413 p.
- Bustelo, Pablo y Yolanda Fernández Lommen. *La economía china ante el siglo XXI: veinte años de reforma*. Ed. Síntesis. Serie Economía Actualidad, Madrid, 1996. 255 p.
- Calva, José Luis. *México más allá del neoliberalismo: opciones dentro del cambio global*. Ed. Plaza Janés. México, 2000. 311 p.
- Carmona, Fernando. *Una alternativa al neoliberalismo*. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1995. 230 p.
- Carrillo, Jorge. “La industria maquiladora”. *Revista de Comercio Exterior*. Vol. 53, núm. 4, México, abril 2003. 400 p.
- Carrillo, Jorge. “Los retos de la maquiladora ante la pérdida de competitividad”. *Revista de Comercio Exterior*. Vol. 53, núm. 4, México, abril 2003. 400 p.
- Chagoya, Mabet. “Del Gatt a la OMC”. pp.20-29. *Revista Aduanas*. Año 1, No. 3, 2002
- Conelly Marisela y Romer Cornejo Bustamante. *China-América Latina: Génesis y desarrollo de sus relaciones*. COLMEX, México, 1992. 196 p.
- De la Calle, Luis. “China en la OMC, espejo para México”. *Revista Foreign Affairs en español*. Otoño-Invierno 2002. pp. 152-161

- De la Calle, Luis. Entrevista al Ex - subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía. “El Año del Dragón, China en la OMC”. *Revista Aduanas*. Año. 1, No. 3. 2002. 64 p.
- De Melo, Jaime y Arvind Panagariya. *New dimensions in regional integration*. Cambridge University Press, USA, 1993. 473 p.
- Dussel Peters, Enrique. Colaboración de Liu Xue. “Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica”. Naciones Unidas. Comisión para América Latina y el Caribe-CEPAL. 27 de septiembre de 2004. 125 p.
- Dussel, Enrique. “Ser o no ser maquila, ¿ es esa la pregunta?”. *Revista Comercio Exterior*. Vol. 53, núm. 4, México, abril 2003. 400 p.
- Emmerij, Louis y José Nuñez del Arco. *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC, 1998. 616 p.
- Faucci, Ricardo. *Liberalismo y proteccionismo*. Oikos Tau, S.A. Colección El Mundo Contemporáneo. Barcelona. 48 p.
- Faust, John R. and Judith F. Kornberg. *China in World Politics*. Lynne Rienner Publishers. Boulder, London, 1995. 281 p.
- Feinberg, Richard. La diplomacia virtual del APEC y América Latina. *Revista Foreign Affairs en español*. Otoño-Invierno 2002. pp. 191-196
- Forrester, Viviane. *Una extraña dictadura*. Fondo de Cultura Económica, 2000. México, D.F. 164 p.
- García, de León Verónica. “Contrabando, la vista gorda: ¿mal invencible? *Revista Expansión*. 25 julio-08 agosto 2001. 440 p.
- Garza, Limón Cecilio. “Entrevista al ExEmbajador de México en China. *Revista Aduanas*. Año. 1, No. 3. 2002. pp. 30-31
- Gilboy, George. “El mito del milagro Chino”. *Revista Foreign Affairs en español*. Vol. 4. Num. 4. 2004. pp. 127-144
- Gutierrez, Joaquín. “Contrabando de Juguetes, no es juego de niños”. *Revista Expansión*. 112 p.

- Hale, David y Highes Hale Lyric. “China levanta el vuelo”. *Revista Foreign Affairs en español*. Vol. 4. Num. 1. 2004. pp. 162-182
- Huerta, Juan José. *La política comercial mexicana frente al exterior*. FCE. México, 1982. 403 p. Citado a su vez en *Estructura de la protección en países en desarrollo*, CEMLA, México. 1972.
- Ianni, Octavio. *La Era del Globalismo*. Editorial. Siglo XXI. 1999, México. 215 p.
- Jackson, John H. *The World Trading System. Law and Policy of International Economic Relations*. MIT Press. 2nd. Ed. London. 1998. 441 p.
- Jiménez, Barrios Carlota. “La amenaza del dragón o la historia de la invasión china”. *Revista Aduanas*. Año. 1, No. 3. 2002. pp. 32-35
- Jimenez, Feixanet Ma. Teresa y Cecilia Peña. *Las relaciones comerciales y financieras entre México y los países de la Cuenca del Pacífico*. Banco de México, Dirección de organismos y Acuerdos Internacionales. Documento No. 37. Septiembre de 1988. 79 p.
- J.S. Ross, Robert y Anita Chan. “De Norte-Sur a Sur-Sur”. *Revista Foreign Affairs en español*. Otoño-Invierno 2002. pp. 184-190
- *Las transnacionales en China*. Ed. Nueva Estrella. Beijing. septiembre de 1998 .
- León Opalín, Mielniska. *Globalización y cambio estructural*. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. e Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. México, 1998. 510 p.
- Liu, Lan. *China: desarrollo frente a desigualdad*. Directora de Estudios Chinos del Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Universidad Complutense de Madrid, España.
- López, Mario. “China la invasión silenciosa”. *Revista Cambio*. 29 de julio al 4 de agosto del 2001. Año 1, número 8. 112 p.
- Ortiz, Wadygymar Arturo. *Introducción al comercio y las finanzas internacionales de México (evolución y problemas hacia el año 2000)*. Ed. Nuestro Tiempo. S.A. 8v. edición. México 1999. 285 p.
- Ohmae, Kenichi. *El mundo sin fronteras. Poder y estrategia en la economía entrelazada*. Ed. Mc Graw Hill. 1992. México. 248 p.

- Ohmae, Kenichi. *El próximo escenario global: desafíos y oportunidades*. Ed. Norma. México, junio 2005. 113 p.
- Plano, Jack C. y Roy Olton. *Diccionario de Relaciones Internacionales*. Ed. Limusa, 1985. 465 p.
- Plaza Cerezo, Sergio. *Los Bloques Comerciales en la Economía Mundial*. Ed. Síntesis. España, 1997. 479 p.
- Porter, Michael. *The competitive advantage of nations*. The Free Press, New York, 1990. 855 p.
- P. Quinlan, Joseph. "Lazos que atan". *Revista Foreign Affairs en español*. Otoño-Invierno 2002. pp. 162-171
- P. Quinlan, Joseph. "América Latina a la sombra de China". *Revista Foreign Affairs en español*. Número 3, volumen 3, 2003. pp. 87-94
- Revista Negocios. "México contra China en Estados Unidos". Bancomext. Julio 2003. p. 59
- Revista Industria. Órgano Oficial de la Industria Nacional. Vol. 17, No. 145-146. Junio/julio 2001. p. 56
- Revista Industria. "Perspectiva de la industria del vestido". Vol. 17, No. 141. Febrero. 2001. p. 28
- Rojo, E., et al. *El neoliberalismo en cuestión*. Ed. Sal Terra e Santander. España, 1993. 319 p.
- Salvatore, Dominick. *Economía Internacional*. Ed. Prentice Hall, 6ª. Edición. México, 1999. 767 p.
- Saxe Fernández, John. *Globalización: crítica a un paradigma*. Ed. Plaza Janés. México, D.F., 1999. 365 p.
- Shicheng, Xu. "La larga marcha Sur-Sur". *Revista Foreign Affairs en español*. Número 3, volumen 3, 2003. pp. 95-104
- Sklair, Leslie. "La subcontratación internacional". Análisis comparativo entre China y México. *Revista de Comercio Exterior Bancomext*. Vol. 39, num. 10. México, octubre de 1989. pp. 851-859
- The Economist. "Now comes the hard part". April, 8th-14th 2000. p. 114

- World Bank Policy Research Report. *Trade Blocs*. Oxford University Press. Washington , D.C., 2000. 144 p.
- WTO. *China's Membership Status and Normal Trade Relations Issues*. March 2000.
- Zhang, Yongjin. *China in International society since 1949. Alienation and Beyond*. St. Antony's College, Oxford, 1998. 345 p.

Hemerografía

- Becerril, Isabel. "Temen empresarios mexicanos a los productos chinos". 27 noviembre 1999. En el Financiero.
- Becerril, Isabel. "De capital mexicano, 60% de las maquiladoras que huyen del país". 8 de mayo 2002. En el Financiero.
- Becerril, Isabel. "Pierde México su atractivo para la industria maquiladora". 21 de febrero de 2002. En el Financiero.
- Cadena, Guadalupe. "Estancamiento del sector textil por falta de mercado interno". 7 de julio 2003. p. 28. En el Financiero.
- Cano, José David. "Latinoamérica carece de una vocación científica: De Rivera". 25 de octubre de 2001. p. 54 . En el Financiero.
- Céspedes, Rebeca. "Tiene China mercado para México". 10 de febrero 2003. En <http://www.reforma.com/economiayfinanzas/articulo/268201>
- Céspedes, Rebeca. "Estudian incursión en mercado chino". 10 de febrero 2003. En <http://www.reforma.com/economiayfinanzas/articulo/268130>
- Financiero. "La producción manufacturera, en picada; cae 3.1%". Miércoles 5 de septiembre 2001.
- FINANCIERO. "Ofrecería la OMC concesiones a países en vías de desarrollo". 29 de octubre de 2001. p. 39.
- García, Carla. "Gana China mercado a México en EU". *Periódico Reforma*. 2 de octubre 2003. En Reforma. <http://www.reforma.com/parseo/printpage.asp?pageprint=../economiayfinan.../default.ht>
- Guadarrama, José de Jesús. "Competitividad a la baja; huyen hacia China los capitales". 9 de noviembre 2001. p. 29. En el Financiero.

- Gutiérrez, Elvia. "Retroceso en proyectos de desarrollo industrial; cayó la producción maquiladora 26.1 % anual". 22 de octubre de 2001. En el Financiero.
- Jiménez, Pilar. "Prefieren comprar a vender en China". 12 de septiembre de 2005. En el Reforma.
- JORNADA. "Acabar con las subvenciones agrícolas en países ricos, exige América Latina en la OMC". 12 de noviembre de 2001. p. 36.
- Marichal, Carlos. "Maquiladoras mexicanas en China". 18 mayo 2002. p. 23. En la Jornada
- Powell, Bill. De las páginas de fortune. "China da un gran paso adelante". 13 de septiembre de 2001.
- REFORMA. "China el mayor competidor de México". En <http://www.reforma.com/economiafinanzas/articulo/274090/default.htm>
- Rodríguez, Gómez Javier. "APEC; clave para impulsar el desarrollo de México". 5 de diciembre 2001. p. 23. En el Financiero.
- Rudiño, Lourdes Edith. "Beneficiará al agro nacional el ingreso de China a la OMC". 19 de septiembre de 2001. p. 16. En el Financiero.
- Saldaña, Ivette. "No hay mucho que hacer en el sector maquilador: Rojas Magnon". 2 de octubre 2003. En el Financiero.
- Suplemento Especial. "Industria Maquiladora". Octubre 1999. En el Financiero.
- Vázquez, Tercero Héctor. "China y Castañeda". 17 de septiembre de 2001. p. 77. En el Financiero.

Fuentes electrónicas

- Castaingts, Juan. "Política monetaria mexicana y competencia con China". 21 de octubre del 2003. En <http://www.rebelion.org/economia/031020mexico.htm>
- "Is the wakening giant a monster? En <http://www.economist.com>
- Ochoa, Cortés Arnoldo et al. *El impacto de la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio sobre la economía de Coahuila*. 1ª. Edición 2002. México. p. 61 en <http://servidor.seplade-coahuila.gob.mx>

- Plancarte, Federico. “China Oportunidades” en <http://www.gestiopolis.com/Canales4/mkt/china.htm>
- Secretaría de Economía en <http://www.economia.gob.mx/?P=1363>
- Secretaría de Economía en <http://www.economia.gob.mx/?P=1326>
- Secretaría de Economía en <http://www.economia.gob.mx/?P=1325>
- Villalobos, Angel.. “China como oportunidad” en: <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/ChinaComooOportunidad>

Curso

- Curso de Operación de los Programas PITEX, Maquila y PROSEC, impartido por la Consultoría Alper en 2000.