



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
“ARAGON”**

**“LA SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA
MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO
ANTE LA COMPETENCIA CHINA:
1997-2007”.**

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE :

L I C E N C I A D O E N E C O N O M I A

P R E S E N T A N :

HAYDE LORENA ARROYO VILLASEÑOR

ELIZABETH DURÁN AVALOS

ASESOR:

MTRO. RAUL IGNACIO MORALES CHAVEZ

MÉXICO

2009





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIA

Mi tesis la dedico con todo mi cariño.

A ti Dios.

Por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarte cada día más.

A ti Madre.

Por haberme educado y soportar mis errores. Gracias a tus consejos, por el amor que siempre me has brindado, por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad. ¡Gracias por darme la vida! ¡Te quiero mucho!

A ti Padre.

A quien le debo todo en la vida, le agradezco el cariño, la comprensión, la confianza que me tuvo para lograr ser una profesionalista, gracias donde quiera que estés.

A mi Esposo e Hijos.

Por la paciencia que me tuvieron para lograr mi meta y el apoyo que me brindaron en todo momento se las dedico con mucho cariño.

A mis maestros.

Gracias por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional, en especial: al Lic. Raúl Morales Chávez por haber guiado el desarrollo de este trabajo y llegar a la culminación del mismo, al Prof. Manuel Cazares Castillos por su apoyo ofrecido en este trabajo.

A mi amiga.

Elizabeth, que gracias al equipo que formamos logramos llegar hasta el final del camino.

Y a todas aquellas personas que de alguna manera me brindaron su apoyo ¡Gracias!

DEDICATORIA

Mi tesis la dedico con todo mi cariño.

A ti Dios.

Por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarte cada día más.

A ti Madre.

Por haberme educado y soportar mis errores. Gracias a tus consejos, por el amor que siempre me has brindado, por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad. ¡Gracias por darme la vida! ¡Te quiero mucho!

A ti Padre.

A quien le debo todo en la vida, le agradezco el cariño, la comprensión, la paciencia y el apoyo que me brindó para culminar mi carrera profesional.

A mi Hermana

Porque siempre he contado con ella para todo, gracias a la confianza que siempre nos hemos tenido; por el apoyo y amistad ¡Gracias!

A mis Familiares.

Gracias mis sobrinos Yafet y Jony que directamente me impulsaron para llegar hasta este Lugar.

A la Lic. Rosa Judith y al lic. Alejandro Martínez, por la gran oportunidad y confianza que me han brindado.

A mis maestros.

Gracias por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional, en especial: al Lic. Raúl Morales Chávez por haber guiado el desarrollo de este trabajo y llegar a la culminación del mismo, al Prof. Manuel Cazares Castillos por su apoyo ofrecido en este trabajo.

A mi amiga.

Hayde, que gracias al equipo que formamos logramos llegar hasta el final del camino.

Y a todas aquellas personas que de alguna manera me brindaron su apoyo ¡Gracias!

ÍNDICE GENERAL

CAPITULO I. MARCO TEÓRICO

		Página
1	Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter	1
1.1	Determinantes de la Ventaja Competitiva Nacional	4
1.2	Etapas del desarrollo competitivo	15

CAPÍTULO II. LA MAQUILADORA EN MÉXICO

2.1	Concepto de la Industria Manufacturera de Exportación (IME)	19
2.1.1	Clasificación de las maquiladoras	20
2.1.2	Marco jurídico de la IME	22
2.1.3	Desarrollo histórico de la IME	25
2.1.4	Esquemas de producción	35
2.1.5	Ubicación de las maquiladoras.	36
2.2	La generación de empleo en el sector maquilador.	42
2.2.1	Salarios	47
2.3	Contribución al PIB	53
2.4	Política Económica	57
2.4.1	Fomento a las exportaciones.	59
2.4.1.1	Concentración de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos	63
2.4.1.2	Valor Agregado de Exportación	64
2.4.2.	Carga Tributaria al sector maquilador.	67
2.5	Insumos utilizados en la IME	72
2.6	Concepto de IED y Competitividad	75
2.6.1	La Inversión Extranjera Directa en la IME	77
2.6.2	Actividad Económica de la IME	81

CAPÍTULO III . LA MAQUILADORA CHINA

		Página
3	Panorama	88
3.1	La Política Económica China	90
3.1.2	La Reforma en el Campo	92
3.1.3	La Reforma en el Sector Privado	94
3.1.4	La administración de la empresa del estado	94
3.1.5	La Reforma en la Industria	95
3.2	Apertura Comercial	96
3.2.1	La adhesión de China a la OMC	98
3.2.2	El papel de China en la economía mundial	100
3.2.3	Fomento a las exportaciones.	103
3.3	La estructura industrial China	108
3.3.1	Estructura en el sector secundario	113
3.4	Marco jurídico.	116
3.4.1	Formas jurídicas para constituir una empresa	117
3.5	Ubicación de las Maquiladoras	120
3.5.1	Zonas Económicas Costeras Abiertas	125
3.5.2	Zonas Francas	126
3.5.3	Nueva Zona de Pudong en Shanghai	127
3.5.4	El impacto de las Zonas Económicas Especiales en China	128
3.5.5	La generación de empleo.	129
3.5.6	Salarios	133
3.6	Tipo de Cambio	136
3.7	Contribución al PIB	138
3.8	Carga Tributaria.	140
3.9	La Inversión Extranjera Directa en China	142
3.9.1	Marco Legal de la Inversión Extranjera	150

CAPITULO IV. COMPETENCIA COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y CHINA.

		Página
4.1	Acuerdos Comerciales	152
4.2	Relaciones comerciales de México.	154
4.3	Relaciones comerciales de China.	157
4.4	Acuerdos bilaterales China-Estados Unidos	158
4.5	Perspectivas mexicanas frente a la expansión China	165
4.5.1	Competencia en el sector maquilador	168
4.6	Ventajas y desventajas de México y China en el sector maquilador	169
4.7	La competencia en el mercado estadounidense	173
4.7.1	Productos en los que México es proveedor importante de Estados Unidos y China no	180
4.7.2	Productos en los que China es proveedor importante de Estados Unidos y México no	182
4.7.3	Sectores en los que México y China son proveedores importantes de Estados Unidos	183
4.7.3.1	Prendas de vestir.	184
4.7.3.2.	Equipo de cómputo y de telefonía.	187
4.7.3.3	Electrodomésticos	190
4.7.3.4.	Mobiliario.	192
4.7.3.5.	Televisores y monitores de video.	193
5	Factores de la competencia entre China y México en el mercado de Estados Unidos.	194
CONCLUSIONES		201
RECOMENDACIONES		215
BIBLIOGRAFÍA		217
ANEXOS		224

ÍNDICE DE GRAFICAS

Gráfica		Pág.
No.		
1	Número de Establecimientos en activo de la Industria Maquiladora de Exportación (2005-2006).	30
2	Estabercimientos Maquiladores en activo.	39
3	Industrias Maquiladoras de exportación, número de establecimientos en activo(2000-octubre 2006).	39
4	Personal ocupado según grupo de productos procesados Octubre 2006.	44
5	Empleo Generado por la INMEX en miles de personas.	44
6	Empleos Generados 1997-2006 al mes de Nov.	45
7	Personal ocupado en la Industria maquiladora de exportación.	46
8	Número de establecimientos en activo por producto procesado octubre 2006.	53
9	Establecimientos y horas hombre trabajadas en el sector juguetes de la IMME 2005-2006.	53
10	Establecimientos y horas hombre trabajadas en el sector textil de la IMME 2005-2006	53
11	Contribución de la Maquila al PIB.	54
12	Establecimientos en activo, total nacional.	56
13	Número de establecimientos en activo por grupo de productos.	56
14	Exportaciones Mexicanas (millones de dólares).	59
15	Exportaciones manufactureras mexicanas (Millones de dólares estadounidenses).	60
16	Materia primas, envases y empaques consumidos, según su procedencia nacional o extranjera.	73
17	Flujo de la IED en empresas maquiladoras (2000-2006).	83
18	Inversión en maquila como porcentaje total.	83
19	Inversión extranjera directa en el sector manufacturero.	84
20	Origen de la IED enero a marzo.	87
21	Participación de la IME en la IED.	87
22	Principales mercados para la exportación China.	106
23	Principales destinos de la exportación China.	107
24	Composición de las exportaciones Chinas.	109
25	Composición de la fuerza de trabajo 2002-2006.	131
26	Distribución de empleo por industria.	132
27	Evolución de la IED (millones de dólares).	146
28	Exportaciones e importaciones de México a EUA.	157
29	Contenido tecnológico de exportaciones de China y América latina.	170
30	Productividad Laboral Manufacturera: China y México.	170

31	Investigadores por millón de habitantes y gasto en investigación y desarrollo: 2002.	171
32	Inversión en Investigación Y Desarrollo (Porcentajes.	172
33	Costo del transporte a ESTADOS UNIDOS puerta a puerta: MÉXICO, SAO PAULO, BEIJING.	172
34	Exportaciones de CHINA y MÉXICO a ESTADOS UNIDOS: 2000-2005.	174
35	Participación de China en las Importaciones de Estados Unidos.	175
36	Principales Proveedores de Estados Unidos.	176
37	Reducción de la Actividad Económica de Estados Unidos: 2001-2003.	177
38	Participación de las Exportaciones Chinas en el mercado de Estados Unidos sin petróleo.	196

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO No.		Pág.
1	Plantilla Laboral de los Estados Fronterizos	40
2	Establecimientos pertenecientes a la Industria Maquiladora de Exportación en activo, por entidad federativa. Periodo (2000-2006/Preeliminar)	41
3	Sueldos salarios y prestaciones 1997-2006	47
4	Salarios Semanales promedio del personal directo según localidad, incluye prestaciones (miles de pesos corrientes)	48
5	Salarios Semanales promedio del personal directo según Actividad Económica, incluye prestaciones (Miles de pesos) corrientes	48
6	Estructura de las plantas maquiladoras de acuerdo con el salario promedio* semanal del personal directo según localidad, incluye prestaciones (Enero-Febrero, 1990)	49
7	Estructura de las plantas maquiladoras de acuerdo con el salario promedio* semanal del personal directo según actividad económica, incluye prestaciones (Enero-Febrero, 1990)	49
8	Productividad del sector manufacturero en México 2001-2006 ^b	52
9	Indicadores de la industria maquiladora, 2001-06 (Millones de \$EE.UU., precios nominales ^a)	55
10	Comercio de México con Estados Unidos	64
11	Relación de incentivos fiscales otorgados por varios países	68
12	Comparativo de la distribución sectorial de la IED reportada en enero-marzo ^{a/}	85
13	Indicadores económico y social de desarrollo de las provincias de China	89
14	China Estructura exportadora	104
15	Aportación de las provincias Chinas a las Exportaciones e importaciones	107
16	China Volumen de exportaciones	108
17	Principales Industrias Chinas basado sobre el valor-agregado de la producción 1995-2003.	113

18	Perfil industrial de las dos regiones más importantes de China.	116
19	Numero de unidades empresariales (1998-2006).	123
20	Número de personas empleadas por sector.	132
21	Salarios Mínimos en Beijín.	135
22	Comportamiento del PIB.	139
23	PIB: Contribución por países y/o regiones (Porcentaje del total mundial).	139
24	Acuerdos Comerciales Firmados por México.	154
25	Marco normativo de las relaciones comerciales entre los estados unidos y china.	160
26	Estados Unidos y China: Importancia del comercio bilateral.	163
27	Principales exportaciones de Estados Unidos a China 1999.	164
28	Principales importaciones de Estados Unidos de China 1999.	164
29	Regiones competidoras de México.	165
30	Ventajas competitivas México y China.	169
31	Importaciones de Estados Unidos de sus Principales Proveedores, 2000-2005.	178
32	Principales Importaciones De ESTADOS UNIDOS con México y China en 2005.	179
33	Vehículos Automotores: Importaciones De ESTADOS UNIDOS De Socios Comerciales Selectos, 2000-2005.	180
34	Autopartes: importaciones de Estados Unidos de socios comerciales selectos, 2000-2005.	180
35	Instrumentos de medición, prueba y control: importaciones de estados unidos de socios comerciales selectos, 2000-2005.	181
36	Motores eléctricos, generadores y equipo relacionado: importaciones de estados unidos de socios comerciales selectos, 2000-2005.	181

37	Artículos médicos: importaciones de estados unidos de socios comerciales selectos, 2000-2005.	182
38	Categorías de Importaciones de Estados Unidos en las que China suministró más de la mitad en 2005 Importaciones de Estados Unidos.	183
39	Prendas de vestir: importaciones de ESTADOS UNIDOS de socios comerciales selectos, 2000-2005.	185
40	Equipo de cómputo: importaciones de estados unidos de socios comerciales selectos, 2000-2005.	188
41	Equipo telefónico: importaciones de estados unidos de socios comerciales selectos, 2000-2005.	188
42	Electrodomésticos: Importaciones de Estados Unidos de socios comerciales selectos, 2000-2005.	190
43	Televisores y monitores de video: importaciones de estados unidos de socios comerciales selectos, 2000-2005.	194

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

		Pág.
DIAGRAMA		
1	Estados del Desarrollo Industrial	1
DIAGRAMA	Determinantes de la ventaja nacional "Diamante de Porter"	
2		4

INDICE DE MAPAS

MAPAS 1	Ubicación de las Maquiladoras en la Republica Mexicana	40
MAPAS 2	Zonas Industriales Chinas	112

INTRODUCCIÓN

El motivo por el cuál se ha desarrollado la Tesis denominada “La situación de la maquiladora de exportación en México ante la competencia China”, surge de observar como hasta el mercado mexicano está invadido con mercancía China, y como ha dejado de ser México un atractivo para las Inversiones Extranjeras y ser éste su sustituto, pero sobre todo el lograr ser una competencia para México en sectores como el maquilador ante su principal país exportador: Estados Unidos.

Es por ello que surgió la duda del como cada uno ha logrado ser un motor competitivo; por lo que sería importante analizar los pasos que han seguido economías como China que han funcionado y les ha permitido beneficiarse debido a una mayor participación en el comercio mundial. Y más aun si observamos que el sector maquilador en México impulsa de gran manera al desarrollo del país.

Así la presente investigación tiene como objetivo general, realizar un análisis comparativo de México y China en la industria maquiladora de exportación, debido a una mayor participación de la industria maquiladora China en el mercado mundial principalmente en el mercado estadounidense y por ende ser una fuerte competencia para la industria mexicana.

Los objetivos de la investigación son:

1. Realizar un análisis comparativo entre el sector maquilador en México y China.
2. Señalar cuáles son los sectores en los cuales México y China compiten en la Economía estadounidense.
3. Conocer la participación del sector en la economía de cada uno de los países.
4. Señalar el papel que juegan México y China en la economía mundial.
5. Dar a conocer los factores que han favorecido a China para ser mas competitivo a nivel mundial, principalmente en EU.
6. Conocer las características que le han permitido a ambos países ser receptores de la Inversión Extranjera Directa.
7. Analizar las características del sector maquilador (SM) en ambos países.
8. Señalar las relaciones comerciales de ambos países.
9. Desarrollar históricamente a la Industria Maquiladora de Exportación (IME).
10. Plantear los retos a los que se enfrenta la IME en México.

11. Analizar las políticas económicas que han seguido.
12. Plantear los esquemas de producción tanto en México así como en China.
13. Analizar cuáles son los principales países con los cuáles comercian.

Tomando en cuenta las diversas preguntas que se citaron en el planteamiento del problema se tomaron las de mayor importancia para señalar la pregunta central del tema: ¿Cuál es la situación de la IME en México, ante los desafíos que ha ido enfrentando en los últimos años y qué medidas se han llevado a cabo para enfrentar tales retos?

Y para dar respuesta a la anterior pregunta se propone la siguiente hipótesis:

Si la Industria Maquiladora de **Exportación** se ha convertido en eje principal del modelo económico actual, es en primera instancia por la cercanía al mercado más grande Estados Unidos de América y la demanda generada en la industria maquiladora, sin embargo, dicha dependencia comercial convierte a la industria mexicana en vulnerable; sumado a ello las deficientes reformas que no benefician al sector, así como la creciente competencia internacional, han sido factores que permiten que economías como China tiendan a ser un sustituto perfecto de productos mexicanos, ya que cuenta con mayor diversificación en el mercado mundial, división de trabajo y especialización, maneja una abundante mano de obra, salarios bajos, así como, el predominio de las maquilas de bajo valor; entonces el gobierno mexicano deberá llevar a cabo reformas que fortalezcan al sector maquilador para que aumente su productividad y disminuyan sus costos de producción, invertir en tecnología, diversificar su mercado de interacción y de esta manera aumentar la competitividad y reactivar la economía nacional.

El contenido de la presente investigación esta dividido en cuatro capítulos:

En el **Primer Capítulo** se analiza la Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter, a la cual se le considera como el puente entre la administración estratégica y la economía internacional, además proporciona las bases para mejorar las políticas nacionales de la competitividad. Mencionando los cuatro atributos con que debe contar cada nación en este caso México y China para ser mas competitiva.

En el **Segundo Capítulo**, se da a conocer un panorama amplio sobre la IME en México, desde su concepto, clasificación, marco jurídico, desarrollo histórico, esquemas de producción, ubicación de las maquiladoras, también, la política económica que se ha utilizado, así como, un análisis de las exportaciones realizadas a EUA, la Inversión Extranjera Directa en la IME, en el periodo estudiado, para poder entonces analiza el sector maquilador en China en un **Tercer Capítulo**, así como, la política económica que ha aplicado a partir de 1978, con la creación de Zonas Económicas Especiales (ZEE), así como, la captación de IED a estas zonas que han contribuido al crecimiento económico de China y de esta manera aumentando su competitividad internacionalmente.

Y finalmente en el **Cuarto capítulo**, se analiza la competencia comercial que hay entre México y China en la IME dentro del mercado de Estados Unidos, por tal motivo consideramos necesario conocer los diferentes acuerdos comerciales firmados por las dos naciones, haciendo mención de los principales sectores en donde son mas competitivos cada uno y aquellos por los que compiten ambos en dicho mercado, planteando los factores de la competencia entre México y China en territorio estadounidense.

La hipótesis planteada es de tipo descriptiva debido a que va a permitir describir las variables utilizadas en esta investigación que ayudará a analizar el desempeño de la industria maquiladora de exportación tanto en México como en China, así como, las características del sector maquilador en ambos países que les han permitido tener una creciente competencia en el mercado mundial en dicho sector y en última instancia se pretende describir por qué ocurre el fenómeno y en qué condiciones se da.

Las variables utilizadas en el trabajo de investigación son el empleo, los salarios, las exportaciones, el PIB, los insumos, la infraestructura, los recursos naturales, la inversión extranjera directa, así como la política económica las cuales están observadas en nuestra hipótesis propuesta.

Las técnicas utilizadas dentro de la son de tipo documental y estadística.

Por otro lado el enfoque del estudio es de tipo macroeconómico ya que se hace un comparativo global de ambas industrias de México-China y debido a que se ha propuesto para el mismo un periodo de 1997 a 2007 éste es.

Para la elaboración de la tesis se utilizó el método Analítico- sintético, el cual cita que el análisis equivale a descomposición, y la síntesis a composición.

Por lo tanto, el método analítico conlleva a la separación de un todo en sus partes o en sus elementos constitutivos para conocer un fenómeno y permite revisar cada uno de ellos ordenadamente por separado. Y como resultado se puede explicar el fenómeno, para hacer comparaciones y establecer relaciones cualitativamente diferentes.

“Por lo que respecta al método sintético no es más que la meta y el resultado final del análisis por lo que podemos decir que en la práctica ambos son complementarios. Este proceso relaciona hechos aparentemente aislados y formula una teoría que unifica los diversos elementos”.*

Asimismo, dentro de la Investigación se ha utilizado el Método Analógico, el cual consiste en inferir de la semejanza de algunas características entre dos objetos de estudio, la probabilidad de que las características restantes sean también semejantes. Los razonamientos analógicos no son siempre validos.

* JURADO Rojas Yolanda. Técnicas de Investigación Documental. Editorial Thomson, México, D.F., 2002 Pág. 2-3

Los conocimientos que proporciona este método, a criterio de muchos tratadistas, no son de validez absoluta, sino más bien de probabilidad variable, En razón de que se toman únicamente unos cuantos elementos del universo dado.

Para la realización de esta investigación, fueron utilizadas fuentes de información como Libros, artículo de revista y páginas electrónicas de Internet, sin embargo, algunos de los límites que se tuvo en el proceso de investigación fue que la mayoría de los compendios internacionales de referencias documentales y bibliográficas, presentan en algunos casos fuentes en idiomas distintos, ó bien que no se ha publicado información reciente sobre el tema.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

1. Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter

Para analizar el desempeño de la industria maquiladora de exportación de México ante la competencia China durante el periodo anteriormente citado, se ha establecido como marco de referencia la teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones de Michael Porter (1990). Dicha Teoría es considerada como el puente entre la administración estratégica y la economía internacional, además proporciona las bases para mejorar las políticas nacionales de la competitividad.

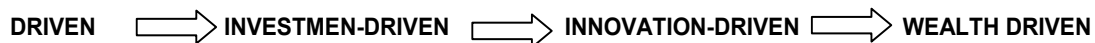
El objetivo de la Teoría de Porter, es determinar las razones principales de la evolución y prosperidad de ciertos grupos sociales, instituciones económicas (empresas) y las naciones. Asimismo, sugiere que la competitividad de un país es la habilidad de las empresas e industrias para ganar o mantener participaciones de mercado (exportaciones) en contra de otros competidores.

Por lo anterior, la Teoría ha sido de gran utilidad para dar explicación al tema a desarrollar “La ventaja competitiva de la industria maquiladora de México y China en el mercado de Estados Unidos”, con dicha teoría podremos conocer como se da la participación de los productos en la satisfacción de la demanda de importaciones así como las principales causas de competitividad.¹

De esta manera, dicha teoría plantea dos propuestas. La primera es que la ventaja competitiva de las industrias de una nación esta determinada por cuatro atributos generales de la localización nacional, conocida como “base nacional” o “diamante”. La segunda es, que los países generalmente pasan por una serie de estados del desarrollo industrial que inician con el factor –driven, moviéndose más tarde al estado investmen-driven, después al de innovation-driven y, finalmente, llegan al estado wealth-driven.

DIAGRAMA No. 1

Estados del desarrollo Industrial



El “diamante nacional” es el responsable de que un país sea o no competitivo en términos internacionales, reflejado en las participaciones de sus exportaciones en

¹ CASTILLO Neme Omar, La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de EU. México: M, A, Porrúa: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Contaduría y Administración, 2006 p. 13

mercados mundiales. Por lo tanto, la parte de mayor interés aquí es determinar las ventajas competitivas en la industria maquiladora de cada nación para explicar los determinantes expuestos por Porter.

Algunas de las consideraciones generales establecidas por Porter son: la naturaleza de la competencia y las fuentes de la ventaja competitiva que difieren ampliamente entre las industrias y segmentos de las industrias de cada país. Las bases de la competitividad en las industrias son variadas. Además, en algunas industrias, los productos son diferenciados por lo que la ventaja competitiva en este renglón puede surgir de la habilidad de las empresas de diferenciarlos de la mejor forma.

Asimismo, los competidores globales desempeñan algunas actividades de la cadena de valor fuera de su país matriz, y con esto surge la interrogante de ¿Por qué una nación es más o menos atractiva para convertirse en la “base nacional” desde la cual compite la industria? La base nacional es donde la estrategia corporativa reestablece, donde los procesos y productos clave tienen lugar, y donde residen las habilidades de una empresa.

Por otro lado, las empresas ganan y obtienen ventaja competitiva internacionalmente mediante el mejoramiento, innovación y actualización. La innovación incluye tecnología y métodos, nuevos productos y procesos de producción, nuevas formas de mercadotecnia, identificación de nuevos grupos de clientes, entre otros. Al ganar ventaja competitiva las empresas se mueven hacia segmentos de industrias más sofisticados. Por último, se sabe que las economías de escala, cambios tecnológicos y la diferenciación de productos crean condiciones para el comercio internacional: Las empresas que establezcan estas consideraciones en su industria tendrán mayores posibilidades de exportar y de ganar participaciones en el mercado.

Michael Porter, llevó a cabo una investigación para analizar el origen o causa de la competitividad de las naciones. Su objetivo final, era desarrollar un marco conceptual que sirviera tanto para orientarse a los empresarios y ejecutivos en la toma de decisiones, como para la formulación de políticas industriales orientadas a promover la competitividad de una nación.

Para enfocar su investigación, señalaremos las tres preguntas básicas que postuló:

1. ¿Porque tienen éxito algunas naciones en las industrias internacionalmente competitivas?
2. ¿Qué influencia tiene una nación sobre la competitividad de una nación?
3. ¿Porqué las empresas de diferentes naciones eligen estrategias particulares?

Y para responderlas, considero cuatro premisas clave:

1. El nivel de competencia y los factores que generan ventajas competitivas difieren ampliamente de industria a industria (inclusive entre los diferentes segmentos industriales).

2. Las empresas generan y conservan las ventajas competitivas primordialmente a través de la innovación.

3. Las empresas que crean ventajas competitivas en una industria particular, son las que consistentemente mantienen un enfoque innovador, oportuno y agresivo y explotan los beneficios que esto genera.

4. Es típico de las empresas globales e internacionalmente competitivas, realizar parte de sus actividades de la cadena de valor fuera de sus países de origen, capitalización así los beneficios que derivan del hecho de disponer de una red internacional.

Ahora bien, ¿Qué es realmente la competitividad y como se define? La principal meta económica de una nación es elevar en forma constante y creciente el nivel de vida de su población, esto depende de la productividad con que se utilicen los elementos de la producción o insumos (mano de obra o capital), de tal suerte que los recursos de una nación sean maximizados; lo anterior lo realizan las industrias o empresas de una nación, y se establece un lazo de unión entre la competitividad del país y la capacidad de sus industrias para competir exitosamente en mercados internacionales.

La única forma de mantener una ventaja competitiva a nivel internacional es actualizando y revolucionando constantemente las condiciones técnicas de la producción. Las empresas deben evitar actitudes conformistas y mejorar permanentemente su cadena de valor. Esta conducta innovadora deberá enfocarse hacia los factores críticos de éxito; desarrollar tecnología de procesos propia, diferenciación de productos, reputación de marca, relaciones y servicios a clientes. Naturalmente, esto requiere un incremento sistemático de la inversión de capital, tanto en instalaciones físicas, planta y equipo, como en investigación y desarrollo especializados y en mercadotecnia.

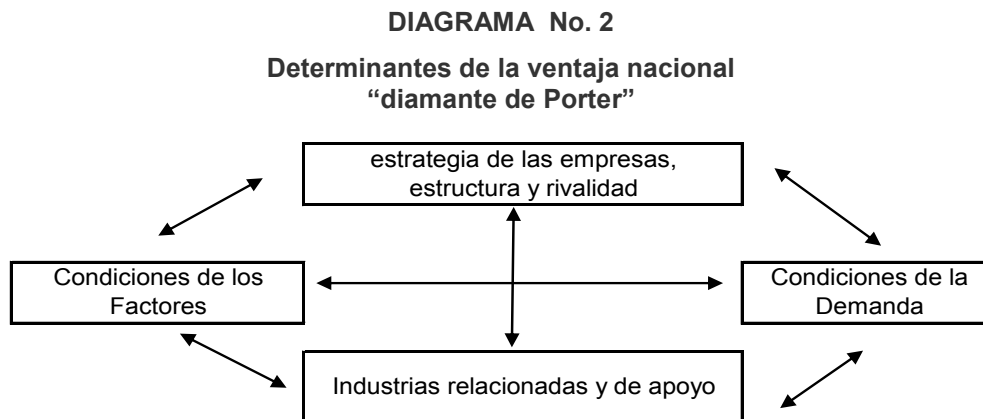
La primera fuerza rectora de esta evolución es la innovación, ya que esto permite que las ventajas competitivas sean sostenibles en el largo plazo. A través de la innovación las empresas desarrollan nuevas bases para competir, o encuentran mejores formas para hacerlo quedando obsoletos los esquemas tradicionales. Sin embargo, como Porter señala: “la innovación requiere de un ambiente de tensión, presión, necesidad y aun adversidad. El temor a perder algo es a menudo mas poderoso que la esperanza de ganarlo”². La innovación siempre es el resultado de un esfuerzo sobrehumano, sin embargo, tradicionalmente resulta en algo que finalmente parece mundano e incremental.

² PORTER Michael E. La ventaja competitiva de las naciones Ed. J. Vergara. Argentina 1991, pp. 78-83, passim)

1.1 Determinantes de la Ventaja Competitiva Nacional

Las formas en que las empresas crean y mantienen la ventaja competitiva en los sectores mundiales brindan la base necesaria para comprender el papel que la nación de origen desempeña en este proceso.

Los atributos de una nación, moldean el entorno económico de tal forma que esto promueve o impide la creación de ventajas competitivas sostenibles en el largo plazo. ¿Por qué alcanza una nación el éxito en un sector en particular?, la respuesta se encuentra en cuatro atributos genéricos de una nación que conforman el entorno en que han de competir las empresas locales y que fomenta y entorpece la creación de ventaja competitiva. El marco en el que se gestan las ventajas competitivas consta de cuatro atributos representados en el Diagrama No. 2.



Los determinantes individualmente o como sistema, crean el contexto en el que las empresas de un país nacen y compiten: la disponibilidad de recursos y habilidades requeridas para la ventaja competitiva de una industria; la información para identificar nuevas oportunidades y la forma en que los recursos son administrados; las metas de las empresas, Propietarios, gerentes y empleados involucrados en la competencia y lo mas importante, la presión sobre las empresas para invertir e innovar.³

Los atributos del Diamante se refuerzan así mismos y constituyen un sistema dinámico. El efecto de uno de los atributos a menudo depende de la situación de los demás. El sistema es movido principalmente por dos elementos, la competencia interna y la concentración geográfica, la primera promueve la innovación constante en el resto de los atributos; la segunda acelera la interacción de los cuatro deferentes atributos. Mientras mas local sea la competencia, mas intensa será. Y entre mas intensa mejor para el conjunto de la economía.

³ CASTILLO Neme, Op. cit. p. 15

El diamante genera un entorno fértil para la creación de empresas competitivas y promueve la agrupación de *cluster de empresas globalmente competitivas*. Adicionalmente, se genera un efecto en cascada hacia industrias relacionadas ya sea vertical u horizontalmente; con una tendencia a concentrarse geográficamente. Esto hace que el nivel de la competencia se incremente, se agilicen los flujos de información y acelere la dinámica del sistema. Otros dos elementos afectan también la configuración del Diamante Nacional y el nivel de ventaja competitiva: la intervención del gobierno y los fenómenos fortuitos.

El grado de intervención del gobierno y sus políticas juegan un papel determinante en la competitividad de un país. Porter plantea, que tradicionalmente, tienden a concebirse al gobierno como un elemento esencial que proporciona ayuda a las empresas líderes y crea "campeones nacionales". Sin embargo, según su análisis, ello puede resultar en una erosión permanente de la competitividad. Otro punto de vista acepta la figura del libre mercado con una política de "*laissez faire*". Pero esto no contempla la necesidad de crear estructuras e instituciones sociales críticas, que no son económicamente viables, pero que, fomentarian la innovación que, de otra manera, no podrían ser creadas en un entorno competitivo.

En el argumento de Porter, el papel real del gobierno es el de servir como catalizador de la innovación y el cambio, cuestionar posiciones estáticas, forzar al sistema a mejorar constantemente e impulsar a las empresas a competir para acelerar el proceso de innovación. El gobierno deberá influir en los cuatro determinantes del diamante, crear un entorno fértil para el desarrollo de industrias nacionales competitivas a nivel internacional.⁴

El gobierno debe enfocar sus esfuerzos a la creación de factores especializados y avanzados. También puede influir en las condiciones de la demanda, como la emisión de reglamentos más rígidos sobre productos, seguridad y medio ambiente, pues esto influirá en las necesidades de los consumidores. Asimismo, la forma en que el gobierno desempeña el papel de comprador de la economía, puede estimular o alertar a la industria nacional. Finalmente, el gobierno debe limitar tajantemente cualquier tipo de cooperación directa entre competidores, promover tasas crecientes de inversión, especialmente en capacitación, innovación y activos fijos y rechazar tendencias monopólicas u oligopólicas, pues esto propicia mercados fértiles en los que tendrán empresas ineficientes que, en ocasiones, se erigen como el principal obstáculo de la innovación tecnológica⁵.

Condiciones de factores. Las naciones tienen éxito en aquellas industrias que son particularmente creativas e innovadoras. Cada nación posee, en mayor o menor grado, lo que los economistas han dado en denominar factores de la producción y no son más que los insumos necesarios para competir en cualquier sector tales como, mano de obra, tierra cultivable, recursos naturales, capital e infraestructura.

⁴ PORTER Michael E Op. cit. pp. 181-183.

⁵ (Sylos Labini, 1964)

La teoría estándar del comercio se basa en factores de producción, de acuerdo con la teoría las naciones están dotadas con diferentes cantidades de factores.

Una nación exportará aquellos bienes que hagan un uso intensivo de los factores de que está relativamente bien dotada, es claro que la dotación de factores con que cuenta una nación, tienen un papel que desempeñar en la ventaja competitiva de las empresas de esa nación y que el rápido crecimiento de la fabricación en países con bajas escalas salariales tales como China, Hong Kong, Taiwán es reflejo de su enorme dotación de mano de obra barata⁶

Para entender el papel de los factores en la ventaja competitiva, Porter establece una distinción mas desagregada. Primero entre factores “básicos” como el clima y trabajo no capacitado y, factores “avanzados” que tienen que crearse, tales como científicos, investigación en universidades o infraestructura en comunicaciones.

Incrementar los primeros no es crucial para la competitividad nacional puesto que la ventaja que otorgan es insostenible, en cambio los factores avanzados son los más significativos para la ventaja competitiva, pues con ellos se alcanzan las mayores ventajas como la diferenciación de productos y desarrollo de tecnología los cuales para su desarrollo requiere de grandes volúmenes de inversión en capital humano y físico.⁷

La segunda distinción de los factores de producción se presenta entre los “generalizados” que incluyen sistemas de carreteras, oferta de capital y de profesionistas, que pueden utilizarse en un amplio rango de industrias y entre los factores especializados que comprenden a personal altamente capacitado, infraestructura para propósitos específicos, conocimientos avanzados en ciertas áreas aplicados a una o pocas industrias; siendo éstos últimos los cuales proporcionan bases sólidas para la ventaja competitiva más que los factores generalizados.

Las empresas de una nación consiguen ventaja competitiva si poseen factores de bajo costo o de calidad singularmente elevada de los tipos en particular que sean más significativos para la competencia en un sector determinado. Si embargo, el papel de la dotación de factores es más complicado, la ventaja competitiva que se deriva de los factores depende del grado de eficiencia y efectividad con que se desplieguen. Esto será un reflejo de las opciones ejercidas por las empresas de la nación respecto a como movilizar los factores, así como la tecnología utilizada para hacerlo.

Mientras que el factor abundante de cada nación es la base de la competitividad de una industria, ningún país puede crear y actualizar efectivamente todos los

⁶ PORTER Michael E. Op. cit. p. 113

⁷ CASTILLO Neme, Op. cit. p. 17

tipos de factores, puesto que dependen de otros determinantes como la demanda interna, la presencia de industrias relacionadas, las metas de las empresas y la naturaleza de la rivalidad doméstica.

Al mismo tiempo, es posible que “factores de desventaja selectivos” como la escasez y los altos costos de los factores básicos creen presión para innovar y estimular el crecimiento de la industria. El problema de llevar esto a cabo es que las empresas eliminan o reducen la necesidad de los factores básicos y generalizados, teniendo como resultado final que la ventaja competitiva de las empresas llega a ser mas avanzada y sostenible ante rivales internacionales lo cual refleja un crecimiento en la participación de los mercados mundiales.⁸

Condiciones de la demanda. Otro atributo valioso es contar con demanda local sofisticada, ya que representa un poderoso incentivo para desarrollar una posición sólida internacionalmente. Esto estimula a las empresas a introducir nuevos productos al mercado con mayor rapidez, los compradores locales pueden ayudar a las empresas a obtener ventaja si sus necesidades anticipan o prefiguran las tendencias de mercados globales.

La demanda se compone de tres elementos significativos:

1. Naturaleza de las necesidades de los clientes locales (nivel de sofisticación). La composición de la demanda interior conforma el modo en que las empresas perciben, interpretan y dan respuesta a las necesidades del comprador. Las naciones consiguen ventaja competitiva en los sectores o segmentos sectoriales donde la demanda interior brinda a las empresas locales una imagen de las necesidades del comprador más clara o temprana que la que pueden tener sus rivales extranjeros. Las naciones también consiguen ventaja competitiva si los compradores locales presionan a las empresas locales para que innoven más de prisa y alcancen ventajas competitivas más refinadas en comparación con sus rivales extranjeros.

Hay tres características de la composición de la demanda interior para conseguir la ventaja competitiva nacional:

a).Estructura segmentada de la demanda. En la mayoría de los sectores la demanda esta segmentada, se ha reconocido que el tamaño de los segmentos pueden ser importantes para la ventaja nacional cuando haya economías de escala o de aprendizaje verdaderamente significativas. Las naciones que cuenten con el mayor de todos los segmentos en términos absolutos pueden conseguir ventajas al aprovechar de las economías de escala. Los segmentos más grandes reciben la mayor y más pronta atención de las empresas de la nación.

⁸ Ibidem, pag. 18

b).Compradores entendidos y exigentes. Las empresas de una nación consiguen ventaja competitiva, si los compradores domésticos son o están entre los compradores más entendidos y exigentes del todo el mundo para el producto o servicio en cuestión. Estos clientes presionan a las empresas locales para que alcancen unos niveles cada vez más altos en lo concerniente a calidad, características y servicio de los productos, lo que frecuentemente da como resultado adicional una mejora de la ventaja competitiva.

c).Necesidades precursoras de los compradores. La demanda interior ofrece un temprano indicador de las necesidades de los compradores que mas van a generalizarse, lo estimula el constante perfeccionamiento de los productos y potencia la capacidad de competir en segmentos nacientes.⁹

2. Tamaño y patrón de crecimiento del mercado interno. El gran tamaño del mercado interior puede conducir a ventajas competitivas en aquellos sectores donde se produzcan economías de escala o de aprendizaje, al animar a las empresas de la nación a invertir agresivamente en instalaciones de gran escala, en desarrollo de tecnología y mejora de la productividad. Las inversiones en instalaciones de gran escala, o en investigación y desarrollo de gran alcance no habrán de basarse exclusivamente en la demanda local, a menos que haya una amplia protección que limite las exportaciones.

La cuestión más importante en sectores caracterizados por economías de escala sustanciales, es que sectores de la nación darán los primeros pasos para aprovecharlas en la fabricación de productos que satisfagan también las necesidades de los compradores extranjeros. El acceso preferente a un gran parte de clientes nacionales puede ser un gran estímulo para la inversión por parte de las empresas locales. La demanda interior puede considerarse más segura y fácil de pronosticar, mientras que la demanda exterior se puede considerar mas incierta aun en el caso de que las empresas piensen que tienen capacidad para satisfacerla. Una gran demanda interior no es una ventaja, a menos que se produzca para segmentos que también gocen de demanda en otras naciones.

El tamaño del mercado interior es una ventaja si fomenta la inversión y la reinmersión o el dinamismo.¹⁰

3. Internacionalización de la demanda interior. La importancia de la demanda no se define por su tamaño, sino por su composición y características. La sofisticación de los productos y a la oportunidad con que se introduzcan al mercado, el cuál dependerá de las características de la demanda interna. La cuestión del volumen y dimensión de la demanda puede suplirse con exportaciones, si los compradores existentes en la nación para un producto o servicio son móviles o compañías multinacionales, esto crea una ventaja para las empresas de la nación, porque los compradores domésticos también son

⁹ PORTER Michael E. Op. cit. pp 130-136

¹⁰ Ibidem p. 138

compradores extranjeros. Cuando los extranjeros vienen a una nación a recibir formación se les inculcan métodos y valores que son reflejo de las condiciones locales, o que crea en ellos una tendencia llevarlos consigo cuando regresen a su país de origen. Las necesidades de los compradores domésticos también se transmiten al extranjero mediante exportaciones que difunden cultura, como las películas y programas de televisión.¹¹

Empresas relacionadas y de apoyo. Este tercer atributo genera lo que Porter denomina “*clusters*” de empresas competitivas internacionalmente, que surgen por la relación entre diferentes industrias. Las empresas nacionales se benefician cuando sus proveedores son competidores globales. La presencia de empresas horizontalmente relacionadas e internacionalmente competitivas representan una fuente importante de *ventajas competitivas*; la relevancia de lo anterior es tanto mayor cuanto mas interdependencia técnica exista entre las empresas integrantes de un *cluster*. Por ejemplo, el éxito internacional de una industria puede ejercer efectos multiplicadores sobre la demanda de un producto complementario, ya que a menudo las industrias relacionadas comparten actividades dentro de la cadena de valor, o fabrican productos complementarios por medio del acceso más eficiente, rápido y preferencial a ciertos insumos de bajo costo.

La ventaja competitiva surge de una estrecha relación de trabajo entre los oferentes de clase mundial y la industria, ayuda a las empresas a percibir nuevos métodos y oportunidades para aplicar la tecnología con ello, éstas ganan un veloz acceso a la información, a nuevas ideas y a la innovación de los proveedores. El intercambio de investigación y desarrollo hace más eficiente el crecimiento de los dos tipos de industrias.

De acuerdo con Porter, mantener una industria proveedora nacional competitiva es preferible de contar con oferentes extranjeros bien calificados. La proximidad de personal técnico y administrativo, además de similitudes culturales, facilitan el flujo de información y como efecto, los costos de transacción tienden a reducirse.

Los beneficios provenientes de las industrias proveedoras y relacionadas dependen del resto del diamante. Sin acceso a factores avanzados, las condiciones de demanda doméstica adecuadas o sin gran rivalidad entre las empresas dentro de la base nacional ó la cercanía a oferentes internos de clase mundial solo proporciona ventajas competitivas limitadas.¹²

Competencia o rivalidad interna. El ultimo y probablemente más importante, se relaciona con la intensidad de la rivalidad interna, la cual obliga a las industrias a competir en forma más agresiva, innovadora y a adoptar una actitud “global”. La mayor rivalidad, determina que las empresas tienden a expandirse a otros mercados con mayor prontitud que en aquellos países donde estos patrones no existen. La rivalidad interna es mucho más fuerte que la pura competencia

¹¹ Ibidem p. 144

¹² Ibidem, p. 21 y 22.

económica tradicional. La rivalidad internacional es a menudo la excusa para el proteccionismo o la intervención gubernamental, mientras que con la rivalidad interna no existen excusas.

Dos factores que hacen que la competencia se intensifique dentro de un país son, la actitud de la gente y la estructura de capital, por ejemplo, pueden influir la disposición o habilidad de la empresa para innovar y competir internacionalmente.

Y las metas de la empresa a menudo reflejan las características de los mercados de capitales nacionales versus metas de conjunto; industrias emergentes versus industrias maduras.

Las naciones tenderán a alcanzar el éxito en sectores en que las prácticas directivas y las formas de organización propiciadas por el entorno nacional sean adecuadas para las fuentes de ventaja competitiva de los sectores.¹³

La disponibilidad y capacidad de las empresas para competir a escala mundial es parcialmente una función de otros determinantes tales como la presión, que deriva de la saturación del mercado interior o de la rivalidad local y de la generación de demanda internacional. La postura política de una nación también desempeña un papel sustancial en el fomento de la globalización de determinados sectores.¹⁴

De esta manera, el “diamante” nacional vigente, muestra ciertas características similares para las empresas mexicanas y chinas; pero en general, la actualización y creación de nuevas ventajas competitivas en la economía china parece empezar a favorecer en mayor magnitud a las compañías ahí aisladas, en comparación con la evolución competitiva mexicana. Por lo anterior, es fundamental conocer las fuentes de ventaja competitiva de los dos países para pronosticar la producción y exportación de estos.

A continuación se presentan diferentes factores agrupados entre México y China de acuerdo con las esquinas del “Diamante de Porter”, determinantes en la atracción de empresas extranjeras.¹⁵

Condiciones de los factores

1. Costos de mano de obra: “la gran ventaja china” sobre México y muchos otros países en desarrollo. Las empresas internacionales buscan en todo el mundo, de manera precisa, los factores de producción más baratos puesto que la reducción de algunos centavos de dólar por unidad producida puede significar la maximización de sus ganancias. Así, en China se encuentra uno de los costos laborales mas económicos para las empresas que hacen uso intensivo de mano de obra –semicapacitada- para la exportación. Ante esta ventaja, muchas

¹³ Ibidem, p. 158

¹⁴ Ibidem, p. 159

¹⁵ CASTILLO Neme, Op. cit. p. 72

maquiladoras se han trasladado hacia ese país, donde los salarios pueden ser de un dólar la hora, mientras que en México los trabajadores pueden ganar tres dólares la hora, lo que es dos veces más del costo en China.

2. Infraestructura: China inicio en la década de los noventa enormes proyectos de infraestructura en ferrocarriles, aeropuertos, carreteras, telecomunicaciones, puertos entre otros. Dicha inversión se ha dado de manera gradual, planeada, consistente y en grandes montos. Su disponibilidad para estos proyectos permite transportar los productos de manera rápida y a bajo costo a lo largo del territorio. En México, la falta de proyectos estratégicos se ha convertido en una limitante de la competitividad de las empresas, principalmente en lo relativo a carreteras fronterizas y red ferroviaria.

3. Ubicación geográfica: la proximidad geográfica de México con Estados Unidos, principal importador del mundo, todavía es una ventaja competitiva para las empresas que ubiquen su producción en nuestro país, por los bajos requerimientos de inversión en inventarios y envíos rápidos. Para China la vecindad que guarda con Japón, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong entre otros, le ha permitido participar en una de las regiones económicas más dinámicas del mundo con semejantes ventajas que México pero en esta región.

4. Recursos naturales: los dos países pueden ofrecer a las empresas extranjeras una inmensa cantidad de recursos naturales para su utilización en los procesos productivos a costos relativamente bajos (agua, electricidad, carbón, acero, tierras, cobre y petróleo).

5. Trabajo calificado: el trabajo altamente calificado incrementa la producción y facilita la operación de tecnología avanzada. Las empresas de Estados Unidos, Japón, Unión Europea y del Este Asiático, principales inversionistas en México y China, hacen uso intensivo de mano de obra calificada. De esta manera, la mayor disponibilidad de este tipo de fuerza de trabajo en México le otorga una ventaja respecto al país asiático. Asimismo los costos de mano de obra calificada en México son de niveles relativamente bajos en el nivel internacional.

6. Recursos para la inversión: el progreso económico de todo país, requiere que las empresas inviertan en proyectos productivos. La tasa de inversión de un país estará determinada, en buena medida, por el costo del capital, de esta manera, para el año 2000, las empresas chinas disfrutaban de una ventaja competitiva respecto a las instalaciones en México, puesto que tenían mejores condiciones para poder obtener dinero para invertir (derivado de las altas tasa de ahorro), en contraste con México, la aceleración de nuevos negocios que se reflejo en un aumento en las participaciones del mercado.¹⁶

¹⁶ Ibidem, p. 3-74

Condiciones de la demanda

1. Tamaño del mercado: este es un aspecto que influye en las utilidades de las empresas internacionales, en particular en aquellas que buscan participar en el mercado interno. China es el país con mayor población lo cual representa una ventaja para la atracción de empresas extranjeras. Aunado a lo anterior esta el hecho que es el país con mayor crecimiento en la última década, lo cual significa una mejora en el ingreso de su población y en consecuencia un mayor atractivo para las empresas extranjeras.

2. Tipo de cambio: aunque éste es un factor externo en el cual las empresas poco pueden influir, es una variable que puede desempeñar un papel fundamental en la competitividad de las compañías con actividad comercial internacional. La fortaleza de las monedas de los dos países respecto al dólar; desde finales de la década de los noventa, ha restado competitividad a sus exportaciones, aunque en mayor medida para los productos mexicanos. La apreciación de peso mexicano alcanza 20%, no solo significa un precio alto de las exportaciones sino una mano de obra mas costosa y mayores gastos de operación para las empresas extranjeras, volviéndolo así menos rentable, El *renminbi* (yuan renminbi)¹⁷ se ha fortalecido desde la crisis asiática en 1999, sin embargo, sus efectos no han sido tan severos para la competitividad de las exportaciones; la apreciación alcanzó una apreciación entre 8 y 10% frente al dólar en el año 2000.

3. Ambiente macroeconómico: la estabilidad de las variables macroeconómicas de un país sin duda puede atraer nuevos capitales foráneos para su utilización productiva. En las ultimas décadas, China ha mostrado un desempeño favorable de los mismos; la tasa de empleo cubre 58% de la población total, el elevado ahorro le ha permitido financiar mas inversiones, las finanzas publicas son estables por ejemplo, la deuda pública interna representa 85% de la mexicana, mientras que la deuda extranjera es de niveles reducidos (0.15% del PIB), la estabilidad de precios se refleja en que la inflación en 2001 llego a niveles cercanos a 1%, cuenta con las reservas internacionales mas altas del mundo, 4.8 veces mas que en nuestro país, y un balance comercial positivo que se traduce en un superávit de la cuenta corriente de niveles similares al déficit mexicano en dicha cuenta.

El desempeño macroeconómico mexicano, en particular en la segunda mitad de los años noventa, no alcanza los niveles de la economía china; la tasa de empleo es de 40% de la población total, el ahorro interno representa 13% del ahorro chino, la deuda publica –interna y externa- significa 30% del PIB (para China es de 4.8), la inflación aunque muestra una tendencia a la baja, es de niveles altos si se compara con la de los países mas avanzados, asimismo, las reservas internacionales alcanzan niveles importantes pero menos a las chinas, y mantiene el pesado déficit comercial y de la cuenta corriente; de esta forma, aunque los dos países han registrado avances importantes en su ambiente macroeconómico, es

¹⁷ El yuan es la [unidad monetaria](#) de la [República Popular China](#)

China la que tiene una ligera ventaja en este aspecto ya que garantiza un buen ambiente para la inversión.

4. Satisfacción de los compradores: los demandantes sofisticados dentro del mercado nacional presionan a las empresas para alcanzar estados más elevados en términos de calidad del producto, características y servicio, en este sentido la composición del mercado interno mexicano ha creado y sostenido una ventaja competitiva respecto a China. La razón precio/calidad de las manufacturas mexicanas en comparación con los productos extranjeros importados es mayor que para el caso chino. Esta situación significa simplemente que las empresas mexicanas exportadoras de estos bienes pueden disfrutar de una mayor demanda en terceros mercados si se continúa con un proceso de sofisticación.¹⁸

Industrias relacionadas de apoyo

1. Economías de aglomeración:¹⁹ las empresas manufactureras internacionales generalmente llegan a ser más eficientes debido a las economías de aglomeración, ya que la vinculación con las empresas cercanas permite maximizar las capacidades de todas las empresas y en consecuencia mejorar la eficiencia empresarial de esta forma, el establecimiento de redes productivas y comerciales en México principalmente en la zona fronteriza, permiten una comunidad empresarial con mayor grado de integración, interdependencia y sofisticación entre este país y Estados Unidos. Lo anterior representa una mayor disponibilidad de servicios profesionales especializados en consultaría, servicios bancarios, de logística, facilidades industriales listas para su uso y sistemas de capacitación adecuados a las necesidades de las empresas, que permiten el desarrollo del ambiente de negocios en forma favorable. Situación similar se presenta entre China y las economías de los “tigres” y “dragones” asiáticos²⁰.

2. Proveeduría internacional: la industria maquiladora en ambos países necesita de insumos, que en su mayoría son importados debido a la carencia de integración de cadenas de valor en cada nación. En México, la industria nacional abastece solo 2.5% de los requerimientos de insumos de la industria maquiladora de exportación, lo anterior se debe a la falta de compañías nacionales con certificados de calidad y estándares internacionales de precio y servicio que restan competitividad a las empresas extranjeras, puesto que se ven obligadas a importar los insumos a aranceles de hasta 3%. En China, la situación es ligeramente mejor

¹⁸ Ibidem, p.p.74-76

¹⁹ Las economías de aglomeración o *clusters* son las agrupaciones de empresas vinculadas por alguna forma de relación productiva, que mantienen relaciones entre si y con factores externos comunes, como sistemas de información, infraestructura productiva y de servicios, y que comparten un territorio determinado. Los *clusters* generalmente están compuestos por grandes y pequeñas empresas, proveedoras y clientes de distintos componentes y servicios requeridos en procesos productivos, independientemente que sean o no del mismo sector industrial.

²⁰ [Hong Kong](#), [Singapur](#), [Corea del sur](#) y [Taiwán](#).

debido a la ola de relocalización de la producción hacia ese país, un número importante de proveedores internacionales se han establecido en el mercado otorgándoles un lugar competitivo.

3. Costos internacionales de transportación: la reducción de los costos de transporte marítimo internacional han minimizado la ventaja mexicana de ser vecino de la economía más grande del mundo. Sin embargo, el tiempo de entrega, la distancia por recorrer y los problemas que se pueden presentar en ese lapso pueden ser elementos decisivos en la ubicación para favorecer a México, con respecto a las empresas que busquen exportar a Estados Unidos. Al mismo tiempo, los costos internacionales de transportación son un factor de gran peso para la economía china ya que las empresas con amplia actividad comercial en la región asiática que se establezcan en ese país para llevar a cabo actividades de comercio exterior con los países de esa región, pueden incrementar su competitividad por este medio.²¹

Estrategia de las empresas, estructura y rivalidad

1. Empresas: los objetivos y orientación de las empresas de cada país tienden a incrementar la competitividad de las industrias en las que participan. En México, con el impulso proveniente de la apertura comercial iniciada en 1994 con el TLCAN, las empresas enfrentan una competitividad internacional, cada vez mayor, en su propio mercado, por lo que se han visto obligadas a establecer estrategias tendientes no solo a la defensa del mercado interno, sino también han incrementado su presencia en mercados extranjeros. Esta situación ha sido posible por las ventajas competitivas que muestran ciertas industrias. La rivalidad interna entre las empresas instaladas en China hasta antes de su ingreso a la OMC era prácticamente nula sin embargo, después de su participación un número mayor de empresas extranjeras cuenta con actividades productivas en ese país asiático, por lo cual a las empresas que operan las industrias con menores ventajas competitivas (intensivas en mano de obra) tendrán que reorientar ciertas metas y objetivos en el corto plazo. Con esto, inicialmente perderán ventajas que posiblemente se vean reflejadas en sus cuotas de mercado.

2. Productividad: la productividad de las empresas globales es fundamental para participar en mercados internacionales sumamente competitivos, ya que es otro de los factores de gran peso que puede representar una ventaja para México y China.

Aunque los dos muestran niveles de productividad bajos respecto al de los países más desarrollados, es nuestro país el que guarda una ventaja en este aspecto. La productividad total en México durante 2001 fue ocho veces mayor con respecto a la de China y la productividad en el sector manufacturero casi la duplicó. Esto le permite a las empresas producir la misma cantidad a menor costo o más o igual

²¹ Ibidem, pp 76-77

costo. Sin embargo, China muestra tasas de crecimiento de productividad mayores a las mexicanas, que le permitirán reducir la brecha entre ambos países y así captar mayor inversión extranjera.

3. Motivación de los trabajadores: citando a Porter, “las naciones mantienen un éxito competitivo internacionalmente en las industrias donde los factores involucrados (empresas, administradores y empleados), mantengan un compromiso y esfuerzo inusual”. En 2001, los trabajadores empleados por empresas chinas mostraban una identificación mayor de sus esfuerzos con los objetivos empresariales, en relación con el compromiso reflejado de la mano de obra mexicana con sus empresas. En este contexto, las empresas que invierten en el país asiático podrían cumplir con sus metas de una manera más eficaz dado de cuentan con el apoyo de sus trabajadores. En resumen, esto hace que crezca la ventaja competitiva para China.

4. Relaciones laborales: en general, la forma en que las empresas se relacionan con los trabajadores y el poder de negociación de los sindicatos constituye una ventaja para las empresas. De esta manera, en nuestro país, las relaciones laborales, dispuestas entre patrones y trabajadores, y la motivación para trabajar no representan una limitante para la competitividad empresarial, asimismo, las regulaciones al trabajo son relativamente flexibles como para evitar incrementos en costos, sin embargo, las leyes laborales chinas son extremadamente rígidas. En ese país, la creación de sindicatos independientes esta prohibida, los trabajadores de las empresas extranjeras deben afiliarse a la única organización que hay, llamada Federación China de Sindicatos²² controlada por el Partido Comunista, es decir, las negociaciones laborales de las empresas se dan en el Partido Comunista y no con los trabajadores, razón por lo cual estos están limitados para actuar de manera independiente convirtiéndose en una ventaja para las empresas extranjeras en lo relativo a incrementos salariales y otros.²³

1.2 Etapas del Desarrollo Competitivo

La dotación de factores como impulsora de la economía

Las distintas industrias de un país, obtienen sus ventajas principalmente de la disposición de los “factores básicos de la producción, es decir, factores como la mano de obra no calificada, el factor de los recursos naturales, del clima, o bien de la competencia existente vía precios y de la venta de los productos primarios mejor conocidos como materias primas. Es importante señalar que la dotación de estos factores básicos no genera una ventaja sostenible contra los competidores.

²² All China Federation of Trade Unions (ACFTU), creada en 1982.

²³ CASTILLO Neme Op. cit. p. 77-79.

La inversión como impulsora de la economía

La nación obtiene sus ventajas de la inversión agresiva en una escala eficiente, de instalaciones y en tecnología extranjera. El país compite en productos estandarizados y sensibles al precio. En esta etapa, las empresas ya han desarrollado la habilidad de adaptar y mejorar la tecnología extranjera y vender sus propios productos en mercados externos. Estas naciones tienden a favorecer la inversión y el crecimiento económico a largo plazo, en lugar del gasto en consumo y la predistribución del ingreso.

La innovación como impulsora de la economía

En esta etapa todos los atributos del diamante interactúan y se apoyan mutuamente. Las empresas que forman la industria y las empresas colaterales, no solamente copian y mejoran otras tecnologías, sino que, fundamentalmente, también son capaces de innovar en productos y procesos y crear tecnologías y procesos propios.

Algunas innovaciones crean ventajas competitivas cuando una empresa percibe una necesidad completamente nueva de un comprador o sirve a un segmento del mercado que sus rivales han pasado por alto. Por ejemplo, las empresas japonesas lograron ventaja en muchos sectores prestando mucha atención a la fabricación de productos pequeños, compactos, de pequeña capacidad que los competidores extranjeros desdeñaron por considerarlos menos importantes y menos rentables.

La riqueza como impulsora de la economía

Esta es una etapa declinante, su fuerza motriz es la conservación de la riqueza en favor del *status quo*, es decir, los niveles de inversión, de la innovación, se mantendrán no importando si se venden o privatizan empresas, no importa el cambio tecnológico, en otras palabras, todo esto, no constituyen prioridades para la marcha de la economía. El rango de industrias en las que las ventajas competitivas son sostenibles, se estrecha significativamente. Las funciones y adquisiciones florecen y ploriferan las empresas extranjeras empiezan a disminuir su participación de mercado, y si esta tendencia no cesa, puede llevar a la economía al inicio del ciclo.

La competitividad se genera individualmente (a nivel macroeconómico, industria o empresa), y con base en agregados, o niveles macroeconómicos. Por lo tanto, los esfuerzos en esta dirección deberán tomar como unidad a la industria o empresa y no a la nación, la competencia se gana o se pierde en industrias específicas, la competencia entre infinidades de empresas individuales, determina el estado que guarda la economía de una nación y su habilidad para progresar.

Finalmente, Porter encuentra que el papel del gobierno es similar al de un entrenador: el gobierno puede aumentar o disminuir la ventaja competitiva, pero

no puede competir el mismo en el comercio internacional. Su papel es el de forzar a cada jugador (empresa) a obtener un mejor desempeño, estableciendo estándares elevados e insistiendo en un nivel de competencia igualmente alto, lo cual redundará en asociaciones a lo largo de las cadenas productivas y de valor.

Ésta es la etapa en la cual nuestro país ha incurrido y lo sigue haciendo en nuestros días ya que para empezar, los sueldos de los altos directivos empiezan a ser mayores y otro punto en esta etapa del país es que al contrario de aplicar la riqueza como impulsora de la economía, no existe dinero destinado a la innovación, ni al ahorro ni inversión, es decir, el proceso se ha estado siguiendo de manera contraria a las necesidades y a una realidad que va pasando cada año, es decir, el país únicamente se ha preocupado por la venta total de sus empresas en lugar de buscar algún mecanismo para lograr fortalecerlas y de esta manera hacerlas mas competitivas con otros países y contribuir a la generación de empleos.

En nuestro país se aplican de manera muy precaria y de forma muy poco seria las investigaciones a cerca de la localización de los recursos y mucho peor es el análisis de las formas en que la explotación de dichos recursos podrían reducir los costos.

Una de las grandes diferencias que tenemos en comparación con otros países como China, es que estos países le dan mayor importancia a la inversión, lo que les permite ser mas competitivos, en especifico China, quien ha creado ZEE (Zonas Económicas Especiales) que le han permitido atraer mayor inversión extranjera y de esta manera lograr un mayor crecimiento económico, así como, crear la infraestructura adecuada en estas zonas que le permiten ser mas competitiva dentro y fuera del mercado.

Política Gubernamental en los países en vías de desarrollo

La tarea principal a la que se enfrentan los países en vías de desarrollo es liberarse de la camisa de fuerza que representa la ventaja nacional impulsada por los factores. La ventaja competitiva en los países en vías de desarrollo suele darse de manera prácticamente exclusiva en sectores en los que los recursos naturales, la mano de obra barata, los factores de ubicación geográfica y otras ventajas en los factores básicos proporcionan una frágil y frecuentemente inestable capacidad de exportación. La dependencia de tales sectores, en los que las exportaciones siempre son sensibles al precio, hace que la nación quede indefensa ante las alteraciones densos tipos de cambio y las oscilaciones en los costes de los factores. Gran parte de estos sectores, además, no crecen, a medida que la necesidad de recursos de las economías avanzadas se hace más exigente.²⁴

²⁴ Ibidem p.838

Competir en estos sectores significa que los países en vías de desarrollo son los que más sufren las medidas proteccionistas del mundo desarrollado. Para progresar, los países en vías de desarrollo se enfrentan a la intimidadora tarea de perfeccionar a la vez los cuatro componentes del “diamante” nacional, en la medida suficiente para alcanzar el umbral necesario para competir en los sectores avanzados.

La creación de factores avanzados puede ser tal vez el requisito más importante, La educación, la capacidad técnica local, una base de información y una infraestructura moderna son requisitos precios. La etapa impulsada por la inversión proporciona un medio para acelerar el desarrollo, que ya ha tenido éxito en Japón y en Corea. Aun así, la demanda interior entendida y exigente y los sectores de apoyo son necesarios para el desarrollo continuado. Los cambios en tecnología ponen en peligro el papel tradicional de los países en vías de desarrollo en el suministro de productos que hasta la fecha habían sido intensivos en mano de obra y en recursos naturales.

Hay dos cambios que se están llevando a la práctica en la actualidad y que llenan de esperanza a los países en vías de desarrollo. Uno es la aparición de espectaculares tecnologías nuevas, como la electrónica y los nuevos materiales que prometen una proliferación de productos y sectores. El otro es el lento crecimiento, o incluso el decrecimiento, de la población en los países avanzados. Lo que significa que las limitaciones de recursos humanos crearan oportunidades para el mundo en vías de desarrollo.²⁵

México no cuenta con los Factores Avanzados de los que habla Michael Porter. Son muchas cuestiones en las que nuestro país esta envuelto, las principales son:

1. El monto del porcentaje destinado al gasto en Ciencia y Tecnología es verdaderamente bajo
2. La infraestructura en cuanto educaron es vieja y obsoleta
3. La enseñanza de los profesores es deficiente
4. Corrupción, economía informal, servidores públicos no calificados.

En términos generales, el Gobierno mexicano debe enfocar sus esfuerzos en la creación de factores especializados avanzados, pues estos son los que generan mas ventajas sustentables, de la misma forma debe influir en las condiciones déla demanda y ser el mediador entre la intervención de las empresas extranjeras con las empresas nacionales así como, en la promoción de créditos para las empresas nacionales.

²⁵ Ibidem, p. 839

CAPÍTULO II

LA MAQUILADORA EN MÉXICO

2.1 Concepto de la Industria manufacturera de Exportación (IME)

La Industria Manufacturera de Exportación (IME) se define como: —El conjunto de establecimientos que se dedican a realizar algunas o varias de las etapas del proceso productivo, generalmente de ensamblado o de tipo administrativo. La actividad de maquila se le conoce al proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación ó reparación de mercancías de procedencia extranjera, importadas temporalmente para su exportación ó la presentación de servicios de exportación.²⁶

La Industria Manufacturera de Exportación se ocupa en exportar los servicios de mano de obra. En sí, funciona como contrapartida de la inversión extranjera directa, en donde es el capital el que presta sus servicios. En la maquila, los insumos y la inversión vienen de afuera. El país presta únicamente a sus obreros, para obtener a cambio empleos y divisas.

Las maquiladoras constituyen un conjunto de actividades económicas muy diversas y estrechamente vinculadas no solo con las exportaciones, sino en particular con la producción industrial y de consumo en Estados Unidos. Su comportamiento refleja algunas comparaciones, por ejemplo en 1980, la industria maquiladora daba empleo a cerca de 120 mil mexicanos en poco más de 500 establecimientos. Para el cierre de 1999, esta misma industria generaba un millón doscientos mil empleos en casi 3500 establecimientos; en 2006 se generaron empleo para 1,202'204 personas, en un total de 2810 establecimientos.

La industria maquiladora en México ésta en la tercera generación de sus procesos productivos La primera fue ensamble, la segunda la de manufactura sencilla y hoy esta instalado en la manufactura con valor agregado.

Esta industria a tenido una reconversión productiva muy acelerada ha pasado de los procesos simple, como el ensamble a la alta tecnología. Las maquilas ya no sustentan su competitividad en la mano de obra barata, en la actualidad ofrecen servicios tales como marca, diseño, moda, entrega directa a la tienda, inventarios, en México valor agregado y la entrega justo a tiempo²⁷.

En México ésta actividad creció rápidamente, por las ventajas que significaban los menores salarios, servicios públicos y costos de operación, así como los costos de transporte debido a la cercanía geográfica en el mercado estadounidense (principal mercado en donde México coloca sus productos).

²⁶ INEGI, EL ABC de la estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, Aguascalientes, México, 1944, p. 1.

²⁷ Boletín México exporta, "La industria Maquiladora de exportación", Embajada de. México en Uruguay, Vol. 4 No. 10 Octubre 2005. pág.1.

La actividad maquiladora comprende los rubros:

- Productos Químicos
- Servicios
- Ensamble de Juguetes y Artículos Deportivos
- Fabricación de Calzado e Industria del Cuero
- Selección, Preparación, Empaque y Enlatado de Alimentos
- Ensamble de Muebles, sus Accesorios y Otros Productos de Madera y Metal
- —Otras Industrias Manufactureras”
- Ensamble de Maquinaria, Equipo, Aparatos y Artículos Eléctricos y Electrónicos
- Construcción, Reconstrucción y Ensamble de Equipo de Transporte y sus Accesorios.
- Ensamble de Prendas de Vestir y Otros Productos Confeccionados con Textiles y Otros Materiales
- Ensamble y Reparación de Herramienta, Equipo y sus Partes, excepto Eléctrico Materiales y Accesorios Eléctricos y Electrónicos

2.1.1 Clasificación de las maquiladoras

Existen diferentes maneras de fabricar productos de exportación a mercados distintos de México y éstas son:

Twin Plants. Estrategia de desarrollo industria basada en las plantas gemelas, fue diseñada e impulsada por los inversionistas estadounidenses. Las empresas norteamericanas establecerían dos plantas con una sola administración, una a cada lado de la frontera. La planta norteamericana realizarían las operaciones intensivas en capital y la del lado mexicano se ocuparía de los procesos intensivos en mano de obra.²⁸

Esta modalidad de maquiladoras predominó cuando se establecieron las primeras maquiladoras en México en la década de los setenta, ya que cuando se pone en práctica el Programa de Industrialización Fronteriza, se limitaba la instalación de empresas maquiladoras a los Estados fronterizos del norte del país.

El subcontrato. Consiste básicamente en comprometerse con una empresa establecida en México la cual se encarga de la fabricación, utilizando ya sea maquinaria ó insumos de la otra empresa.

Iniciar una corporación propia en México. Ésta opción aunque le permite a la empresa extranjera mantener el control en su totalidad, implica un gasto considerable, y solo optan por esta forma las empresas transnacionales más sólidas.

²⁸ GRUAWALD Joseph, La fabrica mundial. El ensamble extranjero en el comercio internacional, Fondo de Cultura Económica, México, 1991, p. 188.

Joint -venture con un socio mexicano. El sistema de producción compartida consiste en la asociación entre compañías de distintos países, en los cuales los países industrializados suplan la maquinaria, el personal especializado, la capacitación técnica, y mientras tanto los países receptores suplen su parte con tierras, fuerza de trabajo y algunos materiales.²⁹

Algunas maquiladoras se han establecido en México bajo esta modalidad debido a que en primer lugar, algunos inversionistas extranjeros prefieren asociarse con empresarios mexicanos en primera instancia para disminuir riesgos; otra causa es porque los inversionistas mexicanos no cuentan con el capital suficiente para establecer una empresa propia y se ven en la necesidad de asociarse con empresarios extranjeros, en este caso con norteamericanos en su mayoría.

In Bond Industry. Este concepto se deriva de la característica de la Industria Maquiladora en México, que le permite importar libre de impuestos partes y componentes para ensamblar y transformar productos destinados a la exportación. Es decir, las importaciones son temporales y se tiene que depositar una fianza aduanera que asegure su salida del país; este hecho aunado a que las partes no podían ser vendidas al mercado nacional, sino debían ser exportadas para su venta en el exterior probando que se triplicara esta industria como in-bond.³⁰

Foot Loose Industry. Su gran movilidad y la breve operación de muchas de estas plantas, así como su tendencia a emigrar a la menor provocation en búsqueda de mejores condiciones para su operación, las hizo acreedoras al nombre de industria golondrina.³¹

Esta ha sido una característica que se ha presentado en general en las transnacionales cuando operan en países en vía de desarrollo, debido a que estos países son altamente vulnerables ante cualquier cambio económico internacional, por lo que muchas veces resulta mas conveniente para los intereses de los inversionistas retirarse de dichos mercados ante cualquier amenaza que existe de una crisis.

Industria Maquiladora de Exportación. Ésta es entendida como el conjunto de establecimientos que se dedican a realizar una o varias de las etapas del proceso productivo, generalmente de ensamblado o de tipo administrativo.³²

Nombre oficial que el gobierno mexicano estableció para la planta que importan temporalmente material para ser ensamblado y posteriormente ser exportado.

El uso del llamado plan de albergue. Es una forma de organizar operaciones en México, en la cuál la empresa extranjera carece del conocimiento necesario para arrancar y operar en una planta en México; por lo cual busca que alguien externo

²⁹ MERCADO, Salvador, Comercio Internacional II, Limusa, México, 1998, p. 281.

³⁰ www.azc.uam.mx/publicaciones

³¹ www.azc.uam.mx/publicaciones

³² INEGI Op. Cit. p. 3.

con los conocimientos necesarios opere directamente en el proyecto recibiendo del extranjero solo material y equipo.

La actividad maquiladora de exportación en el país ha adquirido importancia, puesto que ha permitido a México tener un desarrollo tecnológico, una participación creciente en los mercados internacionales y una capacitación constante para los trabajadores que emplean éste tipo de industrias.

Una empresa maquiladora de exportación, se define como una empresa que ensambla, manufactura, procesa o repara materiales temporalmente importados para su posterior envío a su país de origen.

2.1.2 Marco Jurídico de la IME

Alguna de la normatividad por el cual se rigen las maquiladoras de exportación son:

LEYES

- Ley Aduanera y su Reglamento
- Ley Federal de Procedimiento Administrativo.
- Ley Federal de Derechos.
- Ley de Comercio Exterior y Reglamento.

DECRETOS: Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1° de junio de 1998, y sus reformas del 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre y 31 de diciembre del 2000 y 12 de mayo y 13 de octubre de 2003.

TRATADOS: Tratado de Libre Comercio entre los Estados Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio.

REGLAMENTOS: Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

REGLAS: Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

ACUERDOS

- Acuerdo por el que se establecen requisitos específicos para la importación temporal de mercancías.
- Acuerdo por el que se determinan las actividades que pueden realizar las empresas maquiladoras de servicio.
- Acuerdo por el que se establecen beneficios específicos para empresas certificadas que cuenten con Programa de Operación de Maquila de Exportación o de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación.

- Acuerdo por el que se dan a conocer los Trámites Inscritos en el Registro Federal de Trámites Empresariales que Aplican a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y su Sector Coordinado.
- Acuerdo que modifica al diverso por el que se aprueban los formatos que deberán utilizarse para realizar trámites ante la Secretaría de Economía, el Centro Nacional de Metrología, el Consejo de Recursos Minerales, el Fideicomiso de Fomento Minero y la Procuraduría Federal del Consumidor y sus reformas.
- Acuerdo por el que se dan a conocer los trámites inscritos en el Registro Federal de Trámites y Servicios que aplican a la Secretaría de Economía, y los organismos descentralizados y órganos desconcentrados del sector.
- Resolución por la que se establecen las reglas de carácter general relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus reformas)

OTRAS DISPOSICIONES

- Resolución en materia aduanera del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio.
- Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea.
- Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea.
- Resolución en materia aduanera de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea.

Es importante mencionar que con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se establece a partir del 2001 la modificación de los mecanismos de importación temporal (régimen de maquila) en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado tratado.

Por lo que a partir del 2001, el programa de maquila esta sujeta a:

- a) Artículo 303 del TLCAN, aplicable a los insumos no originarios de América de Norte que se incorporen a un bien que será exportado a EUA o Canadá.
- b) El artículo 304 del TLCAN prohíbe a los países miembros de la zona de libre comercio otorgar exenciones de impuestos de importación a maquinaria y equipo condicionada a la exportación. Los aranceles sobre insumos, partes, componentes, maquinaria y equipo importados a México se pueden calcular en

base a las tasas establecidas en los Tratados de Libre Comercio y acuerdos comerciales suscritos por México, como el TLCUE, los Programas de Promoción Sectorial y la Regla 8ª, siempre que cuente con la autorización correspondiente³³.

Las maquiladoras de exportación deben contar con el Programa de Maquila de Exportación, documento legal expedido por la Secretaría de Economía; además cuenta con la ventaja de operar prácticamente sin restricción alguna en cuanto a la composición de su inversión extranjera directa y con libertad absoluta para utilizar insumos nacionales o de importación sin requisitos o cuotas de integración nacional.

En términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas³⁴, los bienes que pueden importar temporalmente se agrupan en cuatro categorías:

1. Materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación. La permanencia en el país es de acuerdo con los plazos establecidos en la Ley Aduanera.

2. Contenedores y cajas de trailer. La permanencia en el país es de acuerdo con los plazos establecidos en la Ley Aduanera.

3. Herramienta, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia, y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo. La permanencia en el país es de acuerdo con los plazos establecidos en la Ley Aduanera y lo previsto en la Ley del Impuesto sobre la Renta para su depreciación.

4. Maquinaria, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, aparatos, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, este último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales. La permanencia en el país es de

³³ Secretaría de Economía, Marco Jurídico que rige a las Maquiladoras de exportación.

³⁴ El Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el **Diario Oficial de la Federación**. El cuál tienen por objeto promover el establecimiento y regular la operación de empresas que se dediquen total o parcialmente a realizar actividades de maquila de exportación. Atendiendo las siguientes prioridades nacionales como lo es; la creación de fuentes de empleo, fortalecer la balanza comercial del país a través de una mayor aportación neta de divisas, contribuir a una mayor integración Inter. industrial y coadyuvar a elevar la competitividad internacional de la industria nacional, así como elevar la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país.

acuerdo a los plazos establecidos en la Ley Aduanera o lo previsto en la Ley del Impuesto sobre la Renta para su depreciación³⁵

2.1.3 Desarrollo histórico de la IME

A partir de los años 50's la economía norteamericana tuvo que afrontar la creciente competencia internacional. La amplia ventaja de mercado que las compañías norteamericanas habían mantenido hasta entonces, comenzó a declinar con el fin de la segunda guerra mundial; conforme se reconstruyó la industria en países de Europa y Japón sus mercados tenían una mayor competitividad, resultado de una base laboral amplia y de bajo costo.

Estados Unidos respondió mediante acciones tendientes a recuperar la competitividad en sus productos siendo las más importantes:

1. Segmentación de procesos productivos en las fases intensivas de capital y mano de obra.
2. Relocalización de las fases intensivas en mano de obra en países subdesarrollados con menores costos laborales.
3. Modificación del marco legal que posibilitó las operaciones de ensamble fuera de Estados Unidos.

Además, de ello puso fin en 1964 al Acuerdo Internacional sobre Trabajadores Migratorios, firmado con México en 1942; elevando el número de trabajadores migrantes en la frontera de México y provocando un explosivo crecimiento de la población y el desempleo de más de 200,000 en ciudades fronterizas mexicanas.

El gobierno previendo tal situación en 1965 anunció el Programa Nacional Fronterizo (PRONAF).³⁶ Con el objeto de resolver una necesidad concreta, dar empleo permanente a los trabajadores temporales (braceros) que cruzaban la frontera para trabajar en los campos agrícolas de Estados Unidos.

Con dicho Programa, las empresas maquiladoras se responsabilizarían de crear fuentes de empleo, fortalecer la balanza comercial del país, a través de una mayor aportación neta de divisas, contribuir a una mayor integración interindustrial y coadyuvar a incrementar la competitividad internacional de la industria nacional y la capacitación de trabajadores, así como impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país³⁷. Aunque éste modelo de inversión se limitaba sólo a la frontera Norte y no se le permitía la competencia con las empresas nacionales; sobre todo en momentos en que la economía de los Estados Unidos se encontraba en auge.

³⁵ Secretaría de Economía, "El ABC de las maquiladoras"

³⁶ MENDIOLA Gerardo, "México. Empresas Maquiladoras de Exportación en los noventa", Serie: Reformas Económicas 49, LC/I.136, Dic. De 1999, p.7-8.

³⁷ INEGI Op. Cit. p. 1

La empresa maquiladora de exportación en México ha atravesado por fases que como plantearemos ha influido en su desarrollo de forma paulatina:

En el periodo de 1970-1976; se dio un nuevo impulso a las maquiladoras de exportación introduciendo un marco legal al unificar las diversas circulares y resoluciones, adoptadas en 1965; primero en 1971 se unificó el marco legal de la industria; con la adopción de la primera reglamentación al artículo 321 del Código Aduanero³⁸. Para 1972 se introdujeron más cambios al mismo reglamento. En términos generales, estos cambios aseguraron la ampliación del radio de acción de las mismas, expandiéndose en tres direcciones:

1. Se amplió la definición de una operación de ensamble para incluir no solo las compañías con equipo importado temporalmente, que exportaban toda su producción, sino también a las plantas que abastecían el mercado interno, que exportarían todo o una parte los productos en los cuales el precio directo de la manufactura en México era menor al 40% del costo total.
2. El impuesto sobre productos que substitúan importaciones y que incluían un porcentaje de insumo de origen nacional; ya que las importaciones de éstos eran definitivas y no temporales; con lo que posibilitó que se tuviera un mayor acceso al mercado nacional.
3. La autorización para localizarse en ciudades del interior y las costas de todo el país.

Al mismo tiempo que la maquila de exportación era promovida, el gobierno acotaba y restringía la participación de la inversión extranjera mediante ordenamientos legales, incluyendo la regla general sobre propiedad accionaria mayoritaria mexicana en las compañías sin embargo, no fue así para la maquila de exportación. Fue permitido hasta un 100 por ciento de capital extranjero en las empresas maquiladoras, con la excepción de la industria textil³⁹.

Para 1972 las autoridades modificaron el marco legal, haciendo posible que las maquiladoras se establecieran en cualquier parte del país, con la limitante de no hacerlo en áreas altamente industriales ó demográficas.

En el periodo de 1976-1982, se continuó impulsando el desarrollo de las empresas maquiladoras; se introdujo una nueva definición de planta maquiladora, como cualquier compañía establecida bajo el nuevo reglamento que obtenía el permiso para un programa de actividades para involucrarse en operaciones de maquila;

38 En 1951 se publicó el Código Aduanero, vigente hasta 1982, durante el periodo de sustitución de importaciones. Señalaba los lugares para realizar la introducción o extracción de mercancías; los casos de excepción para comerciar con los países, los requisitos especiales, las prohibiciones y la documentación para la operación; así como los productos sujetos a contribuciones aduaneras. Fuente: http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico / 2008 /quienes_somos/138_10017.htm; consultado el 21 de abril de 2008.

39 Ésta situación fue posible mediante la Resolución General No. 1 de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE).

además las empresas mexicanas que desearan exportar bajo un programa de maquila tenían que incluir mínimo 20% de contenido nacional mexicano en los productos de exportación.

Para 1982, se adoptaron medidas de emergencia como la reducción del nivel de actividad económicas (particularmente la situada en la frontera norte) y en específico las maquiladoras, para bajar la presión en la balanza de pagos, debido a la crisis financiera.

De 1982 a 1995 entró en una fase de especialización industrial, en donde las ramas ligadas a la industria automotriz y la electrónica han destacado.

En 1983 un año después de haber iniciado su gobierno Miguel de la Madrid expide el primer decreto para regular la operación de las maquiladoras en México –el *Decreto para el Fomento y Operación de la Industrias Maquiladora de Exportación*”, cuyos objetivos prácticamente siguen normando la legislación sobre maquiladoras: Crear empleos; integrar la tecnología a la industria nacional, capacitar a la mano de obra; distribuir el ingreso; el aprovechamiento de la capacidad industrial ociosa y la captación de divisas.

En el periodo de 1988-1994, el gobierno redujo su papel regulador, el enfoque promotor dio pie para que en 1986 México ingresara al GATT⁴⁰ y finalizaran las negociaciones del TLCAN para 1993; además con las adiciones al –*Decreto para el Fomento y Operación de la Industrias Maquiladora de Exportación*” se abrió la posibilidad de que cualquier empresa que tuviese como propósito abastecer de materia primas, partes y componentes a las maquiladoras de exportación; así como a empresas con programas de importación temporal (PITEX), los cuales para producir artículos de exportación, podrían realizar importaciones temporales y recibir apoyos crediticios especiales de NAFIN Y BANCOMEXT; por lo cual dichas disposiciones permitieron a las empresas manufactureras operar bajo el esquema de maquila.

Con la incorporación de México al GATT en 1985 se inició un proceso de mayor apertura al capital y a las mercancías extranjeras que aceleró la actividad maquiladora: entre 1985 y 1999 se instalaron en el país cerca de 1.000 plantas. A partir de la firma del TLC crece más rápidamente esta actividad, estimándose que entre 1995 y 2000 se habrá establecido más de 1.600 de estas empresas, es decir, más de 300 por año. En conjunto habrán creado más de 600.000 empleos en el período, 120.000 por año.

⁴⁰ El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, conocido como el GATT, es una tercera parte de las instituciones de Bretton Woods, sistema que fue creado tras la Segunda Guerra Mundial para asegurar la estabilidad económica y comercial mundial del medio ambiente. El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial son los otros dos órganos del sistema de Bretton Woods. Aunque a menudo como una organización internacional, el GATT tuvo un –de facto” como una organización internacional antes de la creación del World Trade Organization Mundial de Comercio (OMC). La OMC fue creada el 1 de enero de 1995 por el Acta Final de la Ronda Uruguay de negociaciones. www.ll.georgetown.edu/intl/guides/gattwto/ - 7k

En noviembre de 1993 fue aprobado el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, el cuál entró en vigor el 1° de enero de 1994; con ello inicio un calendario de desgravación arancelaria que haría obsoleto el régimen preferencial en el que operaba la maquila de exportación⁴¹.

No fue hasta que inició el TLCAN entre México, Estados Unidos y Canadá, cuando las maquilas experimentaron una transformación, ya que la apertura comercial aunada al crecimiento económico de los Estados Unidos, hicieron que las maquiladoras iniciaran un proceso de cambio que se fundamentó en importantes factores como:

- Aumentó la confianza de los inversionistas extranjeros en México; ya que fue un incentivo para que la IED se enfocará más en México.
- Una de las principales ventajas del TLCAN especialmente de las maquiladoras era psicológica, ya que el trabajo sirvió como aval para que los gobiernos asegurasen la protección de los inversionistas extranjeros en México.
- Por ello aunado a los efectos de la devaluación en 1995, las empresas extranjeras llegaban a México no solo con el objeto de fabricar productos para exportarlos; sino también ofrecerlos en el mercado mexicano y extranjero establecidos en el país; por lo que las maquiladoras tuvieron que realizar mejoras tanto en sus procesos productivos, como en sus planes de comercialización, para colocar sus productos en el mercado mexicano.
- La depreciación de 1994-1995 repercutió de manera positiva en los resultados financieros de las maquiladoras; ya que mientras realizaban gastos de operación en pesos, se vendía en dólares por tal motivo, las maquiladoras empezaron a aumentar sus ingresos y éstas se tornaron sumamente atractivas.
- La competitividad de los exportadores establecidos en México creció y como país, México empezó a despertar interés. Dicha situación fue aprovechada por el gobierno mexicano, ante la necesidad de captar divisa, reducir el desempleo y atenuar los efectos de la crisis que se había convertido en una de las peores en las últimas décadas; por ello, las autoridades mexicanas pusieron un plan de promoción para atraer el mayor número de inversiones directas.
 - El sorprendente crecimiento económico que venía registrando Estados Unidos, repercutió en las maquiladoras; ya que permitió un aumento en la capacidad de compra de la economía estadounidense, con lo cuál las importaciones de los productos mexicanos repuntaron.

Además de lo anteriormente citado, las maquilas experimentaron un cuarto factor de cambio; la transformación del modelo de producción justo a tiempo (JIT) implantado en los años 80's por compañías japonesas, el cuál abatía costos de

⁴¹ MENDIOLA Gerardo, Op. Cit. P. 13-14

inventario y tiempo de forma eficiente; por lo que México no dudó en adoptar dicho sistema, ya que les permitía satisfacer las exigencias más variadas de los clientes.

El TLCAN en México a partir de 1994 estimuló a las exportaciones mexicanas, ya que la capacidad exportadora de productos manufactureros se elevó en importantes industrias tales como automotriz y autopartes, la electrónica, la química y del vestido. El incremento de los coeficientes de exportación de estas industrias contribuyó al superávit comercial de México durante los años noventa.⁴²

El hecho es que las exportaciones manufactureras se elevaron de 23,700 mil millones de dólares en 1992 a 28.4 y 35.3 para 1993 hasta alcanzar la cifra de 145 millones de dólares a finales del 2000.

El auge manufacturero exportador mexicano hacia el país del norte durante los años noventa fue tal que incluso afectó, entre otros factores, al deterioro de balanza comercial de los países de esa región y en la crisis financiera de 1997 y 1998. La desaceleración de la economía estadounidense en 2001 y su crisis a lo largo del 2002 y primer trimestre de 2003, mantuvo en contrapartida la inclinación de las exportaciones mexicanas, favorecidas en la década anterior por el TLCAN y la devaluación de 1995.

Sin embargo, la pérdida comercial de México no solo obedeció a la contracción de la demanda en los mercados manufactureros estadounidenses, sino también, en buena medida a la creciente penetración de las exportaciones manufacturadas chinas en Estados Unidos. La presencia de las exportaciones *Made in China* en los mercados estadounidenses rebasó la participación de las exportaciones *Made in México* del 2002. De hecho pese a la recuperación de la economía estadounidense a partir del 2003, la dinámica exportadora mexicana no ha cobrado el ímpetu en relación con el repunte de la demanda proveniente de Estados Unidos, todo indica que adicionalmente a lo que es el desenvolvimiento cíclico manufacturero en los EU, se encuentra un fenómeno estructural que afecta el comercio exterior de México; la paulatina pérdida de competitividad de sus bienes y la creciente penetración de esos mercados por parte de China.⁴³

En la actualidad el Programa de Operación de Maquila es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración o reparación de mercancías destinadas a la exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado, y de las cuotas compensatorias en su caso. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicios a mercancías destinadas a la exportación.

⁴² GUZMÁN Chávez Alenka, Alejandro Toledo Patiño Competitividad manufacturera de México y China en el mercado estadounidense. Economía UNAM, num. 4 enero-abril 2005 Pág. 432

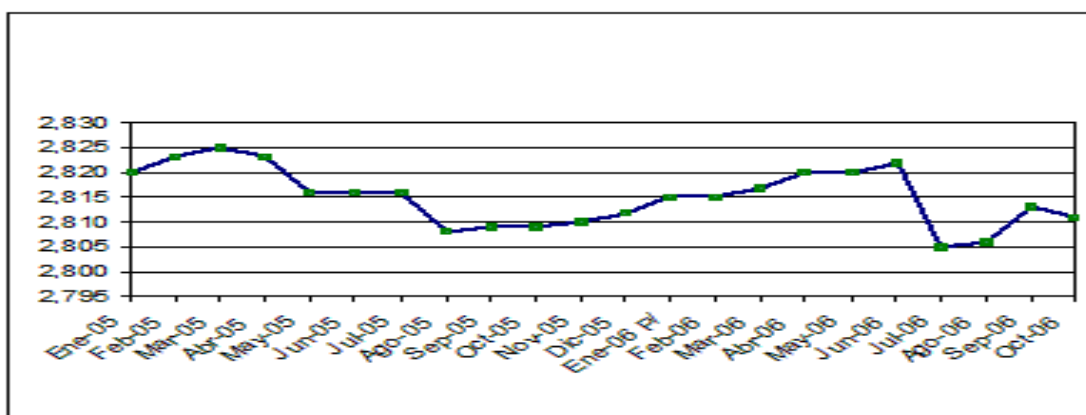
⁴³ Ibidem,. P. 432-433.

En 2006 el gobierno mexicano, a través de la Secretaría de economía publicó el llamado Decreto IMMEX, que agrupa, bajo un solo esquema al Programa de Importación temporal para producir artículos de exportación PITEX y el de maquila, constituyendo así la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación IMMEX, un reto para el sector exportador.⁴⁴

De acuerdo a información proporcionada por CNIME⁴⁵ con datos de INEGI los establecimientos en activo de las Industria maquiladora de exportación en el periodo 2005-2006, para octubre el numero de empresas instaladas disminuyo respecto al mes anterior en 2 empresas, y con respecto a enero en -0.14% menos cuatro 4 empresas, no obstante, a tasa anualizada se tuvo un aumento del 0.22%, es decir de 3 empresas más (véase grafica No.1).

GRÁFICA No. 1

Número de Establecimientos en activo de la Industria Maquiladora de Exportación (2005-2006)



P/ Cifras Prelim inares a partir de la fecha que se indica.

FUENTE: CNIME con datos del INEGI

Las entidades con más empresas instaladas a nivel nacional siguen siendo Baja California y Chihuahua, estas dos para el segundo semestre de 2006, concentraron a más del 46% del total de las empresas maquiladoras del país es decir, más de 1, 300 empresas instaladas, mientras que las de menor presencia siguen siendo Sinaloa y Zacatecas, concentraron solo el 0.50% del total nacional, la entidad que sigue teniendo el mayor crecimiento en el mismo periodo es el Estado de México con un 23.81% (+5), mientras que el de mayor retroceso fue Zacatecas con -33.33%(una perdida efectiva de 3 empresas).

Conforme la maquiladora ha madurado, su forma de trabajar también ha evolucionado. De 1965 a 1982 las maquiladoras eran plantas con tecnología

⁴⁴ CNIMME, Boletín de comunicación y difusión estadística, año 1 no. 1, marzo 2008, p. 1.

⁴⁵ Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación AC.

limitada, principalmente para el ensamble final, con uso intensivo de mano de obra y fáciles de reubicar.

En una segunda fase, de 1983 en adelante, las plantas han experimentado tres cambios tecnológicos importantes:

- Sus líneas de producción son más complejas y duraderas, así como más completas para el proceso de producción.
- La baja tecnología de ensamble manual se ha sustituido por tecnologías y procesos intensivos en capital, incluyendo la automatización flexible y los instrumentos de control numéricos.
- Se han adoptado novedosas técnicas organizativas en el lugar de trabajo, como el control de calidad.

Un elemento importante a considerar en la evolución de la maquiladora mexicana es que la industria maquiladora mundial ha adquirido la forma de subcontratación de segmentos del proceso productivo bien entre dos empresas, o bien como parte del comercio intrafirma de las filiales y la empresa matriz, gracias a la posibilidad técnica de segmentar un proceso productivo en operaciones separadas geográficamente.

El comercio intrafirma se define como el que se realiza entre la empresa transnacional (ET) y sus filiales, así como el que se efectúa entre éstas. Gran parte de ese intercambio es de productos intermedios entre plantas de las ET integradas verticalmente⁴⁶.

No hay cálculos precisos de la magnitud en escala mundial del comercio intrafirma, pero se calcula que más de un tercio del comercio exterior de Estados Unidos son de ese tipo.

Esta clase de intercambios es relevante por la creciente importancia de las ET en la conducción del comercio internacional: en 1998 aproximadamente la mitad del intercambio de mercancías se realizó entre filiales extranjeras de transnacionales de Estados Unidos o filiales estadounidenses de transnacionales extranjeras.

A finales de los años ochenta en México se da un amplio debate sobre la maquiladora, en el país que con frecuencia asume la forma de dos enfoques antagónicos: el que defiende la maquiladora a ultranza y el que la rechaza a priori. Ambos enfoques presentan las siguientes limitaciones:

⁴⁶ GARCÍA Zamora Rodolfo, "La Maquila Y La Inversión Extranjera Directa En México", *, La Apertura Externa de la Economía mexicana, ICE. Facultad de Economía. Universidad Autónoma de Zacatecas, México. Noviembre-Diciembre, 2001, Numero 795, p 128-131.

- Ambos caen en un exceso de generalización. Los dos consideran a las maquiladoras como un bloque homogéneo, como si todas las maquiladoras fueran iguales, con lo cual pierden la capacidad de explicar la especificidad de cada una de ellas.
- Las dos subestiman la dimensión histórica del desarrollo de la industria maquiladora, con lo cual no pueden percibir las diferencias entre las empresas de los años sesenta, los setenta y los ochenta.
- Se preocupan más por utilizar los datos para justificar una opinión preconcebida a favor o en contra de la maquiladora, en lugar del estudio detallado del fenómeno.
- Encuadran sus explicaciones en esquemas rígidos que les impiden captar la riqueza económica, social, tecnológica, etcétera, de la maquila.
- El debate mismo sobre la conveniencia de fomentar o no la maquiladora fue desechado por el vertiginoso crecimiento de esas empresas.

La realidad de finales de los años ochenta, con las nuevas tecnologías y la multiplicación de los vínculos económicos internacionales, otorgaron al gran capital una enorme movilidad.

Es ampliamente conocido que muchas corporaciones multinacionales tienen sucursales en diferentes partes del mundo y buscan siempre las mejores condiciones de rentabilidad⁴⁷.

De este modo se ha establecido una competencia entre los países del tercer mundo para atraer la inversión extranjera, ofreciéndole ventajas de todo tipo. Es innegable que la gran movilidad del capital permite a las empresas cerrar las plantas que no son rentables y abrir nuevos establecimientos en otras regiones.

A partir de esta capacidad de desplazamiento adquieren un poder de negociación considerable frente a los países anfitriones y frente a sus trabajadores. Sin embargo, esta movilidad se ha exagerado hasta el punto de que se ha creado el mito de que con cualquier alza significativa de salarios o cambio en las condiciones fiscales o monetarias las empresas maquiladoras van a abandonar el país.

En la realidad el fenómeno es mucho más complejo. La selección de un determinado lugar para la instalación de una maquiladora toma en cuenta un gran número de factores, desde la ubicación geográfica hasta la cultura regional, pasando por la situación política, la infraestructura, el régimen fiscal, el monto de los salarios, etcétera.

En la conjunción de estos factores existe un importante margen de negociación que los gobiernos, los trabajadores y la sociedad civil pueden aprovechar para imprimir al desarrollo de las maquiladoras un derrotero más acorde con los intereses nacionales.

⁴⁷ Ibidem. Pág. 128-131.

A mediados de los años ochenta se apreciaba que, de mantenerse las condiciones que habían prevalecido en México en términos de política industrial y de comercio exterior, se podía prever que en los próximos diez años México, Japón y Canadá serían los países que cubrirían la parte mayoritaria del mercado norteamericano de productos de maquila. Augurando que en poco tiempo la actividad maquiladora sería la segunda fuente generadora de divisas, después del petróleo y antes del turismo; participando con el gobierno federal en cuanto a la mayor generación de empleo en el país. Todo ello bajo el supuesto de que esta actividad siguiera recibiendo el apoyo integral de los gobiernos de México y los Estados Unidos.

La percepción en aquel momento era que, a menos que se diera un giro en la estrategia económica, la actividad maquiladora se mantendría y fortalecería como un enclave industrial con articulaciones muy débiles hacia el interior de la economía⁴⁸.

Viendo difícil que la planta industrial mexicana, se colocara como proveedora de un mayor porcentaje de insumos de las empresas maquiladoras. Tampoco se percibían las condiciones para que surgiera una verdadera masa crítica derivada de la mejor capacitación de recursos humanos, tanto de obreros como de técnicos, permitiendo que ambos tengan un contacto más estrecho con los conocimientos tecnológicos que se utilizan.

Sergio Rivas, (Rivas, 1985: 1084), nos aporta una panorámica de la situación de la maquila a mediados de los ochenta con los siguientes cinco puntos⁴⁹:

- La industria maquiladora de exportación en México es una actividad altamente generadora de empleos, en su mayoría para personas de escasa preparación escolar y cuyas remuneraciones promedio son semejantes al salario mínimo general del país.
- Las empresas maquiladoras son una fuente importante de divisas, que se utilizan fundamentalmente en el pago de diversos gastos, entre los que destacan sueldos y salarios. Una parte significativa de éstos se utiliza para hacer compras de alimentos, vestido y otros productos en tiendas de Estados Unidos, por lo que en rigor, el saldo neto de los ingresos de divisas resulta inferior al que generalmente se presenta en el renglón de servicios de transformación de la balanza de pagos.
- Se advierte un virtual aislamiento de las actividades de las empresas maquiladoras con el resto de la planta productiva del país; se han formado enclaves cuya relación con la economía mexicana se da fundamentalmente a través de la derrama de sueldos y salarios.

⁴⁸ Ibidem pág. 128-131.

⁴⁹ Ibidem pág. 128-132.

- El gobierno tiende a promover efectiva y eficientemente el establecimiento de nuevas plantas maquiladoras. Las acciones desarrolladas por diversas entidades del sector público han hecho que las actividades de las maquiladoras se conviertan de hecho en el punto de coincidencia de esfuerzos muy diversos.
- No existe una estrategia definida y concreta que tienda a hacer de estas empresas un mercado real para productos y procesos tecnológicos surgidos de la planta industrial local.

El mismo autor, en la fecha indicada realiza las siguientes recomendaciones de estrategia industrial:

- Establecer calendarios de integración nacional par las maquiladoras, con plazos comparativamente más largos que los que se fijan para el resto de las empresas industriales y en los que se precisen compromisos de incorporación de partes y tecnologías nacionales⁵⁰.
- Promover proyectos de riesgo compartido (joint ventures) entre maquiladoras y empresas mexicanas o institutos de investigación para el desarrollo de la maquila tecnológica de exportación con «contenido» nacional de al menos el 40 por 100.
- Favorecer en el futuro el crecimiento de empresas maquiladoras en las inmediaciones de los puertos industriales, tal como está ocurriendo en el Estado de Yucatán, a efectos de evitar que la mayor parte de los sueldos y salarios pagados retorne a Estados Unidos por las transacciones fronterizas y sin que por ello se pierda la ventaja de la relativa cercanía con el mercado de ese país.
- Dar los apoyos crediticios prioritaria y casi exclusivamente a empresas mexicanas que suministren insumos a empresas maquiladoras y no necesariamente a estas últimas.

Las propuestas anteriores, son enriquecidas por Jorge Carrillo, uno de los investigadores más reconocidos sobre la maquiladora mexicana, cuando señala que, en comparación con otros países del Tercer Mundo donde se han establecido las maquiladoras, México tiene grandes ventajas por sus bajos salarios relativos, por su ubicación geográfica y por su estabilidad política entre otras razones. La industria maquiladora en México crece con gran rapidez y tiene un importante papel por el empleo que genera, la derrama de salarios y las divisas aportadas. Sin embargo, se requieren mejores condiciones de trabajo y salud, mayor estabilidad en el empleo, menor control y mayor apoyo por parte de los sindicatos y las autoridades laborales. Se debe establecer una política que racionalice el crecimiento de la industria maquiladora y defina criterios benéficos para permitir la entrada de empresas extranjeras al país (Carrillo, 1986: 57).⁵¹

⁵⁰ Ibidem. pág. 128-131.

⁵¹ Ibidem. pág., 128-131.

Factores que beneficiaron la Industria Maquiladora de Exportación:

Podemos englobar 7 puntos como los determinantes del desarrollo de la Industria Maquiladora en México, los cuales citaremos a continuación:

- 1. Localización geográfica, comunicaciones fáciles entre México y Norteamérica, América del Sur, Europa y Asia, así como la existencia de lazos económicos entre estas regiones.*
- 2. Tratados de libre comercio: ningún país en el mundo ha celebrado tantos tratados con otras naciones como México. Por lo anterior, crece la competitividad en el mercado.*
- 3. Indicadores económicos: programa económico bien establecido y sostenido, que apunta al crecimiento y a compartirlo con compañías involucradas.*
- 4. La llave de la información en México: México ocupa el 9° lugar como la economía más grande del mundo y el 7° como el comerciante mundial más importante.*
- 5. Historias de éxito: más de 16,000 compañías extranjeras establecidas en México que gozan de un gran mercado local y sólida plataforma para fomentar sus exportaciones.*
- 6. Situación para invertir: México ofrece un vasto rango de oportunidades con beneficios para todas las compañías.*
- 7. Fuerza laboral: fuerza laboral joven, abundante y calificada.*

2.1.4 Esquemas de Producción

Actualmente, existen cuatro tipos de esquemas de producción bajo el Programa de Maquila, según la composición del capital y la relación que guarda con la empresa matriz o contratista:⁵²

- 1. Operación de maquila cien por ciento para la exportación;** es la empresa o persona moral a la cuál le es aprobado un Programa de Operación de Maquila y exporta la totalidad de su producción, sin perjuicio de lo previsto en el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas.
- 2. Operación por capacidad Ociosa;** es la persona moral, que establecida y orientada a la producción para el mercado nacional le sea aprobado un programa de maquila para la exportación, en términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas.
- 3. Operación de servicios;** es la persona moral que en los términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas, le sea aprobado un programa de operación de maquila y cuya actividad sea, la de realizar servicios que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta respecto de empresas maquiladoras y;

⁵² Ibidem. Pp. 5-6.

- 4. Operación con programas de Albergue**, es la persona moral que en los términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas, le sea aprobado un proyecto de exportación, y a la cual las empresas extranjeras le facilitan la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente dichos proyectos.

Existen también procesos complementarios industriales o de servicio destinados a la transformación, elaboración o reparación de la actividad, objeto del programa, realizados por personas distintas al titular, en términos del *Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus Reformas*, llamado Submáquila, la cuál puede ser llevada a cabo entre maquiladoras acogidas al Decreto y sus Reformas o también entre una de éstas y una empresa sin programa.

2.1.5 Ubicación de las Maquiladoras.

Desde su aparición, la industria maquiladora en México se concentró principalmente en la región fronteriza norte, sin embargo, a partir de la década de 1980 comienza a hacerse notoria su expansión al interior del país, debido a los cambios de los patrones de localización de las empresas, en un entorno de mayor competencia por la mano de obra que se había incrementado sustancialmente en la frontera.

Durante la década de los noventa, gran proporción de las plantas maquiladoras instaladas al interior de México pertenecían al sector textil. Alrededor de 30 por ciento de la producción de este tipo de industrias depende de la mano de obra, es decir: se trata de una industria intensiva en mano de obra, por lo tanto tiende a localizarse en aquellas regiones en las que puede tener fácil acceso a este factor.

Esto demuestra cómo algunas empresas con fuerte arraigo en ciertas regiones han iniciado la búsqueda de otras localidades que les permitan maximizar sus beneficios por ello, en la mayoría de los casos sacrifican la cercanía geográfica a sus centros administrativos.

A lo largo de las últimas dos décadas, la localización de la industria maquiladora en México ha mostrado cambios geográficos, ello debido a las nuevas pautas de las estrategias corporativas. Estas recientes estrategias de localización han seguido una tendencia hacia la búsqueda de nuevos puntos al interior de la República Mexicana, mediante lo cual han tratado de minimizar algunos de los principales problemas que se habían suscitado en los últimos años en la frontera norte.

Algunos de los factores que han propiciado, en los últimos años, el traslado o surgimiento de empresas maquiladoras al interior del territorio han sido esencialmente la modernización de las redes de comunicación, el gran diferencial de salarios entre las regiones fronterizas y el resto del territorio nacional, así como

el aprendizaje o habilidad con que algunas regiones cuentan sobre ciertas actividades (textiles, agropecuarias, electrónicas, etc.) y una mayor promoción de los estados del interior para atraer a este tipo de empresas.

El punto de partida de las nuevas estrategias de localización industrial puede ser analizado bajo los nuevos paradigmas de la competencia y los avances tecnológicos que dan pie al surgimiento del proceso conocido como reestructuración industrial, que aparece a principios de los años ochenta⁵³.

Al mismo tiempo, esta reestructuración se caracteriza por incorporar nuevos sistemas de producción capaces de adecuarse rápidamente a los cambios en la demanda del mercado, mediante la incorporación de sistemas computacionales en los procesos productivos; también se consideran nuevas formas organizacionales, como los sistemas "justo a tiempo", así como los círculos de calidad y la flexibilidad de la mano de obra.

La reestructuración industrial surge como una necesidad de las empresas para enfrentar los incesantes avances tecnológicos, la búsqueda de incrementos en la competitividad y para ir acorde con los cambios de las tendencias en los patrones de consumo. Al mismo tiempo, éste proceso propicia el fortalecimiento de una estructura basada en la flexibilización, que consiste en la división de la producción en segmentos, desplazando aquellos procesos intensivos en mano de obra a regiones en las cuales este recurso es abundante, barato y con un cierto grado de capacitación.

En nuestro territorio, esta flexibilización de la producción ha suscitado importantes cambios en los patrones de comportamiento de las corporaciones industriales, las cuales han tenido que establecer estrategias empresariales caracterizadas por un cambio de localización de sus segmentos, en la búsqueda de obtener ventajas mediante la localización de mano de obra no sólo barata sino, además, calificada; de este modo, pretenden lograr incrementos sustanciales en la productividad y, al mismo tiempo, una reducción de costos que permita volver más competitivos sus productos en los diversos mercados.

Es decir, la localización de la industria maquiladora al interior de la República casos como en la frontera norte pasa a formar parte de una estrategia de localización de las plantas con mayor grado de complejidad en los procesos, y que pueden ofrecer mejores salarios.

En síntesis, las estrategias de importantes corporaciones, persiguiendo obtener una mayor competitividad de sus productos a escala internacional, han tenido que considerar como objetivo fundamental la relocalización de sus plantas de

⁵³ BASULTO Castillo, Angélica. "La Maquiladora Como Estrategia Global". Un Estudio de Caso. Carta Económica Regional.01/04/04.

producción a fin de aprovechar los factores benéficos que ofrece el interior de nuestro territorio, buscando incrementar la productividad en los procesos intensivos en fuerza de trabajo⁵⁴.

Por tal motivo, la forma de maquiladoras para la exportación llegaron a la frontera norte a partir de 1966, destacan los casos de Ciudad Juárez, Matamoros, Tijuana y Mexicali; lo cuál marcó la constitución de la primera región maquiladora en el país, sea por la cercanía geográfica con el mercado norteamericano, los bajos costos de transporte, el menor tiempo y distancia de los centros de abastecimiento de materias primas, factores que a su vez permitieron acelerar el crecimiento de ésta industria.

Para fines de la década de los ochenta, era evidente el proceso de concentración territorial de la maquila en la frontera norte, pero también la expansión de ésta hacia ciudades no fronterizas del noroeste, norte y noreste de México. En éstas predominaba el declive de actividades tradicionales como lo era el cultivo de algodón, extracción de gas, siderurgia, y actividades mineras; especialmente en la Cuenca Carbonífera del Norte y en el Noreste de México.

Se configuró entonces una región en expansión, cuya característica fue establecer un patrón de crecimiento vinculado a sectores como el de autopartes y electrónica, suscitando nuevas inversiones y reactivando antiguos asentamientos maquiladores (Región1).

Para la década de los 90's, la presencia de maquiladoras en ciudades medias y localidades rurales del centro-norte y sur del país era evidente. Presentando un patrón emergente, maquilador áreas en franco declive de sus sectores tradicionales como manufactura de cuero, calzado, confección y vestido, así como la agricultura. (Región2).

Para 1995 maquiladoras vinculadas con actividades de la confección y del vestido, así como electrónicas, conformaron una tercera región en México en estados como Durango, Guanajuato, Aguascalientes, Jalisco, Puebla y Yucatán.⁵⁵

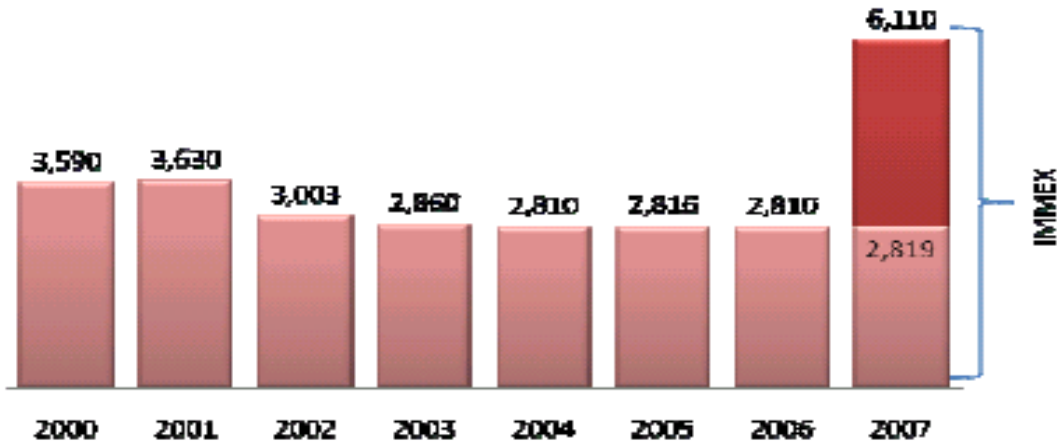
En el 2006, de acuerdo a los datos proporcionados por el Consejo nacional de la industria maquiladora y manufacturera de exportación, el estado con mayor crecimiento presentado fue en San Luis Potosí ya que logro un 23.34% de aumento en su plantilla laboral, seguido por Durango con 16.78%, sin embargo entre las entidades que mayor perdida de personal tuvieron están Coahuila de Zaragoza con más de 1, 700 plazas, caso similar el de Tamaulipas el cual tuvo una caída representativa del 0.62%.

⁵⁴ Ibidem, Pág. 18.

⁵⁵ CARRILLO Jorge, Maria Eugenia de la O, -Capítulo XII Las dimensiones del trabajo de la industria, docencia.izt.uam.mx/egt/publicaciones/libros/situaciom2003/afl_cio/xiicarrillo.pdf Pág.1-4. consultado del día 27/03/08.

Como se puede observar en la gráfica No. 2, la evolución de las plantas en activo se duplica para el año 2007 y el volumen de empleo generado dentro de la industria.

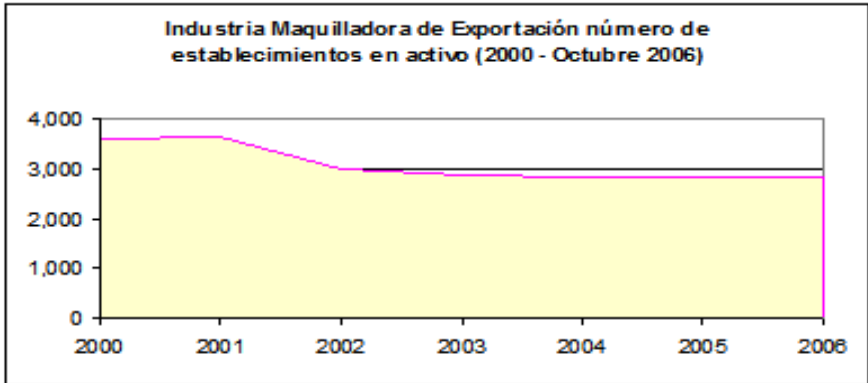
GRAFICA No. 2
Establecimientos Maquiladores en Activo



Fuente: INEGI y Secretaría de Economía.
Para 2007 se consideran a los IMMEX.

En cuanto al número de establecimientos en la Industria Maquiladora de Exportación, registró un decremento a partir del periodo 2001-2002 (véase gráfica No.3), debido en gran parte a la secesión económica que sufrió Estados Unidos, por los ataques terroristas y a partir del 2002, nótese que el número de establecimientos han tenido una disminución en menor magnitud.

GRAFICA No. 3



P/ Cifras Preliminares a partir de la fecha que se indica.
FUENTE: CNIME con datos del INEGI

Cabe mencionar que los estados fronterizos para octubre de 2006 agruparon a más del 77% del total de la población ocupada en la IME, adicionalmente dichos

estados han tenido un crecimiento de enero a la fecha de más del 2.47% lo cuál se puede observar reflejado en su plantilla laboral⁵⁶(véase cuadro No.1).

CUADRO No.1
Plantilla Laboral de los Estados Fronterizos

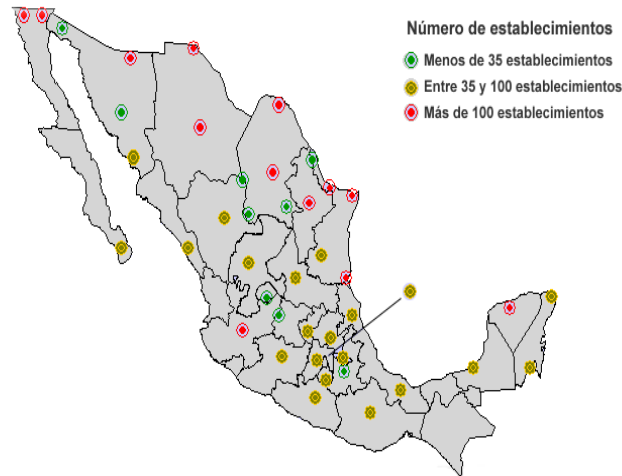
	Total	Plantilla laboral	
		Aumento de plantilla laboral 1/	Perdida de plantilla laboral 1/
Baja California	254,173	15,059	-
Chihuahua	310,195	5,771	-
Distrito Federal	18,011	470	-
Estado de México	3,129	162	-
Sinaloa	5,237	4,576	-
Tamaulipas	186,881	-	-1,162

FUENTE: CNIME con datos del INEGI

1/ periodo de Enero a Octubre 2006

En el mapa que se muestra a continuación con información proporcionada por el INEGI, en cuanto a los establecimientos pertenecientes a la industria maquiladora de exportación considerando el periodo 2000-2006, podemos observar que las entidades de Baja California Norte, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, así como Jalisco y Yucatán, son los estados que cuentan con el mayor número de establecimientos de maquila.

Mapa No. 1
Ubicación de las Maquiladoras en la Republica Mexicana



Fuente: CINME, con datos de INEGI

⁵⁶ Información consultada en la página del “Consejo nacional de la industria maquiladora y manufacturera de exportación”. (CNIMME).http://www.cnime.org.mx/estadisticas/empresas_instaladas.htm consultado del día 30/04/08.

Sin embargo algunos de estos mismos estados han tenido bajas en cuanto ha establecimientos el periodo estudiado; para el año 2000 el estado de Baja California contaba con 1218 establecimientos en activo (véase cuadro 2); en tanto que para el año 2006 disminuyó a 906 establecimientos; de forma similar se observa los casos de Coahuila con 280 establecimientos y Chihuahua con 446 que para el año 2000, los cuales disminuyeron para 2006 a 224 y 402 respectivamente, tal como se señala a continuación:

CUADRO No. 2

Establecimientos pertenecientes a la Industria Maquialdora de Exportación en activo, por entidad federativa. Periodo (2000-2006)^{/Preeliminar}

Periodo	Total Nacional	Aguascalientes	Baja California	Baja California Sur 8/	Coahuila de Zaragoza	Chihuahua	Durango	Guanajuato	Jalisco	Otras entidades
2000	3 590	89	1 218	7	280	446	99	78	106	83
2001	3 630	85	1 235	7	279	439	92	75	122	86
2002	3 003	53	943	7	240	399	54	50	120	82
2003	2 860	49	888	n.d.	219	389	53	46	116	74
2004	2 810	36	882	n.d.	213	402	50	41	103	72
2005	2 816	38	903	n.d.	219	405	46	40	94	80
2006 ^P	2 810	37	906	n.d.	224	402	42	37	95	82

Periodo	Distrito Federal (a)	Estado de México (b)	Nuevo León	Puebla	San Luis Potosí	Sinaloa	Sonora	Tamaulipas	Yucatán	Zacatecas
2000	29	58	156	114	19	10	284	375	126	19
2001	30	51	165	123	17	10	277	393	130	19
2002	22	47	175	96	18	8	200	379	104	15
2003	20	43	178	81	21	7	203	372	89	13
2004	18	35	188	77	24	8	198	363	88	13
2005	18	24	197	75	27	8	205	342	84	11
2006 ^P	18	24	208	65	30	8	210	339	76	8

Fuente: CINME, con datos de INEGI

El motivo pudo ser la búsqueda de obtener ventajas, como lo son la localización de mano de obra no sólo barata y calificada; así como el logro de incrementos sustanciales en la productividad y al mismo tiempo una reducción de costos que permitiera volver más competitivos sus productos, dividir la producción en segmentos, desplazando aquellos procesos intensivos en mano de obra a regiones en las cuales se van a caracterizarse por ser recursos abundantes, baratos y con un cierto grado de capacitación, además de considerar necesario nuevas formas organizacionales, como los sistemas "justo a tiempo", así como los círculos de calidad y la flexibilidad de la mano de obra; por tal motivo la producción ha suscitado importantes cambios en los patrones de comportamiento de las corporaciones industriales; ya que una vez que el ambiente empresarial mejora debido al aumento de infraestructura, mejora de los centros de educación y los niveles de vida u otras políticas gubernamentales para atraer inversiones a la

región, las compañías empiezan a concentrarse en regiones geográficas específicas, dando origen a la formación de clusters (cúmulos) que, según Michael Porter, —son grupos geográficamente cercanos de compañías, proveedores, prestadores de servicios e instituciones relacionadas en un campo particular, que están interconectados y vinculados entre si por aspectos comunes y complementarios⁵⁷.

En opinión de Porter, los cúmulos tienen el potencial de afectar de manera positiva la competitividad, sobre todo mediante los tres mecanismos siguientes:

1. Incrementando la productividad de las empresas o industrias constituyentes, puesto que se reducen los costos de transacción y los de capital (la proximidad física genera este resultado; por ejemplo, se puede mantener una reserva pequeña de insumos almacenados, ya que los proveedores evitan la corta distancia)
2. Elevando la Capacidad de innovación y, en consecuencia, el crecimiento de la productividad. Una vez que se introduce una innovación en una empresa, se genera un efecto de demostración y se incrementa la probabilidad de que sea adoptado a otras empresas.
3. Estimulando la formación de nuevos negocios que expanden el conglomerado y, en consecuencia, dan mayor sustento a la innovación. Esto sucede debido a que se reducen las barreras de entrada, las oportunidades de negocios son más fáciles de identificar dentro del conglomerado y es posible desarrollar relaciones interpersonales, facilitando la creación de nuevas relaciones proveedor-comprador.

2.2 La Generación de Empleo en el sector Maquilador.

Desde su nacimiento la industria maquiladora de exportación ha contribuido al desarrollo del país en varios aspectos uno de ellos es la generación de empleo.

La industria maquiladora y manufacturera de exportación destaca como uno de los sectores que más ha contribuido a la generación de empleos formales. Los empleos indirectos no son fáciles de contabilizar, ya que dependen del tipo en cadena de valor implementada a la estrategia de las empresas para generar proveedores y de las empresas locales para ofrecer bienes y servicios.

El empleo indirecto se genera principalmente mediante las compras de bienes y servicios locales que realizan las empresas exportadoras, pero también por medio de la creación de actividades de comercio y servicios locales para abastecer las necesidades de los empleados de la industria⁵⁸.

⁵⁷ PORTER Michael E. Op cit. p. 553

⁵⁸ CNIMME, Boletín de comunicación y difusión estadística, año 1 no. 2, abril 2008, p. 4.

Si el trabajo directo de las maquiladoras no se limitara a operaciones simples de ensamble, no sería factible pagar salarios tan bajos; de hecho ninguna otra industria podría soportar la tasa de rotación que tiene las maquiladoras como resultado de estos factores, si se elevara su demanda de trabajadores calificados o semicalificados tendrían que contratarlos en el sector formal o invertir en el entrenamiento, en cualquier caso sería menester pagar mejores salarios a sus trabajadores, en la medida en que creciera la demanda, general de los trabajadores, aumentaría aun más los salarios⁵⁹.

En México existen actualmente 2,783 empresas maquiladoras; dan empleo a más de 1 millón 250 mil trabajadores, de los cuales 78% son obreros, 14% son técnicos de producción y 8 % son administrativos. Por cada empleo generado en la industria maquiladora se generan 3 indirectos. En los años ochenta es el nuevo peso cualitativo de la maquila de construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios, que de ocupar el 6,3 por 100 de los trabajadores en 1980, pasa al 23,4 por 100 en 1990.

Al mismo tiempo, se registra una ligera disminución del peso relativo de los trabajadores dedicados al ensamble de materiales y accesorios eléctrico, electrónicos, así como una sensible caída de peso relativo de los ocupados en la confección del 14,7 al 9,5 por 100 en el mismo lapso. En otras palabras, de los 326.890 puestos de trabajo creados en la década de los ochenta, un 30 por 100 lo generó la maquila de autopartes y automotriz y un 24,5 por 100 la de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos. Proceso que se ve fortalecido por el registro como maquiladoras de grandes empresas transnacionales de autopartes y ensambles de automóviles, las cuales importan la mayor parte de sus componentes y son acompañadas de cambios tecnológicos importantes con una mayor capitalización, tanto en la maquila automotriz como en la de ensamble y componentes eléctricos y electrónicos. Ejemplo de ello es la planta de la Ford en la provincia de Sonora, una de las más capitalizadas del país, que tiene equipo automatizado y robotizado⁶⁰.

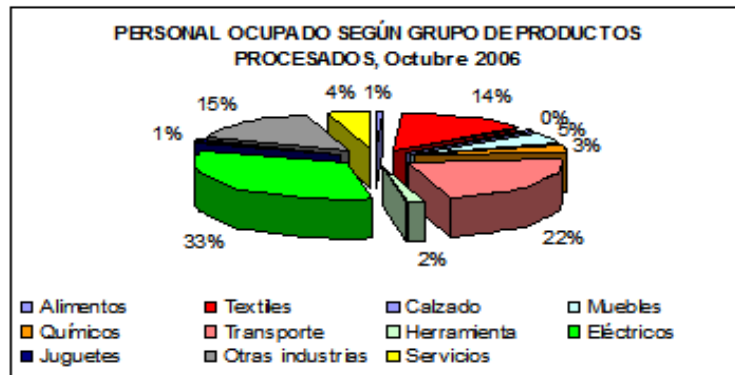
Tal como se observa en el gráfico 4, de acuerdo a información elaborada por CNIME con datos del INEGI, el personal ocupado por grupo de productos procesados tal como se puede observar en la gráfica anterior lo relacionado a eléctricos y transporte, agrupan a más del 50% del personal total en la maquila de exportación, en el caso del primero para el 2005 creció cerca de 2,100 empleos nuevos, mientras que transporte solamente aumento un mínimo de 0.15%⁶¹.

⁵⁹ GRAMBILL, C. Mónica -El nuevo papel de las maquiladoras en el desarrollo de México” Editorial. <http://www.posgrado.unam.mx/publicaciones/omnia/anteriores/27/08.pdf> p.6.

⁶⁰ GARCÍA Zamora Rodolfo, Op. Cit. p 128-131.

⁶¹ CNIME, —Empleos por sector”, http://www.cnime.org.mx/estadisticas/empleos_sector.htm

GRÁFICA No. 4

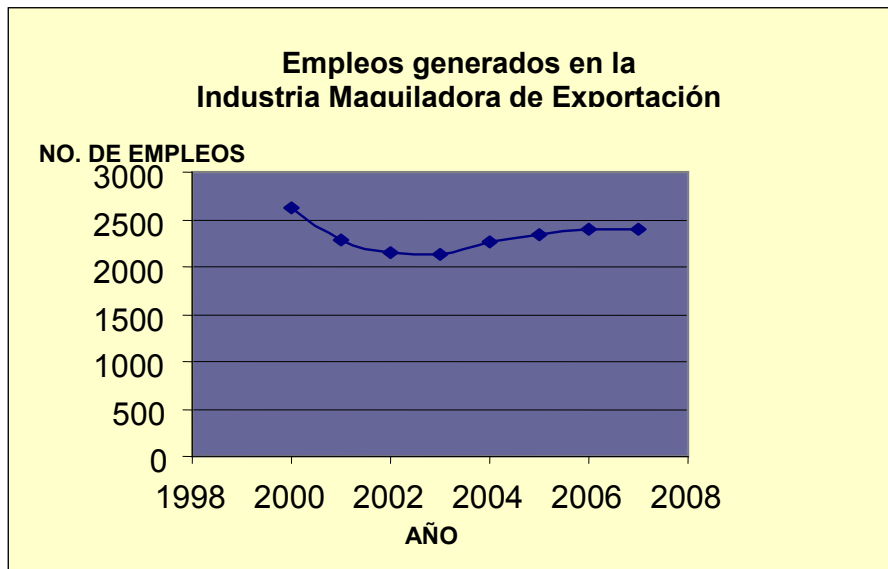


FUENTE: CNIME con datos del INEGI

De acuerdo a información proporcionada por indicadores del IMSS en 2006 las empresas exportadoras, participaron con aproximadamente el 20% de empleo total registrado⁶². Los trabajadores afiliados al IMSS en la industria maquiladora son de 10.88 %, mientras que en los otros sectores es de 89.12 %.

La Industria Maquiladora de Exportación a nivel nacional dio empleo a 2,404.42 miles de personas en diciembre de 2006, cifra 1.02% superior a la registrada en el último mes de un año antes, mientras que en el 2007 se registro una disminución con un total de 2,399.6 (véase grafica 5).

GRAFICA No. 5



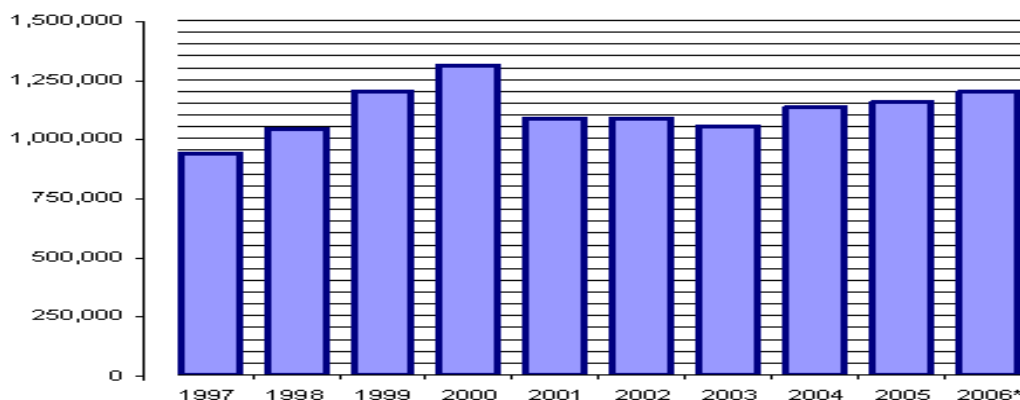
FUENTE: CNIME con datos de INEGI

⁶² CNIME, Op cit. p. 4.

Los empleos generados para el período 1991-2006 (véase grafica 6), tuvieron un importante crecimiento con mas de 1,250,000 empleos generados en total, registrando una caída a partir del 2001 de mas de 250,000 empleos como se menciona anteriormente en parte por la recesión de EU., presentando una leve recuperación en el 2007, generando mas de 1,000,000 de empleos.

GRAFICA 6

Empleos Generados 1997-2006 al mes de Nov



Fuente: CENIME

El aumento en el número de trabajadores se explica por los incrementos en nueve de las doce actividades económicas que conforman la industria maquiladora:

- La de Productos Químicos elevó su plantilla laboral en 19.3%;
- Servicios 11.7%;
- Ensamble de Juguetes y Artículos Deportivos 10.2%;
- Fabricación de Calzado e Industria del Cuero 8.2%;
- Selección, Preparación, Empaque y Enlatado de Alimentos 5.2%;
- Ensamble de Muebles, sus Accesorios y Otros Productos de Madera y Metal 2.5%;
- —Otras Industrias Manufactureras” 2.5%;
- Ensamble de Maquinaria, Equipo, Aparatos y Artículos Eléctricos y Electrónicos 2.4%, y Construcción, Reconstrucción y Ensamble de Equipo de Transporte y sus Accesorios 1.6 por ciento.

Por el contrario, el número de trabajadores descendió en las actividades de:

- Ensamble de Prendas de Vestir y Otros Productos Confeccionados con Textiles y Otros Materiales (-) 6.7%;

- Ensamble y Reparación de Herramienta, Equipo y sus Partes, excepto Eléctrico (-) 0.2%. Mientras que en la de Materiales y Accesorios Eléctricos y Electrónicos no se registró variación, durante el mes de referencia.

La plantilla laboral para el tercer trimestre de 2006 llegó a 1 millón 212 mil 125 personas, un crecimiento promedio mensual de 3, 914 empleos y anual un crecimiento de 2.8% de empleos (véase grafica no. 7).

GRÁFICA No. 7



FUENTE: CNIME con datos del INEGI

CNIMME en su página electrónica publicó el número de personal empleado en la Industria Maquiladora de Exportación, por el sector maquilador y Pitex⁶³ en el periodo 2000-2007, tal como se observa en la gráfica anterior 2007, ha sido decreciente el empleo hasta el 2003, 2004 a 2006 se ha incrementado de manera poco significativa y para 2007 se tuvo una leve recaída.

En las graficas del Anexo 40 y 41 podemos observar al personal ocupado según la clasificación de la mano de obra y sexo de acuerdo a la información presentada por INEGI, para el periodo 2000-2007. Respecto al sexo del personal ocupado en el sector maquilador, tal como se observa, el mayor número de empleos fue ocupado por obreros (Mujeres), ya se ubicó dentro de los rangos 400 a casi 600 miles de personas del sexo femenino empleadas dentro del periodo 1997-2001 y considerando el mismo periodo el rango de hombre empleados, oscila en rangos de 300 y 450 mil empleados.

De acuerdo a una encuesta realizada por el Colegio de la Frontera en 2002, se encontró que 11% de los empleados eran técnicos, 9.9% administrativos y 3.2% directivos. Si bien el aumento relativo de profesionistas ha sido lento, en términos

⁶³ Pitex, se le conoce al Programa autorizado al amparo del Decreto que establece programas de Importación temporal, para artículos de exportación, publicados en el DOF el 3 de mayo de 1990.

absolutos es muy importante (por ejemplo se ha tenido que buscar profesionistas en diferentes regiones de México).

Un estudio de 2003, basado en un censo con empresas manufactureras de equipo original de televisores, encontró la siguiente estructura ocupacional: 46% trabajo físico, 34% técnico, 12% especializado, 3% profesional y 0.2% intelectual. El restante 4.8% lo forman los trabajadores administrativos (véase graficas 42 y 43 del anexo).

2.2.1 Salarios

Los salarios en la industria maquiladora cobran una gran importancia, por ser esta una de las variables que indica el desarrollo de la maquila en México.

Los bajos costos relativos de la mano de obra en México han jugado un papel central en la explicación de la relocalización industrial, el comportamiento de la industria e incluso el futuro de la misma. Tradicionalmente se ha pensado que en la maquiladora solo se pagan salarios mínimos.

Esto es muy probable que suceda cuando se observa el primer nivel de la estructura jerárquica organizativa, que es al momento de la contratación (en algunas empresas los primeros 30 o 90 días).⁶⁴

CUADRO No. 3

Sueldos, Salarios y Prestaciones (1997-2006^P)

<i>Periodo</i>	<i>Total Nacional</i>	<i>Estados Fronterizos</i>
1997	35,382,226.00	30,461,303.00
1998	47,917,195.00	40,491,540.00
1999	64,315,270.00	53,423,283.00
2000	82,959,856.00	68,287,280.00
2001	88,932,086.00	72,710,997.00
2002	88,433,080.00	71,536,249.00
2003	91,604,777.00	73,828,439.00
2004	100,507,121.00	81,174,002.00
2005	109,652,481.00	87,483,493.00
2006^P	119,033,702.00	95,001,905.00

La información del periodo 2006 corresponde a datos preeliminares

Fuente: CENIME

Como se puede observar (véase Cuadro No.3) la mayor parte de las percepciones que registra la IME es la zona fronteriza del país, respecto al total nacional.

En el caso de las ciudades, las diferencia salariales son las siguientes Tijuana, 185,100 pesos; Ciudad Juárez, 165,500, y Monterrey, 96,300 (véase cuadro 4). Se habla de que las remuneraciones promedio por planta para el conjunto del

⁶⁴ CARRILLO, V. Jorge y Antibañez Jorge. Condiciones de empleo y capacitación en las maquiladoras de exportación en México. Secretaría de trabajo y previsión social, Subsecretaría b, Dirección General de Empleo: Dirección General Académica México, 1993.pag. 135

personal directo fluctuaban, en febrero de 1990, entre 0.45 y 0.96 dólares por hora en Tijuana⁶⁵; en Ciudad Juárez los salarios oscilaban entre 0.53 y 1.27 dólares por hora, y en Monterrey se pagaban remuneraciones entre 0.42 y 1.13 dólares por hora.

CUADRO No. 4

Salarios Semanales promedio del personal directo según localidad, Incluye Prestaciones (Miles de pesos) corrientes

TIJUANA	CD. JUAREZ	MONTERREY
185.1	165.5	96.3
(167.5)	(207.7)	(24.9)
437	112	46
70.5	82	65

Los números entre paréntesis son las desviaciones estándar correspondientes, y el número de casos, plantas analizadas.

Fuente: Secretaría del Trabajo y previsión social y el Colegio de la Frontera Norte. Proyecto: "El mercado de trabajo en las actividades maquiladoras", Tijuana, BC. México, 1990

Los sectores productivos, la media de salarios mayores se paga en las autopartes, con 194,700 pesos semanales, seguida de la electrónica con 184,500 y del vestido con 127,800 (Véase cuadro 5). La diferencia básica se centra entre la electrónica y las autopartes, por una parte, y el vestido por la otra.

CUADRO No. 5

Salarios Semanales promedio del personal directo según Actividad Económica, incluye prestaciones (Miles de pesos) corrientes

Electrónica	Autopartes	Vestido
184.5		127.8
(186.9)	(195.7)	(43.7)
421	58	116
187	120	300

Los números entre paréntesis son las desviaciones estándar correspondientes, y el número de casos.

Fuente: Secretaría del Trabajo y previsión social y el Colegio de la Frontera Norte. Proyecto: "El mercado de trabajo en las actividades maquiladoras", Tijuana, BC. México, 1990.

⁶⁵ Estas cifras se obtuvieron de la siguiente manera: salario semanal mínimo en Tijuana 52 semanas + 365 días + 8 horas, al tipo de cambio de 2,754 por un dólar. Así se procedió para las otras ciudades. El salario mínimo utilizado es de 10,022.1, que se obtiene de la ponderación del salario del área geográfica A y B, según reportado para diciembre de 1989 LA Comisión Nacional de Salarios Mínimos.

Al observar los porcentajes en las ciudades, (véase cuadro 6) se advierte que el mayor número de plantas se concentra en Tijuana con un rango de 131 a 200 mil pesos semanales, se concentra 46.1% de establecimientos; y en Monterrey, en el rango de 65 a 100 mil pesos se concentra 76.1% de las plantas, siendo Monterrey la ciudad donde se pagan los más bajos salarios en los sectores considerados.

CUADRO No. 6

Estructura de las plantas maquiladoras de acuerdo con el salario promedio* semanal del personal directo según localidad, incluye prestaciones (Enero-Febrero, 1990)

Miles de pesos	Tijuana		Cd. Juarez		Monterrey		Total	
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
65-100	21	14.4%	23	27.7%	15	75.0%	59	23.7%
101-130	34	23.3%	38	45.8%	0	0.0%	72	28.9%
131-200	77	52.7%	17	20.5%	5	25.0%	99	39.8%
201 y más	14	9.6%	5	6.0%	0	0.0%	19	7.6%
Total	146	100.0%	83	100.0%	20	100.0%	249	100.0%

Nota: los totales son menores al número de plantas analizadas debido a la tasa de no respuesta en el caso de esta variable. La frecuencia se refiere al número de plantas. Fuente: Secretaría del Trabajo y previsión social y el Colegio de la Frontera Norte. Proyecto: "El mercado de trabajo en las actividades maquiladoras", Tijuana, BC. México, 1990

En cuanto a las actividades económicas, más de 14% de las plantas de autopartes se encuentran en el rango salarial de los 65 mil y los 100 mil pesos; en la electrónica 44% de las plantas cae en el rango de 131 mil a 200 mil pesos semanales, y en el sector del vestido el mayor porcentaje está en el rango de 101 mil a 130 mil pesos semanales, con 49% (véase cuadro 7).

CUADRO No. 7

Estructura de las plantas maquiladoras de acuerdo con el salario promedio* semanal del personal directo según actividad económica, incluye prestaciones (Enero-Febrero, 1990)

Electrónica		Autopartes		Vestido		Total	
Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
32	20.0%	15	44.1%	12	21.8%	59	23.7%
45	28.1%	1	2.9%	27	49.1%	73	29.3%
70	43.8%	12	35.3%	16	29.1%	98	39.4%
13	8.1%	6	17.6%	0	0.0%	19	7.6%
160	100.0%	34	100.0%	55	100.0%	249	100.0%

La frecuencia se refiere al número de plantas, misma cuadro 5. Los números entre paréntesis, se refiere a las desviaciones estándar correspondientes)

Nota: Los totales son menores al número de plantas analizadas debido a la alta tasa de no respuesta en el caso de esta variable. Fuente: Secretaría del Trabajo y previsión social y el Colegio de la Frontera Norte. Proyecto: "El mercado de trabajo en las actividades maquiladoras", Tijuana, BC. México, 1990

Las diferencias salariales promedio son del 12% más en Tijuana que en Ciudad Juárez y 92.2% más que en Monterrey. En el caso de los sectores, esta relación es: 5.5% mayor en las autopartes que en electrónica, y 53.2% más que en el vestido. En términos de salarios semanales mínimos, se puede considerar que la maquiladora promedio en conjunto paga 1.5 veces más del salario mínimo (es decir, 150% más). Pero cabe recordar que este saldo es el promedio para todo el personal directo, esto es, con distintos tipos de trabajadores y calificaciones. El resultado es que las maquiladoras, en conjunto, pagan 0.8 veces más del salario profesional. La cifra promedio para el conjunto de las tres ciudades fue de 1.13 centavos de dólar.

En las plantas americanas ascienden los porcentajes en los rangos altos de salarios, en comparación con las mexicanas. Por ejemplo, en el rango de 131,000 a 260,000 pesos se encuentra 65.4% las plantas americanas, en comparación con 51.7% de las mexicanas.

Es probable que las diferencias salariales entre los sectores estén relacionados con el tipo de producto, es decir, ahí donde el trabajo exige una mayor calificación, son mayores los salarios. Además, la falta de disponibilidad de mano de obra calificada en oficios tradicionales, pero sobre todo el costo elevado que representa la misma, podría explicar estas diferencias entre sectores y origen de capital.

Uno de los factores significativos de la IME en México son los conflictos sindicales laborales, ya que la inexistencia de organizaciones sindicales o de trabajadores beligerantes en la IME en México ha sido citada como uno de los factores de localización favorables. El extenso y férreo control sobre los conflictos laborales ejercidos por las centrales obreras oficiales en la región fronteriza, forma parte de la estabilidad política de la zona y se ha manejado como una de las ventajas ofrecidas por los gobiernos locales y estatales de la región a los inversionistas extranjeros.

En el caso específico de Tijuana durante la década de los años ochenta emerge el denominado sindicalismo subordinado o colaboracionista, cuya característica esencial es mantener relaciones de cooperación con la empresa maquiladora e impedir que algún tipo de demanda o problema laboral obstaculice la correcta marcha de las actividades productivas. Este tipo de sindicalismo ha sido liderado por la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM), que para 1988 agrupaba 88.0% de las maquiladoras y 86.9% de los trabajadores sindicalizados, y agremiaba, sobre todo, a los sectores electrónicos, textil y maderero.

De estos argumentos se infiere que los sindicatos controlados por las centrales obreras oficiales sirven como —colores” de los conflictos obrero-empresa en la IME; es por ello que este agente se ha constituido en un factor de atracción de maquiladoras en México. En el territorio estadounidense la beligerancia de algunos sindicatos de trabajadores de las multinacionales (MNC) ha influido para que estas decidan trasladar parte o todo su proceso productivo hacia México, en donde se les garantiza estabilidad laboral.

También existen dos argumentos para las MNC, uno es dado por las ventajas encontradas en México y el otro por factores que en Estados Unidos las llevan hacia México. Las ventajas son los factores que minimizan costos; cercanía con Estados Unidos, bajos salarios, facilidades tributarias y otros. La competitividad del salario en México frente al estadounidense también ha influido, sobre todo durante la década de los ochenta, en un mayor crecimiento de la IME en México. Del segundo, lo podemos resumir en la búsqueda de disminuir sus desventajas comparativas en el mercado internacional.⁶⁶

Los salarios tienden a crecer, aunque con lentitud. Para el inicio del nuevo milenio, los salarios reales continúan aumentando en las diversas categorías ocupacionales (véase la gráfica 2), a la vez que han mejorado las condiciones de trabajo. El salario promedio en dólares por hora de los obreros en 1995 fue de 1.16 y para 2001 de 2.39. Asimismo, un estudio basado en una encuesta representativa realizado por El Colegio de la Frontera Norte mostró que son muy aceptables las condiciones de seguridad e higiene en el trabajo y las normas oficiales que se aplican. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Empleo, Tecnología y Capacitación (Enestyc) para el módulo de maquila en 1999 y 2001, destacan las siguientes mejoras en la situación laboral:

- Aumento de establecimientos sindicalizados (de 53.9 a 56.8 por ciento).
- Incremento de la regulación laboral (aspectos definidos en el contrato colectivo): funciones de las categorías laborales (de 57 a 74 por ciento), rotación interna (de 20 a 45 por ciento), cambios en la organización del trabajo (de 29 a 49 por ciento), introducción de nuevas tecnologías (de 19 a 34 por ciento), calidad y productividad (de 48 a 66 por ciento), entre muchos otros.
- Disminución de la jornada semanal (de 47 a 46 horas).
- Aumento de la proporción del salario directo (de 68.5 a 80 por ciento).
- Incremento de las prestaciones: bono de despensa (de 75 a 80 por ciento), ayuda en guarderías (de 13 a 18 por ciento), bono de productividad (de 58 a 69 por ciento), bono de puntualidad (de 80 a 82 por ciento).
- Nivel de educación (de primaria terminada a secundaria terminada).
- Incremento de la antigüedad (de menos de tres años a más de tres años).
- Aumento de las horas de capacitación anual formal (de 13 a 15 horas en obreros especializados y de 11 a 13 horas en obreros generales).
- Incremento del empleo de sistemas de justo a tiempo en cada establecimiento (de 7 a 8.4 por ciento).
- Incremento de la calificación en la estructura ocupacional (directivos y empleados, de 19.5 a 20.4 por ciento; obreros especializados, de 19.3 a 21 por ciento; obreros generales, de 61.2 a 58.6 por ciento).

⁶⁶ ROMERO, Espejel José y Paredes Pérez V. "Factores de localización de la IME en México". México, D.F.: Centro de Investigación y docencia económicas, 1993 p.21.

Por entidad federativa, el comportamiento del empleo en la industria maquiladora de exportación en diciembre de 2006 fue el siguiente:

- En el Estado de México aumentó 31.9%, debido a la incorporación (desde mediados del año pasado) de establecimientos dedicados al ensamble de equipo de transporte y sus accesorios, así como a la mayor utilización de mano de obra en empresas orientadas al ensamble de materiales y accesorios eléctrico-electrónicos.
- Guanajuato con un incremento de 17%,
- San Luis Potosí 16.9%,
- Sonora 8.2%, Nuevo León 6.9%, Chihuahua 2.8%, Jalisco 2.5% y Puebla 2%, en tanto que Baja California no mostró cambio.
- Por su parte, Durango redujo su plantilla laboral maquiladora (-)13% como consecuencia de la menor utilización de mano de obra en establecimientos dedicados al ensamble de prendas de vestir y textiles durante diciembre del año recién concluido respecto al último mes de 2005.
- El empleo en el sector maquilador disminuyó en Yucatán (-) 11.1%, Zacatecas (-) 5.4%, Coahuila de Zaragoza (-) 3.7%, Sinaloa (-) 3.2%, Aguascalientes (-) 2.9%, Distrito Federal (-) 2.1% y Tamaulipas (-) 0.7 por ciento.

Las presiones competitivas mundiales parecen haber compensado con creces la reducción del costo unitario real de la mano de obra y la reciente mejora de la productividad del sector manufacturero mexicano, de la que da muestra el crecimiento de la productividad por trabajador y hora trabajada, tal como se observa en el siguiente cuadro, respecto al año 2001 la productividad media por trabajador era de 0.4 por ciento, para 2006 (información del primer trimestre del año) fue de 3.3 por ciento; así mismo en el mismo periodo observado 2001-2006 la productividad media por hora trabajada cambiaron de 0.8 a 4.3 por ciento respectivamente. Los cambios en los porcentajes reflejan la variación de los salarios, la productividad y el coste de la mano de obra tras tener en cuenta la inflación (véase cuadro 8).

CUADRO No. 8
Productividad del sector manufacturero en México
2001-2006^b

AÑO	PERSONAL EMPLEADO	SALARIO MEDIO REAL POR PERSONA	PRODUCTIVIDAD MEDIA POR TRABAJADOR	PRODUCTIVIDAD MEDIA POR HORA TRABAJADA	COSTE UNITARIO REAL DE LA MANO DE OBRA
2001	-4,4	6,7	0,4	0,8	6
2002	-4,9	1,8	4,5	4,9	-2,7
2003	-3,4	1,3	3,1	3,3	-2
2004	-3,3	0,3	7	5,6	-6
2005	-0,82	-0,1	1,3	0,83	-1,4
2006 ^b	0,23	-2,7	3,3	4,3	-5,9

^b. Media del primer semestre del año.

Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en Ejecutivo Federal (2006), Sexto Informe de Gobierno, septiembre, páginas 376-377; e INEGI, Banco de Información Económica, consultado en: www.inegi.gob.mx

De acuerdo registros de información de INEGI, la composición del sector maquilador a Octubre de 2006, (véase grafica 8) es encabezada principalmente por establecimiento de tipo eléctricos, textiles, muebles, servicios, transporte, químicos, herramientas, calzado, alimentos y juguetes.

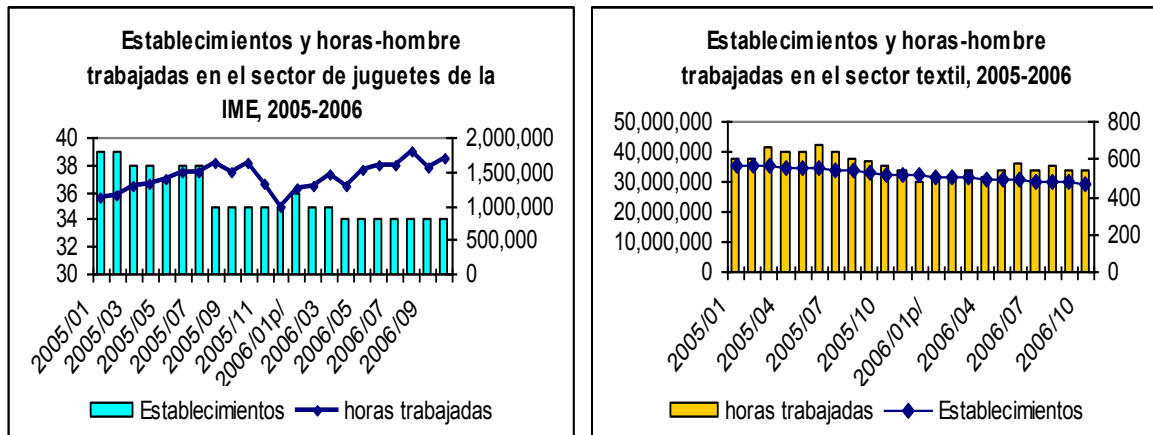
Grafica No. 8



FUENTE: CNIME con datos del INEGI

CNIME publicó con datos de INEGI información del periodo 2005-2006, respecto a los establecimientos y horas-hombre trabajadas en el sector juguetes así como el textil; de los cuales podemos mencionar que en el sector juguetes rebasan la capacidad a partir del tercer trimestre de 2005 (véase grafica 9 y 10).

Grafica No. 9 y 10



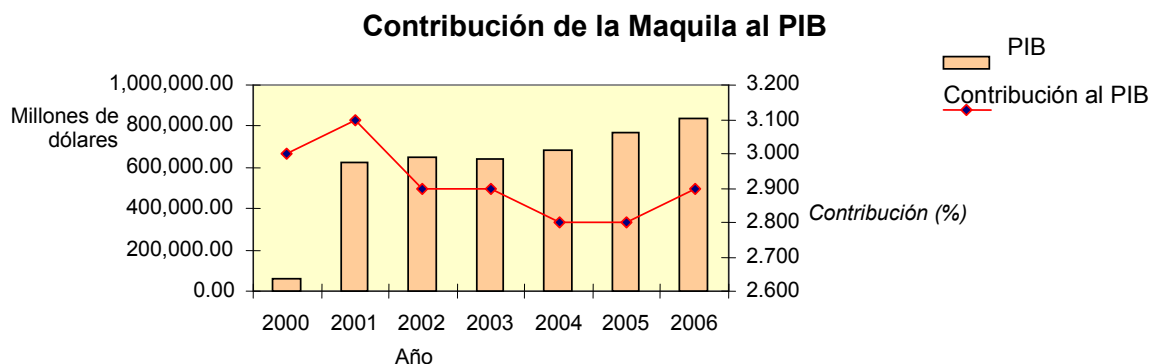
FUENTE: CNIME con datos del INEGI

2.3 Contribución al PIB

La industria maquiladora ha evolucionado hasta convertirse en un puntal de la economía nacional contribuyendo con el 44% del valor de las exportaciones totales de nuestro país. Contribuye con un estimado del 1.8% del PIB.

La contribución de la maquila y PITEX al PIB han tenido una ligera disminución a partir del 2002 al pasar de 3.1% en el 2001 al 2.9 % en el 2002 (véase gráfica No. 11), manteniéndose constante para el 2006 (2.9%), lo que refleja una disminución en el empleo de maquila y manufacturero a partir del 2001, presentando una importante recuperación a partir del 2004.

GRÁFICA No. 11



Fuente: Elaboración propia con datos de la publicación de CEPAL –Evolución de la Industria Manufacturera de Exportación en Centroamérica, México y República Dominicana durante 2000-2006” de Información de Banco de México e INEGI.

En primer lugar, el deterioro económico en los Estados Unidos a principios del presente decenio repercutió negativamente en las ventas mexicanas, además, es posible que la fuerte expansión de los países asiáticos (en particular de China) en los mercados estadounidense y mundial haya erosionado la parte correspondiente a México en el mercado de los Estados Unidos.⁶⁷

Las exportaciones de la industria maquiladora ascendieron a 97.400 millones de dólares EE.UU. en 2005 y se calcula que supusieron unos 53.900 millones de dólares EE.UU. en 2006, esto es, en torno al 55 por ciento de las exportaciones totales de manufacturas; la rama de producción dio empleo a 1.166.250 trabajadores, lo que supone aproximadamente un tercio de la mano de obra empleada en el sector manufacturero (véase cuadro 9).

La industria del calzado en México es un sector importante en la economía por su participación en el PIB total y manufacturero, por su generación de divisas vía exportaciones y por el número de empleos que genera. Además, ésta cadena productiva tiene un efecto multiplicador sobre otras ramas de la economía nacional.

Según datos del INEGI, la industria del cuero-calzado participa con el 0.22 por ciento del PIB nacional, con el 1.0 por ciento del PIB manufacturero y con el 13.7 por ciento de la división textiles, prendas de vestir e industria del cuero y calzado.

⁶⁷ BID (2006), Op. Cit. pp. 114-115.

CUADRO No. 9

Indicadores de la industria maquiladora, 2001-06 (Millones de \$EE.UU., precios nominales^a)

	Valor de la Producción (Millones de dólares)	Valor agregado (% de PIB)	Exportaciones (Millones de dólares)	Importaciones (Millones de dólares)
2001	65.88	3.1	76.881	57.59
2002	69.351	2.9	78.098	59.29
2003	76.685	2.9	77.467	59.07
2004	90.116	2.8	88.52	67.7
2005	/	2.8	97.401	75.6
2006	/	/	52.88	41.219

/ Información no disponible.

Fuente elaboración propia con cálculos de la OMC, basado en el Sexto informe de Gobierno, pag. 379 y 380 con datos de INEGI, consulta de www.inegi.gob.mx.

En el primer semestre de 2002, la producción real de la industria cuero-calzado cayó 5.1 por ciento, respecto al mismo periodo del año anterior. A junio de 2002, las exportaciones disminuyeron en 14.5 por ciento y las importaciones se incrementaron en 38.1 por ciento, con relación al mismo periodo del año anterior.

En los últimos años, las importaciones totales de calzado se han incrementado considerablemente, tan sólo en 2000 y 2001 aumentaron 30 por ciento en promedio, siendo las de origen asiático las que más han aumentado su participación en el mercado mexicano.

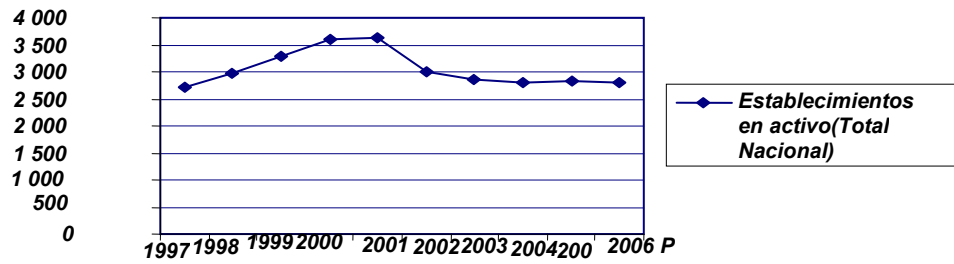
En el año 2001, México realizó exportaciones de calzado por 356 millones de dólares, cifra 12 por ciento inferior a la del año 2000. Los principales destinos de estas exportaciones fueron los Estados Unidos de América, Puerto Rico y Canadá. En el año 2000, el personal ocupado en la industria cuero-calzado fue de 91,396 empleados. El mayor número de establecimientos de la industria del cuero y calzado se localizan en los estados de Guanajuato (41.8 por ciento), Jalisco (13.6 por ciento) y Estado de México- Distrito Federal (9.7 por ciento).

La industria maquiladora ha experimentado algunos cambios estructurales en los últimos años, por ejemplo, ha habido cierta concentración: el número de establecimientos se ha reducido a 2,817, frente al nivel máximo de 3,630 en 2001 (véase gráfica No. 12).

La mayor participación de establecimientos en la IME por grupo de productos se localiza en selección, preparación y empaque de alimentos con una participación del 22% así como, otras industrias manufactureras con 22% (véase gráfica 13).

GRAFICA No. 12

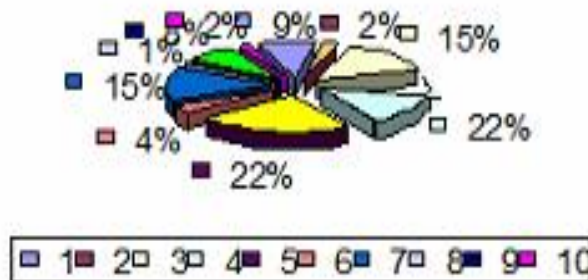
Establecimientos en activo (Total Nacional)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

GRAFICA No. 13

Número de Establecimientos de la IME en activo por grupo de productos



1. Productos Químicos
 2. Selección, preparación y empaque de alimentos
 3. Construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios
 4. Otras industrias manufactureras
 5. Ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales
 6. Ensamble y reparación de herramienta, equipo y sus partes excepto eléctrico
 7. Servicio
 8. Fabricación de calzado e industria de cuero
 9. Ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos
 10. Ensamble de juguetes y artículos deportivos
- Fuente: Elaboración Propia con datos de INEGI.

2.4 Política Económica

La Política económica, son las decisiones que toma el Estado para intervenir en la economía de un país para alcanzar unos objetivos son crecimiento económico Sostenible, pleno empleo, estabilidad de los precios y los tipos de política económica son:

- FISCAL: Impuestos, gasto público
- MONETARIA: Cantidad de dinero en circulación, tipos de interés
- EXTERIOR: Tipos de cambio, exportaciones, importaciones
- RENTAS: Precios, salarios

El modelo neoliberal, instrumentado paulatinamente a partir de 1983 y precipitadamente a partir de 1988, arranco del diagnóstico de que la crisis de la deuda externa derivó de tres —~~causas~~ causas principales”: insuficiencia del ahorro interno, falta de competitividad del aparato productivo nacional y desequilibrios en nuestro patrón de desarrollo entre agricultura, industria y comercio”. Para erradicar esta ~~causas~~ causas fue diseñada la —~~estrategia~~ estrategia del cambio estructural” o de —modernización económica” cuyo objetivo primordial fue elevar el ahorro interno y fortalecer la competitividad de nuestras exportaciones so pena de depender nuevamente en el futuro de recursos externos en forma excesiva”. Esta estrategia en México ha agravado los problemas de financiamiento del desarrollo, por su precipitada apertura comercial unilateral y abrupta.⁶⁸

La apertura comercial es rasgo esencial e instrumento fundamental de la estrategia económica neoliberal. La abrupta reducción de los aranceles y de las barreras no arancelarias que protegían a la producción nacional, fue adoptada como instrumento fundamental de la estrategia del cambio estructural, que induciría la modernización de la planta productiva nacional y el crecimiento de las exportaciones, al obligar a las empresas a elevar su eficiencia y a aprovechar las ventajas comparativas del país bajo la presión de la competencia y el libre acceso a la tecnología, equipos e insumos del exterior.⁶⁹

La estrategia neoliberal arranco del diagnóstico de que el endeudamiento externo fue provocado por las características del proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones, que hizo surgir una planta fabril ineficiente, poco articulada en su interior e incapaz de cubrir con sus exportaciones el importe de sus bienes de capital e insumos importados. En consecuencia, la nueva estrategia se propuso elevar la eficiente competitividad de la industria nacional e impulsar las exportaciones manufactureras, a fin de generar divisas suficientes para autofinanciar el desarrollo industrial, superando de este modo la necesidad

⁶⁸ CALVA Telles José Luis. Alternativas para la economía mexicana. Centro de investigación económica, social y tecnológica de la agroindustria y de la agricultura mundial. Universidad autónoma Chapingo, marzo 1994. p. 12

⁶⁹ Ibidem. pp.9-10

permanente de financiamiento externo. El instrumento fundamental de esta estrategia industrial ha sido la apertura comercial para presionar la industria nacional al elevar su eficiencia competitiva otorgándole a la vez un acceso fácil a la importación de insumos, bienes de capital y tecnología requeridos para la modernización productiva.⁷⁰

A principios de los años ochenta se hizo muy notorio que el camino que había tomado nuestro país en política económica era erróneo y que era necesario reformar la economía del país; sin embargo, la política económica de las dos décadas anteriores dejaron como resultado lo más parecido a la antítesis del neoliberalismo: la burocracia había crecido a una velocidad desmedida, las empresas del país eran modelos de ineficiencia, el comercio exterior se encontraba con barreras proteccionista, el sindicalismo estaba en auge, el control del sistema financiero y bancario estaba en manos del gobierno y finalmente, para los ojos del mundo el riesgo de invertir en México iba mas allá de lo aceptable. La inminente transformación era tan radical que no pudo ser llevada a cabo solo un solo sexenio. Miguel de la Madrid dio los primeros pasos acercar a México al neoliberalismo; sin embargo la apertura económica y la inclusión de México en el GATT en un principio, solo mostraron la incapacidad de las empresas mexicanas para competir con sus homólogos internacionales. Como resultado, la población mexicana se enfrentó con 5 años de inflación.

Fue hasta 1989, durante la administración de Carlos Salinas de Gortari, que las reformas económicas dieron frutos, las exportaciones crecieron a tasas aceleradas y la inversión internacional regresó, México ante los ojos del mundo se convertía en un país capaz de competir en el comercio internacional, y ser también candidato a formar parte de tratados comerciales; la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte duplicó exportaciones, el norte del país se transformó en una zona de exportadores de productos más sofisticados y la empresa de la maquila produjo un boom económico que se extendió también al centro del país. El neoliberalismo económico presenta la formación de bloques económicos como un proceso arrollador del que México —no debe quedar fuera”, debiendo insertarse precisamente a la manera neoliberal al bloque de Norteamérica.

Por lo tanto, se requiere de una nueva política industrial que deberá en primer termino, instrumentar políticas macroeconómicas que favorezcan el desarrollo manufacturero: política de comercio exterior que combine fomento de las exportaciones con sustitución de importaciones, política cambiaria competitiva y política crediticia que fomente la inversión productiva. También, debe fomentar el desarrollo endógeno sobre un horizonte de planeación de largo plazo, mediante acciones de fomento general y sectorial que desarrollen recursos humanos, investigación científico-técnica e infraestructura. En particular, la industria

⁷⁰ Ibidem. p. 30-31

maquiladora debe ser redefinida a favor del desarrollo nacional.⁷¹

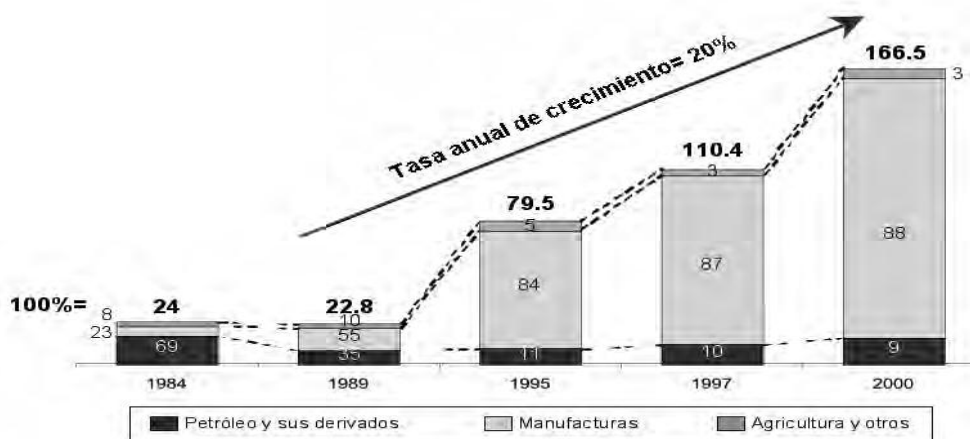
2.4.1 Fomento a las Exportaciones.

México ha mostrado capacidad para realizar cambios económicos estructurales exitosos al integrarse a la economía global desde la segunda mitad de la década de 1980 hasta el año 2000. Con esos cambios, México se incorporó a las corrientes del comercio mundial, adaptándose así a la nueva realidad internacional. Se necesitaba una transformación estructural profunda que condujera al país por el camino de la integración a un mundo globalizado. De ahí el cambio de la estrategia de desarrollo y la orientación de gran parte del aparato productivo nacional hacia el exterior.⁷²

En el corto y mediano plazos, la estrategia fue manejada con éxito, pues cumplió el objetivo de incrementar las exportaciones manufactureras, permitiendo que la economía creciera a una tasa anual promedio de 5% desde el inicio del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en 1994 hasta el año 2000. De 1984 a 2000, las exportaciones crecieron a un ritmo de 20% anual a partir de un valor de 24 mil millones de dólares hasta alcanzar 166.500 millones al final del periodo. Asimismo, se produjo el cambio deseado en la composición del comercio exterior al reducir las exportaciones petroleras de 69% en 1984 a 9% en 2000, mientras que las exportaciones manufactureras aportaron 88% del total (véase el gráfico 14).⁷³

GRÁFICA No. 14

Exportaciones mexicanas
(Millones de dólares estadounidenses)



Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

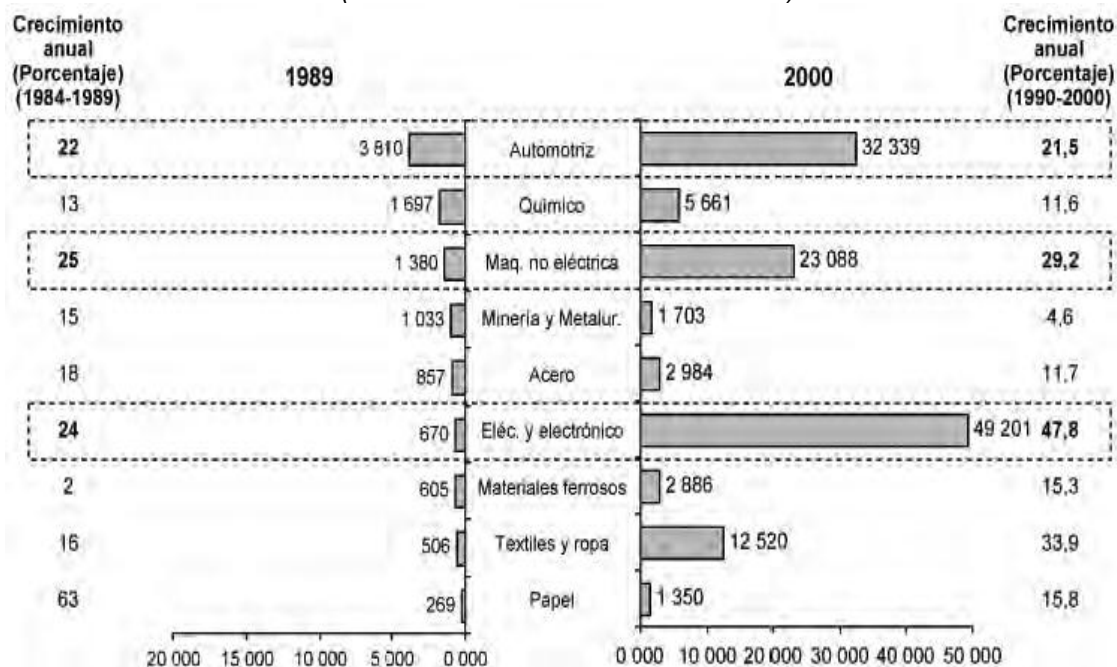
⁷¹ CALVA Telles José Luis, Op. Cit. p. 32

⁷² CEPAL. Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México. Naciones Unidas, 2007 p. 126. www.economia.unam.mx/cechimex/ Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México

⁷³ Ibidem p. 126

Esta dinámica fue impulsada por las exportaciones manufactureras, en particular las de los sectores eléctrico y electrónico (con un crecimiento anual de 48%), el automotriz (con un crecimiento anual del 22%) y el de maquinaria no eléctrica (con un crecimiento anual de 29.2%) entre 1989 y 2000 (véase el gráfico 15).⁷⁴

GRÁFICO 15.
Exportaciones manufactureras mexicanas
(Millones de dólares estadounidenses)



Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos

En el 2000 las maquiladoras de exportación solo podían vender al mercado nacional hasta el 85% del valor total de sus exportaciones anuales del año anterior; y es a partir del 2001, que las ventas de las maquiladoras al mercado doméstico no están sujetas a ningún límite, por lo que pueden destinar la totalidad de su producción al mercado nacional. Para analizar la evolución de las empresas maquiladoras de exportación es necesario conocer las acciones de promoción que estableció el gobierno federal desde la década de los cincuenta.

Los programas de libre importación temporal para la exportación como el PITEX, el de maquila y las empresas altamente exportadoras (ALTEX), han desempeñado un papel importante en el desarrollo de la capacidad exportadora del país. Por ello un importante logro en la negociación del TLCAN consistió en establecer un periodo de gracia de siete años durante el cual estos programas permanecerán sin modificación alguna.⁷⁵

⁷⁴ Ibidem p. 127

⁷⁵ GÓMEZ Vázquez Alba, Política Industrial y Comercio Exterior. México, DF.: SECOFI, 1994, pp. 150-151

Por consiguiente las empresas que cuentan con el programa PITEX o de maquila a la fecha, gozan de una situación muy favorable. Por una parte conservan la posibilidad de importar a México insumos provenientes de cualquier parte del mundo sin cubrir aranceles de importación, IVA y, en su caso, cuotas compensatorias y, por otras, se benefician de un trato arancelario preferencial en su exportación a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

A partir del octavo año de vigencia del TLCAN, los requisitos de exportación mínima establecidos para autorizar los mencionados programas deberán de eliminarse, y las ventas al mercado nacional dejaran de sujetarse a un porcentaje máximo. Asimismo, a partir del año 2001 entro en vigor una nueva formula para devolver los aranceles de los insumos que se incorporen a mercancías exportadas a Estados Unidos o Canadá. Esta consiste en rembolsar o exentar los aranceles aduaneros de importación al menor de dos montos: el que se aplicaría en México para la importación definitiva de los insumos y el establecido para el producto exportado en el país de destino final, ya sea Estados Unidos o Canadá. Esta formula se aplicara a las importaciones temporales provenientes de terceros países que se incorporen a mercancías de exportación cuyo destino sea alguno de los socios del TLCAN. Cuando las exportaciones de dirijan hacia terceros países, la importación temporal de materias primas e insumos seguirá sujeta al tratamiento actual, es decir, no pagaran impuestos al comercio exterior y tendrá que reformarse al exterior.

Para la administración adecuada de la nueva formula para devolución de aranceles, se desarrollaran procedimientos eficaces, ya que, en concordancia con las reglas vigentes en los tratados comerciales, el monto de la devolución será destino de las exportaciones y del origen de los insumos. A fin de minimizar el efecto de las modificaciones señaladas, se alentara la integración regional y, cuando ello no resulte rentable o competitivo, se propiciara un acceso ágil y competitivo a insumos del resto del mundo.

Las facilidades fiscales se darán en concordancia con la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, y se continuara agilizando la devolución de las empresas exportadoras en general, de los saldos a favor del IVA.

Para el fortalecimiento de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) se llevara a cabo lo siguiente:

1. Se fortalecerán los mecanismos de consulta y resolución de casos mediante su sistematización en otras instituciones del sector publico, con especial atención a la micro, pequeña y mediana empresa.
2. Se consolidaran las actividades de la COMPEX en materia de fomento a la cultura exportadora con la difusión periódica de sus actividades y de temas de comercio exterior, a través de gacetas informativas. De la misma manera, en coordinación con otras dependencias del sector público, privado y educativo, se

promoverán seminarios y eventos de interés para el exportador.

3. Se fortalecerán los mecanismos de diagnóstico de los problemas planteados a la Comisión, con objeto de agilizar la formulación de alternativas de solución o, en su caso, recomendar la modificación de ordenamientos y políticas.⁷⁶

Según cálculos del Banco Interamericano de Desarrollo, en 1993-2003, el 60 por ciento del crecimiento de las exportaciones del país se concentró en sólo cuatro Estados - Baja California, Coahuila, Chihuahua y Nuevo León⁷⁷: esta cifra contrasta fuertemente con la de 16 Estados del sur del país, que sólo contribuyeron con un 1 por ciento al crecimiento de las exportaciones en ese período. Como resultado en parte de esta evolución, en 2005 el 43 por ciento del valor agregado de la rama de producción se generó en dichas regiones, lo cual constituye un claro aumento frente al 39,8 por ciento y el 28,6 por ciento de 2000 y 1995, respectivamente.

Teniendo en cuenta que México sigue gozando de un acceso preferencial a la mayor parte de los principales mercados mundiales y de una cercanía privilegiada al mayor mercado del mundo, para obtener una mayor presencia en el comercio internacional el país debe centrarse en factores internos, relacionados con el lado de la oferta.

Por consiguiente, las autoridades han desarrollado e intentado mejorar una serie de programas dirigidos a aumentar la competitividad de determinadas actividades manufactureras estratégicas, por ejemplo a través de los PROSECs⁷⁸

El programa ITA Plus se adoptó en 2003, con objeto de suprimir los aranceles a todos los insumos utilizados en la rama de producción de la electrónica y la alta tecnología. Desde el último examen de México, se han reducido los aranceles que gravan determinadas fibras, hilos, textiles y otros productos en un esfuerzo por promover la competitividad de la rama de producción de los textiles y el vestido.

El Gobierno también ha estudiado la posibilidad de incluir en el PROSEC de la rama de producción del calzado varios productos con un arancel nulo pero, debido a la oposición de la correspondiente rama de producción nacional, sólo pudo incluir los productos de la subpartida 3901.30 del Sistema Armonizado (copolímeros de etileno y acetato de vinilo) con un arancel del 5 por ciento.⁷⁹

⁷⁶ Ibidem, p. 151

⁷⁷ BID (2006), Políticas Comerciales, Por Sectores, México, wt/tprs/195. pp. 114-115.

⁷⁸ Los Programas de Promoción Sectorial ([PROSECs](#)) son instrumentos mediante los cuales los productores con autorización, podrán importar determinados **bienes** con arancel ad valorem preferencial, siempre que éstos se empleen en la producción de las **mercancías** correspondientes a cada programa. Este sistema de consulta contiene la información publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 2 de agosto de 2002, e incluye las modificaciones publicadas el 31 de diciembre de 2002. http://www.economia-snci.gob.mx/sic_sistemas/prosec/portada.php

⁷⁹ Secretaría de Economía (2004), páginas 82 y 86.

En 2006, la Secretaría de Economía presentó el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX), el cual integra en un solo instrumento jurídico los programas de Maquila y PITEX, además el Gobierno también ha intentado mejorar la promoción de las exportaciones mexicanas mediante la creación de ProMéxico⁸⁰.

A lo largo de la historia, la economía mexicana se ha caracterizado por tener un saldo desfavorable en la balanza comercial, lo cual es indicativo de que el país compra al exterior más productos de los que vende. Las importaciones que predominan son bienes intermedios, entre 1975 y 2005 promediaron el 74 por ciento de las importaciones totales, siguiéndoles en importancia los bienes de capital con 16.6 por ciento y finalmente los bienes de consumo con 9.7 por ciento. Este alto porcentaje de importaciones de bienes intermedios refleja que el país depende de esas importaciones para llevar a cabo su actividad económica, también manifiesta la poca integración de las cadenas productivas del país.⁸¹ (Véase anexo No. 44).

2.4.1.1 Concentración de las Exportaciones Mexicanas a Estados Unidos

El comportamiento de las exportaciones mexicanas esta ligado a la economía estadounidense, la actividad comercial tomo un impulso definitivo con la firma del TLCAN, con Estados Unidos y Canadá, que le permitieron tener una creciente y exitosa competencia internacional.

El gran reto a enfrentar en el corto plazo en lo que se refiere a la concentración de exportaciones en Estados Unidos, es la dinámica exportadora y mayor participación de mercado de los productos chinos.

El año 2000 fue el de mayor exportación de productos mexicanos hacia Estados Unidos, alcanzando un total de 135.9 mmd, el mayor crecimiento desde 1997 con una tasa de 24% anual. Gran parte de esas exportaciones se debieron a la maquila que se instaló en territorio nacional.⁸²

⁸⁰ ProMéxico es la entidad del gobierno federal mexicano encargada de la promoción del comercio exterior y la atracción de la inversión extranjera directa; además coordina esfuerzos de los gobiernos federal y estatal, así como las entidades del sector privado relacionadas con estas actividades, con el fin de alinear programas, estrategias y recursos hacia objetivos y prioridades comunes como es apoyar la internacionalización de la economía mexicana. Para ello, ofrece una amplia gama de servicios a las empresas mexicanas, a efecto de contar con una oferta exportable competitiva, aprovechar los beneficios de los tratados comerciales, promover sus productos en el exterior y contar con mejores mecanismos de comercialización. ProMéxico fue establecido mediante el «Decreto por el que se ordena la constitución del Fideicomiso Público considerado Entidad Paraestatal...» publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de junio de 2007 y se encuentra sectorizado a la Secretaría de Economía.

⁸¹ Encuentros Académicos Internacionales .www.Eumed.net. eve. resum. index

⁸² Martínez Cortés José I, Neme C. Omar, «La inserción de China y México en la economía internacional: la disputa por el mercado estadounidense, OMC. P. Miguel Ángel Porrúa Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración, Instituto de Investigaciones Económicas.

En cuanto al comercio de EEUU A México en el 2007 las importaciones han sido mayores (210,799.00) que las exportaciones (136,541.30) para el 2007 presentando para este país un saldo negativo en su balanza comercial (véase cuadro 10).

CUADRO 10

Comercio de Estados Unidos con México

Periodo	Exportaciones	Importaciones	Balanza
Ene-08	11,878.30	17,019.60	-5,141.30
2007	136,541.30	210,799.00	-74,257.70
2006	133,978.80	198,253.20	-64,274.40
2005	120,364.80	170,108.60	-49,743.80
2004	120,364.80	170,108.60	-49,743.80
2003	970,411.00	138,060.00	832,351.00
2002	97,470.11	134,616.00	-37,145.89
2001	101,296.50	131,337.90	-30,041.40
2000	111,349.00	135,926.30	-24,577.30

Fuente: Elaboración propia con datos de US CENSUS Bureau

En el año 2001 china se convirtió en el exportador 6, ello luego de su ingreso a la OMC; desplazando a los exportadores tradicionales de Asia tal es el caso de: Japón, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán.

2.4.1.2 Valor Agregado de Exportación

El valor agregado de exportación generado por esta industria es calculado como la suma de materias primas y empaques nacionales utilizados, sueldos, salarios y prestaciones; gastos diversos y las utilidades. Cabe mencionar que el valor agregado de exportación se presenta en términos reales utilizando para su transformación el Índice Nacional de Precios Productor, base 1994=100⁸³.

Se observa, a lo largo de los años 90, una brecha enorme entre el valor total de la producción de la industria maquiladora de exportación y el valor agregado, de lo que se deduce que la integración con la estructura económica del país receptor es mínima.

El rubro más representativo dentro del valor agregado son los sueldos, salarios y prestaciones (38% en promedio), seguido de los gastos diversos, en los que se incluyen rubros como alquiler de maquinaria y equipo, renta de edificios y terrenos,

⁸³ Fernández ,Gabriela -Una aproximación a la industria maquiladora: generalidades y experiencias internacionales, Apuntes de Economía, Dirección General de Estudios No. 26, p.32

energía eléctrica, teléfono, telégrafo y telex, trámites aduaneros y fletes (30%). No obstante, si se compara el valor agregado con las exportaciones totales e incluso con las exportaciones del sector, se observa que apenas alcanza valores del 1.6% y 3.3% respectivamente.

En México la industria maquiladora se ha considerado un modelo industrial, no en el sentido de modelo productivo como una forma de industrialización basada en, al menos, tres aspectos:

1. la generación de divisas mediante el valor agregado generado en el país;
2. la creación de empleo intensivo en mano de obra, sobre todo de baja calificación,
3. la importación de materias primas y componentes para exportarlos después de su ensamble o manufactura, principalmente a Estados Unidos.

Durante los decenios de los ochenta y noventa Wilson Pérez y Bárbara Staling analizaron el aparato productivo de América Latina y concluyeron que sólo hay dos modelos exitosos en términos de su crecimiento económico; los cuales son dirigidos por grandes empresas transnacionales (ya sea productoras o compradoras) y se vinculan poco con el aparato productivo nacional y con el consumo interno:

- la maquila (en particular la mexicana) y
- la industria de los recursos naturales del Cono Sur.

El hecho de considerar a la maquila como modelo industrial, ha tenido gran utilidad ya que ha permitido compararlo con la industria destinada al mercado interno y con otras formas de acumulación y ha dado lecciones de política industrial y territorial en México, sobre todo hoy que se debate el modelo maquilador por su baja productividad, las heterogéneas competitividad y capacidades adquiridas y en especial los factores externos que presionan a la desaceleración del modelo (el desempeño del gobierno y de los países de costos más bajos que México).

Sin embargo, la consideración de la maquila como modelo industrial también ha traído una gran confusión, ya que cuando se habla del *modelo industrial de la maquila* hace referencia a un nivel de generalidad y de abstracción, no a la imputación del modelo a cada establecimiento, empresa o región. Lo que pretende el modelo es destacar sus rasgos comunes en cierto nivel de generalidad para, a partir de la abstracción de sus diferencias internas, compararlos con otros modelos o formas de acumulación o de crecimiento industrial. La concepción de modelo industrial para describir y analizar la heterogeneidad de la industria maquiladora no es suficiente. Por tal motivo se requieren otros conceptos de nivel medio, como es el caso de los modelos productivos o incluso de alcance más micro como las trayectorias evolutivas de las empresas (las generaciones de maquiladoras).

De esta manera, no sólo es importante sino vital comprender el grado de generalidad y unidad de análisis al Es decir, la maquila es heterogénea en su

interior, ya que coexisten diferentes niveles de tecnología, formas de organización y relaciones laborales en las empresas, e incluso diferentes capacidades en la matriz institucional de apoyo al desarrollo local. El entorno institucional, de igual manera, ha resultado en un entramado con capacidades muy dispares en las instituciones de apoyo al desarrollo industrial local.

Si bien hay un proceso de escalamiento industrial en las maquiladoras de exportación en México con importantes limitaciones, también hay una estructura industrial muy heterogénea. Pero, ¿hay patrones de comportamiento? La respuesta es afirmativa; en primer lugar, cabe desatacar una tipología ideal elaborada a mediados de los años noventa que permite comprender la calidad del escalamiento industrial a lo largo de las generaciones de empresas.

La primera generación se basó en la intensificación manual del trabajo y el ensamble simple (ensamblado en México); **la segunda**, en la racionalización del trabajo, la manufactura y la adopción de nuevas tecnologías (hecho en México); **la tercera** en la intensificación del conocimiento y las actividades de investigación, desarrollo y diseño (creado en México), y la **cuarta** en la coordinación centralizada de actividades para el conjunto de plantas localizadas en el país pertenecientes a la misma empresa (coordinado en México).

Investigaciones basadas en encuestas sectoriales representativas, permiten comprender la estructura de distintas configuraciones socio técnicas relativas al proceso de escalamiento industrial, por ejemplo en 2002 se encontraron seis tipos de empresas de acuerdo con la mezcla de tecnología, innovación, autonomía y funciones. En los sectores electrónicos y de autopartes en Tijuana, Mexicali y Ciudad Juárez se encontraron seis grupos o conglomerados de empresas con similares características en función de factores tecnológicos, de integración vertical y de grado de autonomía en la toma de decisiones, todos coexistiendo en el mismo espacio y tiempo. Cabe señalar que esta estructura hexagonal se encontró también en las empresas de manufactura no maquiladora en México.⁸⁴

Por grandes grupos de actividad económica, el valor agregado de exportación se produjo de la siguiente manera: Construcción, Reconstrucción y Ensamble de Equipo de Transporte y sus Accesorios participó con 22.6% del valor total registrado en el mes en cuestión; Materiales y Accesorios Eléctricos y Electrónicos 22.1%; "Otras Industrias Manufactureras" 13.7%; Ensamble de Maquinaria, Equipo, Aparatos y Artículos Eléctricos y Electrónicos 12.8% y Ensamble de Prendas de Vestir y Otros Productos Confeccionados con Textiles y Otros Materiales lo hicieron con 9.2 por ciento. Así, estas cinco actividades económicas generaron el 80.4% del valor agregado de exportación total de la industria maquiladora en diciembre del año que recién concluyó.

⁸⁴ J. Carrillo y R. Gomiz, *La maquiladora en datos...*, op. cit.; Enrique de la Garza, "La polémica de la maquila en México: nuevas evidencias", ponencia presentada en el congreso del Latin American Studies Asso.

Por su parte, la actividad de Ensamble de Muebles, sus Accesorios y Otros Productos de Madera y Metal contribuyó en el mismo periodo de 2006 con 6.4%; Servicios 4.5%; Productos Químicos 3.4%; Ensamble y Reparación de Herramientas, Equipo y sus Partes, excepto Eléctrico, y Selección, Preparación, Empaque y Enlatado de Alimentos con 2.2% cada una; Ensamble de Juguetes y Artículos Deportivos 0.5%, y Fabricación de Calzado e Industria del Cuero 0.4 por ciento.

2.4.2. Carga Tributaria al Sector Maquilador.

A pesar que el ritmo del crecimiento de la industria maquiladora de exportación, ha sido sorprendente y hace un contraste sensible con la noción de una industria frágil que se balancea en el borde de la incompetitividad, debido a los cambios sufridos en el régimen tributario que rige a las maquiladoras en México.

En 1998 el gobierno mexicano introdujo, de manera inesperada, un nuevo régimen tributario relativo a la renta y los activos de la industria maquiladora. Este último cambio aumentó la vulnerabilidad de las maquilas al impuesto sobre la renta en México y ha sido motivo de mucha discusión y negociación entre los representantes de la industria maquiladora y diversas dependencias del gobierno.

Aunque la industria maquiladora pudo prever la desaparición de su exención de pagar impuestos de importación, no fue sino hasta el segundo trimestre de 2000 que recibió información confiable en relación con el impuesto que los sustituiría. Era imposible prever la implementación del nuevo impuesto sobre la renta y permanecen sin definirse los detalles de las obligaciones que este impuesto crea para las empresas específicas, tanto porque existen varias alternativas bajo el régimen actual como porque el gobierno mexicano ha declarado que sustituirá las reglas actuales que rigen la tributación de las empresas extranjeras por un reglamento aprobado por la OCDE, el cual se espera sea emitido en 2002.

Lo que verdaderamente a provocado un cambio trascendental para la industria es lo referente a la exención de impuestos para lo cual, se establecieron dos etapas: en la cual la primera etapa, estuvo vigente de 1994 al 2000 uno de los cambios importantes que se dio en esta etapa fue para el sector textil, en el que se eliminaron las cuotas que existían antes del TLCAN, siempre y cuando los productos cumplan con las reglas de origen. Otro cambio fue que las maquiladoras que utilizaban el Sistema Generalizado de Preferencias y cumplieran con las reglas de origen mexicanas gozaran de la eliminación inmediata de los aranceles.⁸⁵

Es en la segunda etapa que inicio desde el 2001, cuando entra en vigor el artículo 303 del TLCAN, el cual afecta la operación de las empresas maquiladoras, el Programa de Maquila continua bajo el régimen de importación temporal en

⁸⁵ SECOFI, Todo lo que usted quería saber sobre la Industria Maquiladora de Exportación. Talleres de Artes Graficas de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, México, 1995, p. 23.

aquellos insumos y componentes incorporados físicamente al producto de exportación, libre del impuesto de importación y del Impuesto al Valor Agregado; cuando provengan y se destinen a países del TLCAN,⁸⁶ es decir, que el origen del insumo y el destino del producto terminado este vinculado con Estados Unidos o Canadá; o en su defecto, la procedencia de los insumos y el destino del producto sea de países no miembros del tratado.

Para minimizar los efectos del artículo 303 del TLCAN, el gobierno mexicano creo en Noviembre de 2000 los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC), dentro de los cuales se incluyen 22 sectores industriales, su principal función es que permiten la aplicación de tasas arancelarias preferenciales de 0 a 5% para la importación de aquellas partes, insumos y maquinarias que no pueden obtenerse en México; de tal forma que las empresas que puedan ser parte de los PROSEC citaran los efectos causados por el alza del costo en las tasas arancelarias.⁸⁷

En conformidad con el TLC, la exención de derechos de importación que se ha otorgado históricamente a la industria maquiladora debía eliminarse para 2001, lo cuál introdujo un elemento significativo de incertidumbre en la planeación tributaria de las maquiladoras, en parte porque, hasta hace muy poco, el gobierno mexicano había sido incapaz de especificar un nuevo régimen de impuestos de importación que se apegara al TLC.

CUADRO No. 11

Relación de Incentivos fiscales otorgados por varios países							
	MÉXICO	CHINA	KOREA	MALASIA	SINGAPUR	THAILANDIA	IRLANDA
Protección de zona		X		X		X	X
Reducción de impuestos(0-10 years)		X	X	X	X	X	X
Land and services infraestructure	X	X		X	X	X	X
Duty reductions	X	X		X	X		
Fiscal exceptions to new investment			X	X	X		
Creditos preferenciales		X	X	X			
Desregulación admnistrativa	X		X	X		X	X
Financiamientos			X		X	X	X
Incentivos comerciales	X						X

Fuente: Vazquez Alonso Raul, "Los retos y cambios de estrategia de las EMSde equipo electrónico en México, con información de CANIETI.

Tradicionalmente, la carga fiscal de las maquiladoras ha sido baja comparada con otros contribuyentes. (Véase cuadro 11) Esto ha sido así, porque en términos del penúltimo párrafo del artículo 2 de la LISR, los residentes en el extranjero no consideran como establecimiento permanente en México el derivado de las

⁸⁶ INEGI, Op. Cit. p. 5.

⁸⁷ —Regulatory changes in Mexico affecting U.S.-Affiliated assembly operations", Industry trade and technology review, United Status, July 2001, p. 20

relaciones de carácter jurídico o económico que mantengan con empresas que lleven a cabo operaciones de maquila, siempre que:

1. México tenga celebrado con el país de residencia del extranjero, un tratado para evitar la doble imposición y se cumplan los requisitos del tratado
2. La maquiladora cumpla con —cualquiera” de las siguientes condiciones previstas en las fracciones I a III del artículo 216-Bis del citado ordenamiento legal:

fracción I, obtengan y conserven la documentación comprobatoria donde demuestren que el monto de sus ingresos y deducciones celebradas con partes relacionadas, resultaron de la aplicación del principio de plena competencia

fracción II, obtengan una utilidad fiscal que implique cuando menos el equivalente a la cantidad que resulte mayor entre el 6.9% sobre el valor total de los activos utilizados en la operación de maquila durante el ejercicio fiscal (incluyendo los inventarios y activos fijos propiedad de sus partes relacionadas en el extranjero), y el 6.5% sobre el monto total de los costos y gastos de operación de la empresa maquiladora (incluyendo los incurridos de sus partes relacionadas en el extranjero).

fracción III, obtengan y conserven la documentación comprobatoria donde acrediten que el monto de los ingresos y deducciones celebradas con partes relacionadas se determina aplicando el método de márgenes transaccionales de utilidad de operación, en el cual se considere la rentabilidad de la maquinaria y equipo propiedad del residente en el extranjero utilizados en la operación de maquila.

En los casos donde la empresa maquiladora obtenga y conserve la documentación comprobatoria de sus precios de transferencia, podrá lograr una resolución particular donde se confirme que cumple con el principio de plena competencia en términos del artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación. Tratándose de empresas dedicadas a la operación de maquila que además realicen operaciones distintas a ésta, podrán acogerse a cualquiera de dichos regímenes sólo por las actividades relativas a la maquila.

No se han negociado todos los detalles del nuevo esquema de gravamen para las maquiladoras; no obstante, e independientemente de los detalles del esquema final, se destacan tres puntos.

En primer lugar, en el proceso de formulación de políticas han imperado la incertidumbre y la indecisión. Se organizaron varias conferencias para explicar las reglas federales definitivas en relación con los impuestos de importación, pero se proporcionó poco en términos de información sólida. Al mismo tiempo, las nuevas reglas que rigen el impuesto sobre la renta son tan complejas que se han requerido amplias aclaraciones y la creación de reglas fiscales alternativas—que también han resultado problemáticas.

En segundo lugar, los impuestos elevarán efectivamente los costos de operación, aunque se desconoce aún el alcance del aumento. Aunque no tengan ningún otro efecto, aumentarán la cantidad de papeleo y los costos administrativos relacionados con el cumplimiento de las obligaciones fiscales y *por ultimo*, las reglas definitivas se verán atenuadas por el deseo de evitar dañar lo que se ha convertido en una fuente extremadamente importante de divisas, empleos e inversión extranjera directa para México.

Los principales cambios e incertidumbres que afectan a la industria incluyen:

- *Cambios a los impuestos de importación.*
- *Cambios a los impuestos sobre la renta y los activos.*
- *Impuestos antidumping.*

Aun cuando el impuesto sobre la renta (ISR) era relativamente bajo, el 30 de octubre de 2003, con el objetivo de fomentar el empleo y la inversión productiva en el país, se consideró necesario impulsar a la industria maquiladora generadora de éstos, por ello se otorgó una exención parcial del pago del ISR equivalente a la diferencia entre el impuesto determinado considerando los porcentajes establecidos en los incisos a) y b) de la fracción II del artículo 216-BIS de la LISR, y el impuesto que resultaría de calcular la utilidad fiscal considerando el 3%.

A partir del 1° de enero de 2008, a consecuencia de las reformas fiscales, todas las personas morales incluidas las maquiladoras deberán pagar IETU. Este gravamen tiene las siguientes características:

- Es un impuesto con base en flujo de efectivo (ingresos efectivamente cobrados y deducciones efectivamente pagadas)
- La tasa es del 17.5% (de manera transitoria se aplicará el 16.5% en 2008 y el 17% en 2009)
- No permite la deducción de la nómina, pero se permite realizar un crédito por nómina (que resulta de aplicar a la suma de ingresos gravados de los trabajadores más las aportaciones de seguridad social la tasa del IETU)
- Por ser un régimen con base en flujo de efectivo, no se podrá aplicar la depreciación del saldo por deducir de los activos, aunque se otorgará un crédito por una parte de dicho saldo Las disposiciones aprobadas no contemplan un régimen especial para maquiladoras, y bajo su aplicación estricta resultaría en una elevada carga fiscal para este sector.

Sin embargo, El Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación, A.C. (CNIMME) considerando este impacto, realizó varias rondas de negociaciones con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para hacer énfasis en la importancia de que este sector mantuviera un régimen fiscal que le permita ser competitivo.

La cual, sirvió para concienciar a las autoridades de la importancia de un sector que cada año genera más de 1.3 millones de empleos y 25 mil millones de dólares de divisas, por lo que mediante un Decreto publicado en el DOF del 5 de noviembre de 2007 se logran estímulos fiscales que permitirán aminorar el impacto que tendrá el IETU.

En el artículo 5o del Decreto por el que se otorgan diversos beneficios fiscales en materia de los impuestos sobre la renta y empresarial a tasa única se prevé un estímulo fiscal susceptible de aplicarse por este sector únicamente para los ejercicios fiscales de 2008 a 2011 conforme a lo señalado en el artículo Tercero Transitorio.

Dicho estímulo consiste en acreditar contra el IETU a cargo del contribuyente, calculado conforme al artículo 8 de la LIETU, un monto equivalente al resultado que se obtenga de restar a la suma del IETU del ejercicio a cargo y del ISR propio del ejercicio, el monto que se obtenga de multiplicar el factor de 0.175 por la utilidad fiscal que se hubiese obtenido de aplicar las fracciones I, II o III del artículo 216-Bis de la LISR, según corresponda⁸⁸.

Sin considerar el beneficio referido en el artículo Décimo Primero del Decreto publicado en el DOF el 30 de octubre de 2003 (2) Las empresas maquiladoras de dicha fracción aplicarán el 1.5% del valor neto en libros del residente en el extranjero de la maquinaria y equipo propiedad de éste. En los ejercicios fiscales de 2008 y 2009 se aplicarán los factores del 0.165 y 0.17, respectivamente (artículo. Segundo transitorio del Decreto).El estímulo fiscal también se puede aplicar en pagos provisionales, determinados conforme al artículo 10 de la LIETU, de acuerdo con la mecánica ya ejemplificada.⁸⁹

⁸⁸ Para la aplicación de este párrafo se debe definir qué se entiende por IETU a cargo del contribuyente, al respecto se transcribe lo previsto por el artículo 8 de la LIETU:

Los contribuyentes podrán acreditar contra el impuesto empresarial a tasa única del ejercicio calculado en los términos del último párrafo del artículo 1 de esta Ley, el crédito fiscal a que se refiere el artículo 11 de la misma, hasta por el monto del impuesto empresarial a tasa única calculado en el ejercicio de que se trate.

Contra la diferencia que se obtenga conforme al párrafo anterior, se podrá acreditar la cantidad que se determine en los términos del penúltimo párrafo de este artículo y una cantidad equivalente al impuesto sobre la renta propia del ejercicio, del mismo ejercicio, hasta por el monto de dicha diferencia. El resultado obtenido será el monto del impuesto empresarial a tasa única del ejercicio a cargo del contribuyente conforme a esta Ley.

El monto del estímulo fiscal se podrá acreditar contra el IETU del ejercicio a cargo del contribuyente determinado conforme al artículo 8 de la LIETU. A manera de ejemplo, enseguida se describe el procedimiento para calcular el mencionado estímulo, acompañado de cifras para su mejor comprensión.

⁸⁹ Revista Aduanas +IETU: su impacto en comercio exterior http://www.rrevista.aduanas.com.mx/cont.pe.php?activo=&id_rubrique=212&id_artide=281.

Acorde con lo establecido en el Plan Nacional de Desarrollo y la Política para la Competitividad empresarial, la Secretaría de Economía, en coordinación con las organizaciones empresariales de la cadena productiva fibras – textil- vestido, definió una reducción en los aranceles generales (NMF) aplicables a ciertas fibras, hilos, telas y otros productos textiles utilizados en la manufactura de prendas de vestir.

Dado lo anterior, el pasado 30 de abril de 2003 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el “Decreto por el que se modifican diversos aranceles de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación”. La disminución comprende a fracciones arancelarias de los Capítulos 50 a 60 de la Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación (excepto el Capítulo 57). En términos generales la modificación arancelaria quedó de la siguiente manera:

Arancel NMF anterior		Nuevo arancel NMF
	28	20
	23	15
	18	15
	13	10

Cabe mencionar que algunos insumos de lana, de seda y de rayón viscosa, que no se fabrican en nuestro país, quedaron exentos de arancel. Esta disminución entró en vigor el 1° de mayo de 2003.

Asimismo, se profundiza la apertura comercial con el resto del mundo, al reducir los precios en los insumos importados que utiliza la industria nacional y permitiendo a la industria de la confección:

- Complemente la producción que efectúa con insumos regionales y con ello compensar el arancel a pagar por los bienes no originarios al momento de la exportación.
- Identifique nuevos nichos de mercado en aquellos productos cuyo arancel de importación en EUA es menor a 11%.
- Diversifique su producción y aproveche las ventajas arancelarias derivadas de las excepciones permitidas en los TLC's vigentes, tales como TPL's, NFT's ó reglas de transformación simple.

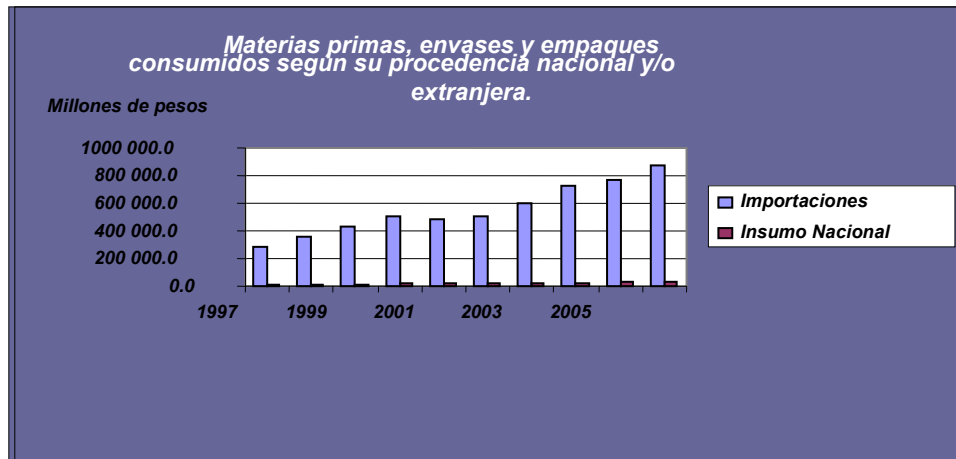
2.5 INSUMOS UTILIZADOS EN LA IME

Aunque el sector maquilador ha demostrado tener una capacidad importante en la generación de empleo, no ha tenido el mismo éxito a la hora de estimular la capacidad de la industria mexicana para proveer insumos nacionales. Dado que las empresas maquiladoras sólo ensamblan se ven incapacitadas para desarrollar y absorber tecnología, debido a la utilización intensiva de trabajo poco calificado.

Por su naturaleza la industria maquiladora es superavitaria, sin embargo su aportación al crecimiento de la economía es ínfima debido a la gran cantidad de insumos que provienen del extranjero (véase gráfico 16). Al igual que la industria

maquiladora, la industria no maquiladora ha incrementado sus exportaciones de mercancías de manera considerable. En la última década sus exportaciones representaron el 42 por ciento de las exportaciones totales, sin embargo esta industria no ha sido capaz de producir de manera suficiente los insumos necesarios que requiere para su funcionamiento, de tal manera que ha incurrido en déficit comercial.

GRÁFICA No. 16



Fuente. Elaboración propia con datos de INEGI

De acuerdo al Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), se brinda seguridad a las empresas extranjeras para que conserven el tratamiento fiscal especial con que cuentan en cuanto a la forma de pago del ISR, y continúa la exención del pago al IVA de todos aquellos insumos que importen, ya que finalmente se exportarán una vez ensamblados. En 2006 las maquiladoras importaron 117 mil millones de dólares de insumos, de los más de 256 mil millones de las adquisiciones totales.

En la grafica no. 44 del anexo se muestra la tendencia de los insumos consumidos (total nacional); se ha trazado líneas en los periodos correspondientes a 2003, 2004 y 2006; donde se observa que en el momento que se importan insumos importados, los nacionales decaen en el mismo periodo, tal es el caso de los tres periodos señalados:

Los productores de mercancías destinadas a la exportación, pueden importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias. Los bienes sujetos al programa **PITEX** son:

- I. Materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación;
- II. Contenedores y cajas de trailers;

III. Herramientas, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y computo;

IV. Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como el equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, este último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales.

De igual forma pueden importarse productos sensibles (azúcar, frijol, llantas usadas, huevo, leche en polvo, maíz, pollo, pavo, madera triplas, bienes de consumo final, algunas variedades de café, fructosa, manteca de cerdo, artículos de prendería, alcohol etílico y diversos vehículos terrestres) para los que aplican requisitos adicionales.

Modalidades de programas PITEX:

- ✓ Operaciones totales de la empresa;
- ✓ Por Planta (una unidad de producción separada del resto de las instalaciones productivas de la empresa), o
- ✓ Proyecto específico de exportación (un producto totalmente diferenciado del resto de los elaborados por la empresa).

Compromisos de beneficiarios del registro PITEX:

Exportar al menos 10% de las ventas totales anuales ó 500,000 Dólares EUA, o facturar productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas totales anuales en caso de solicitar importaciones temporales correspondientes a las categorías I y II, exportar al menos 30% de las ventas totales anuales en caso de solicitar importaciones temporales de los bienes incluidos en la categoría III y IV.

En cuanto a consumo de insumos por actividad del sector maquilador, el sector de Construcción , reconstrucción, ensamble, equipos de transporte y sus accesorios, es quien absorbe una gran demanda de insumos importados, y le sigue ensambles de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles, (en las gráficas no. 45 del anexo podemos observar las tendencias).

Una constante del sector es la proporción de insumos nacionales en la producción, que fue del 3,7 por ciento de todos los insumos utilizados en la rama de producción en 2005, un aumento muy ligero frente al 3,5 por ciento de 2000. Esto indica lo débil que es la tendencia a la concatenación con las ramas de producción nacionales situadas en fases anteriores del proceso de producción, pero también es un indicio de la sólida integración de México en las redes de producción norteamericanas y mundiales.

2.6 Concepto de IED y Competitividad

Inversión es la actividad económica por la que se renuncia al consumo hoy con la idea de aumentar la producción en el futuro. Comprende el capital tangible (estructuras, equipos y existencias) y las inversiones intangibles (educación, capital humano, investigación y desarrollo, y sanidad).⁹⁰

La inversión extranjera es la adquisición de activos en el extranjero realizada por el gobierno o los ciudadanos de un país, en la forma de depósitos bancarios, letras de gobiernos extranjeros, valores industriales gubernamentales, bienes raíces edificios, equipo y tecnología, se clasifica en inversión extranjera directa o indirecta.

Una de las definiciones de IED mas aceptada por los organismos internacionales, es la que señala que es un tipo de inversión internacional realizada por una entidad residente en una economía (inversor-directo) con el fin de establecer un interés duradero en una empresa residente en una economía distinta de la del inversor (empresa de inversión directa).

El FMI considera a la IED a la inversión que representa como mínimo, el 10% de las acciones con derecho de voto de una empresa extranjera. Sin embargo, muchos países fijan un porcentaje superior, porque en muchos casos el 10% no es suficiente para mantener el control efectivo de una compañía o para demostrar el interés de un inversionista en establecer una participación prolongada.⁹¹

Los autores consideran la IED la realizada y efectuada en unidades de producción y comercialización de bienes y servicios por las empresas transnacionales y multinacionales. De esta forma se aprecia que los inversores invierten para quedarse en el mercado interno, logrando con esto expandir sus productos o servicios ante la sociedad para su posible compra.⁹²

Otra definición, es el conjunto de préstamos que un país hace al exterior también es llamada inversión de cartera. La IED se efectúa a través de préstamos de organismos internacionales a gobiernos o empresas públicas, y de colocación de valores bursátiles oficiales del país receptor del crédito en las bolsas de valores del país que otorga el crédito. La inversión extranjera directa es una forma de penetración del imperialismo en otras economías.⁹³

Algunas de las funciones que se le han atribuido son:

- 1.- Aportación de Capital; esto es mediante la exportación de fondo que realizan los países desarrollados a, a los países en vías de desarrollo, sin embargo,

⁹⁰ SAMUELSON, A. P. y Nordhaus D. W. Economía, Mc Graw Hill, España, 1996. mp. 771.

⁹¹ SHERAM Catherine, Soubbotina Tatiana Cit., Glosario.

⁹² CHACHOLIADES Miltiades, Inversión Extranjera Directa. (IED).. -Economía Internacional", ED, Mc Graw Hill, segunda edición 1992, pp. 330.

⁹³ ZORRILLA Arena Santiago. Diccionario de economía. Segunda edición. Ed. Limusa. Noriega. México 1994. p. 118.

esta función ha ido perdiendo crédito, al advertirse que al cabo de un tiempo, los flujos de capital reinvierten con creces hacia el país que proporciono en un principio los fondos.

- 2.- Dependencia Tecnológica; México ha elaborado diagnósticos sobre el estado actual del desarrollo científico y tecnológico del país y estudios empíricos sobre la transmisión de tecnología a nivel de empresas. Las conclusiones obtenidas han demostrado la existencia de un alto grado de dependencia tecnológica externa
- 3.- Dominio Industrial; han surgido problemas en relación al control de los sectores claves de la economía por la inversión extranjera. La energía y los recursos naturales, instituciones financieras, medios de comunicación, transportes, son actividades que se ha considerado importantes para la nación, sin embargo, el dominio industrial es evidente, ello obedece al tamaño y poder económico de las empresas multinacionales, su concentración y control de ciertos sectores industriales claves, su tendencia a adquirir empresas locales importantes y su carácter expansivo en los mercados.
- 4.- Exportaciones; por la importancia en el sector industrial, el incremento en la exportación de productos manufacturados depende en gran medida de las políticas que adopten las empresas internacionales. Ello es así porque: —Las condiciones de tamaño, tecnología, gestión y canales de comercialización determinan que estas empresas estén en condiciones técnicas iguales o mas favorables que las nacionales para competir en el mercado internacional. Así pues, no solo tienen una participación importante, por el volumen de sus ventas, sino que constituyen a un grupo de empresas en mejores condiciones para exportar”.⁹⁴

Por otro lado, el concepto de la competitividad ha sido identificado comúnmente con el dinamismo de los mercados. Por tanto, el análisis de la competitividad internacional, según esta definición indicara que un país es competitivo internacionalmente a medida que aumente su participación en los mercados internacionales⁹⁵, es decir, tenga una mayor inversión extranjera.

De esta manera tal como lo señala Porter —Las empresas de una nación deben pasar de competir sobre ventajas comparativas (bajo costo de mano de obra o recursos naturales) a competir sobre ventajas competitivas que surjan a partir de productos y procesos únicos”⁹⁶ que en caso de México es lo que no esta pasando con sus empresas, esto significa de depender de forma excesiva de mano de obra barata y relativamente poco calificada como la fuente de competitividad a favor de la capacitación de los trabajadores y de una mayor introducción y a la difusión de innovaciones tecnológicas con el fin de incrementar productivo en el uso de

⁹⁴ SEPÚLVEDA Amor Bernardo, La inversión extranjera en México. Ed. Fondo de Cultura Económica. México 1973, pp. 9-14.

⁹⁵ JASSO Javier y Torres Arturo, Documento de Trabajo, No. 70, Centro De Investigaron y Docencia Económica, p. 5.

⁹⁶ PORTER Michael E. Op. Cit.

factores de producción.

El significado de la competitividad de una empresa se deriva de su ventaja competitiva en los métodos de producción y organización (precio, calidad del producto final) frente a sus competidores específicos. Así, la pérdida de competitividad se traduciría en una baja en las ventajas, menor participación en el mercado y finalmente el cierre de la planta.

El Gobierno es el que puede incidir de manera fundamental y de forma directa en la promoción de inversión de las empresas nacionales de un país, como lo ha planteado Michael E. Porter, ya que el Gobierno puede pesar mas en las decisiones del incremento o decremento de la demanda así como en la rígida reglamentación de algunas políticas debido a su capacidad e ingerencia en el entorno nacional.

Michael E. Porter en su análisis hace énfasis en que para que en un país exista competitividad en sus empresas debe existir un análisis profundo del sector industrial nacional, de su recursos naturales, el entorno económico en el que el país esta rodeado e incluso en la misma historia del país.

En términos generales, los determinantes de la ventaja nacional en un sector en particular son: las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda, la presencia de sectores afines y de apoyo que sean internacionalmente competitivos, y las condiciones vigentes en la nación respecto de cómo se crean, organizan y gestionan las empresas

Existe un sin número de opiniones acerca de lo favorable y desfavorable que es para países como México, la inversión extranjera directa, dentro de los aspectos positivos se contempla que proporciona tecnología, que de otra forma nunca estaría a su alcance, otras de las ventajas es la utilización de insumos, la vinculación con el mercado internacional

2.6.1 La Inversión Extranjera Directa en la IME

Después de la Segunda Guerra mundial se permitió la entrada masiva de capitales a nuestro país porque se pensaba que iba a ayudar al proceso de industrialización que se iniciaba en México, y a partir de este momento no se ha detenido la entrada de nuevas inversiones extranjeras.⁹⁷

La IED es un elemento primordial para el crecimiento económico de cualquier país; ya que complementa a la inversión nacional y fortalecen la planta productiva.

⁹⁷ MENDEZ Morales José Silvestre. Pasado, presente y futuro de la economía mexicana. Editorial Panorama S. A. de C.V. p. 75

La IED se realiza en los sectores económicos y ramas en los que existen pocos riesgos y amplias posibilidades de obtener altas ganancias. La IED llega a nuestro país porque es necesaria y porque los capitalistas extranjeros que las realizan obtienen mayores tasas de ganancia aquí que en sus países de origen. Esta es una característica básica de los países capitalistas altamente desarrollados. En México existe una Ley y un reglamento sobre inversiones extranjeras que tienen como objeto fomentar y regular este tipo de inversión en el país.⁹⁸

A partir de 1989 aparece en la economía nacional la inversión extranjera de cartera, con un fuerte componente especulativo. Lo que se comprueba con tener presente que mientras en 1990-1998 la formación bruta de capital fijo del sector privado en la economía nacional aumentó a una tasa media anual del 6,8 por 100 y la pública decreció al 4,8 por 100, el flujo de inversión extranjera directa se incrementó a un ritmo anual del 14,2 por 100, al pasar de 3.722 millones de dólares a 10.727 millones en los mismos años. De esta manera la IED representó el 5,6 por 100 de la formación bruta de capital fijo total en el país en 1990 y se elevó a 20,6 por 100 en la crisis de 1995, para descender al 11,6 por 100 en 1998.

Por ello en los últimos años México ha realizado diversas modificaciones legales y de desregulación administrativa con el fin de atraer capitales productivos externos para aumentar la oferta y la calidad de los empleos, propiciar mejores condiciones para la transferencia de tecnologías, así como incrementar las exportaciones, tanto directas como indirectas. También ha incorporado capítulos específicos sobre inversión en sus diversos tratados de libre comercio y ha negociado acuerdos bilaterales y multilaterales, así como otros mecanismos internacionales para protegerla y promoverla.

Con estas medidas México ha ampliado los campos de actividad económica a la participación de la IED, ha reducido los requerimientos administrativos para operar en México, y ha dotado de mayor seguridad a los inversionistas nacionales y extranjeros. Esto, aunado a los tratados de libre comercio suscritos por un país, ofrece mayores oportunidades y menores riesgos de invertir en México.

El elevado grado de concentración de la industria maquiladora se explica en gran medida como parte de la internacionalización del capital y de la producción, en particular de la reestructuración industrial, que ha transformado cualitativamente el proceso de acumulación y conducido a lo que se llama la mundialización del capital. Una de las características de ésta son los flujos masivos de capital internacional, tanto en inversión directa como en los mercados financieros, que han impulsado el crecimiento extraordinario de los llamados mercados emergentes.

En México, este proceso ha estado dirigido, en gran medida, por la dinámica de la inversión extranjera directa que acompaña a la liberalización comercial, a la producción para el mercado externo y a la privatización de los activos públicos.

⁹⁸ MENDEZ Morales José Silvestre. Op. Cit. p. 73

Para el capital extranjero, el esquema maquilador ha sido más exitoso que el de las empresas manufactureras, porque cuentan con un respaldo de una estrategia global, impulsadas por las filiales de las transnacionales en otras partes del mundo que inyectan capital a sus plantas en México⁹⁹.

Una de las fuentes que nos permite comprender mejor el peso de la IED en la estructura industrial del país es el Censo Industrial, que en 1993 incluyó por vez primera el peso del capital extranjero. En ese año, 2.584 establecimientos con participación de dicho capital, apenas el 1 por 100 de todos los censados, empleaban al 22,4 por 100 del personal ocupado en la industria manufacturera, concentraban el 24 por 100 de los activos fijos y generaban el 31 por 100 del valor agregado.

Por ramas, se encuentra que en la confección sólo había 113 establecimientos con capital extranjero, de un total de 22.560, en los que laboraba el 11,7 por 100 de la fuerza de trabajo de la rama y se ubicaba el 8,6 por 100 de los activos fijos de la misma. En las ramas de fabricación o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios electrónicos de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico, el peso del capital foráneo es mucho mayor. En la primera está presente en el 21 por 100 de los establecimientos que concentran el 65 por 100 de los trabajadores, el 46 por 100 de los activos y generan el 57 por 100 del valor agregado. En la segunda, los 215 establecimientos (40 por 100 del total de la rama) con participación de la inversión extranjera concentran 59 por 100 de los activos, generan el 72 por 100 del valor agregado y emplean al 75 por 100 de todos los trabajadores de la misma.

De acuerdo con el Censo, en la industria automotriz, donde hay un sector nacional que en los últimos años ha incrementado su relación con el capital extranjero, el 10 por 100 de las unidades económicas censadas en 1993 (141), ocupaba el 47,5 por 100 de los trabajadores, tenía un 45 por 100 de los activos fijos y generaba el 49 por 100 del valor agregado de la rama.

Para el estudio de la maquiladora debemos observar la dinámica de la inversión extranjera en este sector. El primer registro oficial que se presenta, informa sobre el flujo anual de la IED en la maquila y el ingreso anual de «la inversión extranjera directa notificada e importaciones temporales de activo fijo por parte de empresas maquiladoras por destino económico y país de origen». En la primera variable se registra que su monto anual pasó de 895 millones de dólares en 1994 a 2.111 millones en 1998.

En la segunda inversión mencionada se desagregan los montos destinados a las maquiladoras de la transformación, los servicios, el comercio, la minería y el sector agropecuario. Este monto total pasó de 2.500 millones de dólares en 1989 a 11.194 en 1997, y decayó el 40 por 100 al año siguiente. En 1998, Estados Unidos realizó el 66 por 100 de esta inversión.

⁹⁹ Boletín México Exporta Op. Cit. Pag. 1.

La industria maquiladora de la transformación registra una IED de 1.193 millones de dólares en 1990 (32,1 por 100 del total), que llega a 4.472 millones de dólares en 1998 (67 por 100 del total), dato éste último que incluye el valor de las importaciones temporales de activo fijo, no considerado en la estimación anterior.

En el lapso 1990-1998 la IED acumuló 73.869 millones de dólares, de los que el 44 por 100 se destinó a la industria maquiladora. En ésta se encuentra que la inversión por planta pasó de 0,7 millones de dólares en 1990 a 1,5 millones en 1998, indicador que hay que ponderar en su justa dimensión por el hecho de que es un promedio que oculta la inversión inicial de la planta maquiladora, pero que ilustra el crecimiento y la mayor capitalización del sector.

Por rama, las maquiladoras mexicanas se encuentran en la confección, la fabricación o ensamble de muebles y de productos de plástico, como juguetes. Las 118 plantas de capital japonés dan empleo a 94.804 trabajadores; por tamaño se concentran en las grandes, pues 21 de ellas ocupan el 30 por 100 de todo el personal; tres plantas gigantes emplean a 18.500 personas (19,5 por 100); mientras que las 43 medianas, que ocupan cada una entre 300 y 999 personas, emplean en conjunto al 25 por 100 de sus trabajadores.

Por rama se ubican en ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos. Al examinar el establecimiento maquilador por la casa matriz a la que pertenece se encuentra una concentración mucho mayor. De las 2.480 plantas registradas en el directorio mencionado, el 11 por 100 (270) pertenecen a 49 empresas o grupos que emplean a más de 3.000 trabajadores cada uno, y en conjunto al 36,5 por 100 de todo el personal. De tales grupos, 35 son de capital estadounidense, 5 de Japón, 2 de México y 6 de capital mixto (de Estados Unidos y otros países). El fenómeno anterior ilustra el proceso globalizador del capital y la producción transnacional. De los 49 grandes capitales con maquiladoras en México, más de la mitad de las transnacionales a las que pertenecen (27) se encuentran entre las empresas más grandes del mundo, 17 de ellas entre las 500 mayores y 10 entre las 1.000 más grandes de Estados Unidos.

El crecimiento de la industria maquiladora en el país ha sido tal que prácticamente concentran 45 por ciento de la Inversión Extranjera Directa (IED) que llega al sector manufacturero, cuando hace más de 12 años sólo tenía el 15 por ciento.

En el lapso 1994-2005, la Industria maquiladora de Exportación (IME) acumuló una suma de 24 mil 702 millones de dólares -equivalente a 30.6 por ciento de la IED captada por el sector manufacturero y 13.3 de la IED total. Sin embargo, en la industria maquiladora persiste el ensamblaje y producción con poco valor agregado, en lugar de convertirse en un motor de empuje de la economía, como ha ocurrido con naciones asiáticas.

Hay maquiladoras de segunda y tercera generación, predominan aquellas que sólo realizan funciones de ensamblaje más o menos simple, donde sólo se

aprovecha la baratura de la mano de obra y cercanía con Estados Unidos, así que el peso del valor agregado se ha duplicado desde niveles muy bajos pero sigue siendo magro¹⁰⁰.

En primer término encontramos la destacada evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED) en la Industria Maquiladora de Exportación, que pasó de 894 millones de dólares en 1994 a 1,961.1 millones en el 2003, y a 4 mil 377 en el 2007; lo que significa el 70% de la captada por el sector manufacturero, lo que ha contribuido de manera importante a la diversificación e integración del aparato productivo mexicano, así como al incremento de su competitividad debido al contenido tecnológico y valor agregado de las actividades que realiza.

De esta forma, la IED en la IME, que entre 2000 y 2007 recibió un acumulado de 22,661.7 millones de dólares, ha contribuido al uso eficiente de los recursos y potencialidades del país al fortalecer su infraestructura física y de servicios, a elevar la calificación del personal que ocupa y a impulsar la estrategia de crecimiento hacia fuera. No obstante, el siguiente paso es vincular esa inversión productiva a la proveeduría nacional, mediante la identificación de empresas tractoras, competencias regionales y fortalecimiento de los llamados *clústers*.

2.6.2 Actividad Económica de la IED

En el Quinto Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo se proporciona el desglose de la IED a partir de 1994, cuando se registró un flujo total de 14.917 millones de dólares, correspondientes a la nueva inversión (64,5 por 100), reinversión de utilidades (15,5 por 100), cuentas entre compañías (13,7 por 100) e inversión del sector maquilador (6 por 100). En 1998 la participación de las mismas variables fue de 43, 27, 11 y 20 por 100, respectivamente, de un total de 10.727 millones de dólares. Para los primeros nueve meses de 1999, las proporciones fueron del 40 por 100 en una inversión, 30 por 100 en reinversión de utilidades y 25 por 100 en maquila (La Jornada, 1999: 27).

Más espectacular ha sido el crecimiento especulativo, inestable, de la inversión extranjera en cartera, que de iniciarse en 1989 con un monto menor a los 500 millones de dólares, alcanzó los 10.700 millones en 1993, cayó a 520 millones en 1995, registró una salida de capital por 666 millones en 1998 y volvió a tener un repunte extraordinario en 1999, cuando en septiembre de ese año superó los 11.200 millones de dólares, 57 por 100 de la inversión extranjera, pues entonces la bolsa mexicana registraba una de las tasas más rentables del mundo (*El Financiero*, 1999: 3). Así, se estima que para 1999 el valor de la inversión extranjera en la Bolsa Mexicana de Valores era de alrededor de 60.000 millones de dólares, más del 40 por 100 del valor total del mercado accionario de México.

¹⁰⁰ GONZALEZ G. Susana, —“La industria maquiladora 45% de la IED”, La Jornada 25 feb 2007, economía.

En 1998 la IED acumulada en México alcanzó los 100.000 millones de dólares, por lo que podemos estimar que al inicio de este nuevo siglo rebasa los 120.000 millones de dólares. Es importante tener en cuenta la dinámica previa de esta inversión, pues en 1980 la acumulada alcanzaba los 8.459 millones de dólares y en 1990 los 30.310 millones de dólares, es decir, que mientras en los años ochenta el monto de la IED acumulada se multiplicó 3,6 veces, para la última década del siglo XX se habría cuadruplicado.

Cabe mencionar que la IED desempeña un papel crítico en la estrategia de desarrollo en México desde la segunda mitad de los años 80's, al convertirse en la principal fuente de financiamiento del sector industrial expo-orientado y para la modernización económica.

Además la atracción de la IED ha servido para que países como México mantengan una gran actividad en el comercio mundial y que se conviertan en nuevos países industrializados.

Fue gracias al cambio de estrategia de crecimiento económico estableciendo un modelo basado en exportaciones adoptada por el gobierno con lo que el sector manufacturero privado se convierte en la base de la nueva estrategia del crecimiento, teniendo como resultado la necesidad de fomentar las exportaciones manufactureras privadas a través de la atracción de flujos de inversión directa.

Algunos de los principales puntos de la estrategia implementada para captar inversión productiva fueron la desregulación económica, la liberalización arancelaria para permitir una orientación exportadora a través de insumos a precios internacionales competitivos, privatización de empresas paraestatales (dando lugar a la expansión del sector manufacturero privado); eliminación de subsidios directos e indirectos, así como los programas orientados hacia empresas y sectores específicos. También se concentro en fomentar las exportaciones a través del programa de reexportación¹⁰¹.

En México la IED ha tenido un papel básico en el crecimiento del PIB y en específico las exportaciones. En 1980 México, por las reformas adoptadas se captó 1.6 mmd y para 2001 registró 23.1 millones de dólares, esta evolución se debió principalmente al TLCAN, donde a partir de 1994 y hasta 2001 la IED acumulada fue 96.3 millones de dólares, más del doble registrada en el periodo de 1989 a 1993.

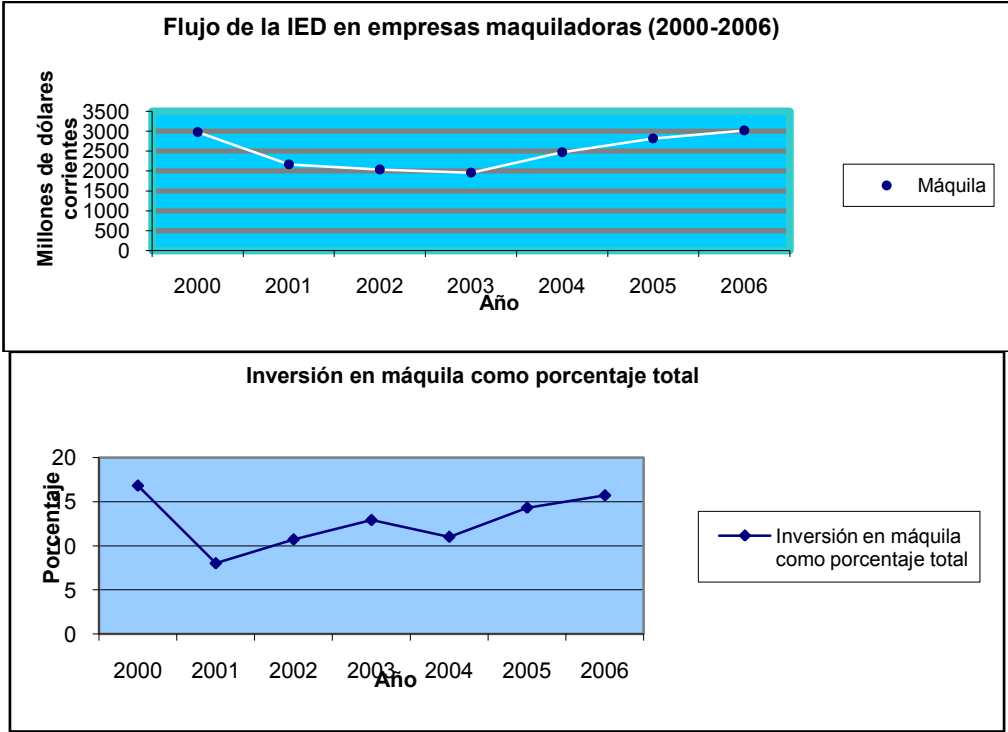
Además a partir de ese mismo año la IED se enfocó hacia otro sector de la economía el manufacturero, que alcanzó el 58.1 % de la IED total, a diferencia del 5.3% en 1980, cuando la IED se destinaba principalmente a la construcción (79.2% del total); lo que permitió la industrialización de la economía nacional con

¹⁰¹ MARTÍNEZ Cortés José I, Neme C. Omar, Op. cit. P.52-54.

orientación al extranjero, ya que del total invertido en la industria manufacturera en el periodo 1990-2000, 88% se destino a la industria maquiladora de exportación.¹⁰²

La información proporcionada por la Secretaría de economía respecto al flujo de las IED hacia el sector maquilador ha tenido una evolución moderada (véase grafica 17 y 18) y ello ha sido gracias al esfuerzo de México en promover la inversión de empresas foráneas a través de reglas claras estipuladas en los tratados comerciales que significa mayor seguridad a los capitales, utiliza incentivos especiales como el sistema de depreciación acelerada para ciertos tipos de inversiones, reducción en el pago de impuestos a empresas extranjeras en ciertas áreas, y además que ha implementado programas de fomento a la exportación de bienes manufacturados que incluye inventivos fiscales y no fiscales.

GRÁFICA 17 Y 18



Fuente: Secretaría de Economía

Las nuevas inversiones que se dieron en México en los años de 1999-2001 como se puede apreciar (véase cuadro no. 45 del Anexo) tuvieron un crecimiento importante de mas de 300% inversiones principalmente estadounidenses en el sector industrial. Las inversiones a partir de 2002 han ido en descenso por la falta de proyectos a largo plazo para estimular la IED y evitar así, la fuga de capitales a otros países sobre todo a China.

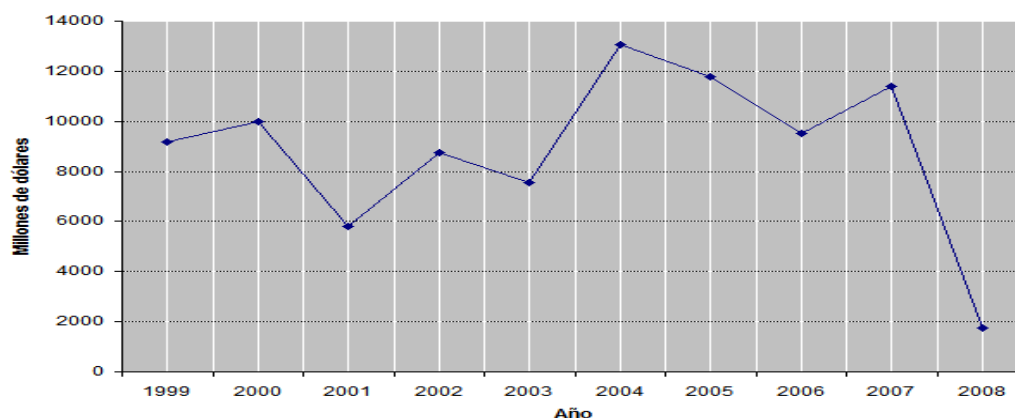
¹⁰²Ibidem. P.55.

La IED se dirige a las actividades más dinámicas de la economía nacional; es decir, aquellas que aseguran un amplio margen de ganancia, de acuerdo a información de la Secretaría de Economía (véase cuadro no. 46 del anexo) es el sector manufacturero, seguido de los sectores Comercio y Servicios Financieros.

Tal como observamos (gráfica 19), tomando en cuenta la información de la Secretaría de Economía, para 2001 fue menor la Inversión respecto a los años anteriores del periodo en comento, (19.7 por ciento total de la IED), en el siguiente año casi se duplica (37.9 por ciento del total de la IED), siendo observable hasta 2004, un incremento sustancial; y una inversión de 1874.7 millones de dólares más para 2007 respecto a 2006.

GRÁFICA No.19

Inversión extranjera directa en el sector manufacturero



Fuente: Secretaría de Economía.

La IED albergada en el periodo 1999-2008, considerando los principales subsectores económicos (véase cuadro no. 47 del anexo) sobresalen en la industria manufacturera productos metálicos, maquinaria y equipo con una participación de 44.4% y productos alimenticios, bebidas y tabaco con un 18.1%. Con mayor participación porcentual se encuentra el sector servicios en servicios financieros en seguros y finanzas con 68.5%.

Así mismo, de acuerdo a estimaciones realizadas con información de la Secretaría de Economía de La IED para el periodo 1999-2008 por países y áreas económicas (véase cuadro no. 48 del anexo) los países que realizaron inversiones en México fueron en orden decreciente, Estados Unidos, España, Holanda y Francia; siendo Estados Unidos el país que aportó una mayor proporción de Inversión, su participación para 1999 fue de 54.1 por ciento y 42.76 por ciento en 2007; situación que nos hace mas vulnerables a las decisiones de este país, después destaca España con una inversión en los años 1999 y 2007 de 56.4 por ciento y 20.04 por ciento respectivamente. Los estados que recibieron mayor IED en el periodo de 1999-2008 (véase cuadro no. 49 del anexo) son el Distrito Federal (D.F.) con el 57.2 por ciento, Nuevo Leon 10.7 por ciento, Edo. Méx. 5.6 por ciento,

Chihuahua 4.8 por ciento y Baja California 4.6 por ciento Como se observa el D. F. presenta una mayor participación en IED debido a que es un lugar en el que los inversionistas obtienen mayores ganancias así como, una mejor certidumbre.

Asimismo, podemos observar el crecimiento de la IED en los estados con la información del Anexo no. 48, de acuerdo a la datos reportados ante la Secretaría de Economía, el Distrito Federal logró un crecimiento en el periodo de 1999 a 2007,¹⁰³ de 4.03 por ciento, en tanto que Nuevo León obtuvo en el mismo un crecimiento de 4.1 por ciento, caso contrario el de Tamaulipas que obtuvo una pérdida del 3.36 por ciento, Chihuahua tuvo un crecimiento del 1.61 por ciento en el periodo de estudio, y casos como el de el estado de Michoacán que paso de tener un 0.045 por ciento de la IED en 1999 a 7.15 por ciento para 2007.

En la información que se presenta a continuación, se presenta un comparativo por sector respecto a 2007 y 2008; de los 3,412.8 millones de dólares de IED realizada y notificada en enero - marzo de 2008 se canalizaron principalmente a la industria manufacturera, que recibió el 51.7%; al comercio fue el 24.1%; a servicios el 8.0%; al sector extractivo, el 7.0; y a otros sectores, el 6.5%. (Véase cuadro 12).

CUADRO No. 12.
Comparativo de la distribución sectorial de la IED reportada en enero – marzo ^{a/}
(Millones de dólares)

Sector	2008	Part. %	2007	Part. %
Total	3,412.8	100.0	4,853.6	100.0
Agropecuario	1.1	0.0	-9.6	-0.2
Extractivo	240.3	7.0	634.8	13.1
Industria Manufacturera	1,763.0	51.7	2,837.0	58.5
Electricidad y Agua	-52.7	-1.5	-28.3	-0.6
Construcción	189.7	5.6	31.7	0.7
Comercio	823.2	24.1	657.7	13.6
Transportes y Comunicaciones	81.9	2.4	63.8	1.3
Servicios Financieros b/	274.0	8.0	606.8	12.5
Otros Servicios c/	92.3	2.7	59.7	1.2

a/ Incluye la IED realizada y notificada al RNIE al 31 de marzo de cada año. No incluye la respectiva IED realizada pero no notificada.

b/ Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.

c/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

Por el origen de su capital, del directorio de maquiladoras establecidas en México contenido en *The Complet Twin Plant Guide* (Morales, 2000: 57), el 99 por 100 de las maquiladoras pertenecen a diez países diferentes, Estados Unidos corresponde el 66 por 100 de los establecimientos, que ocupan a su vez al 73 por 100 de todo el personal; le sigue México, con 23 y 11 por 100, respectivamente, y Japón, con poco menos de 5 y 9 por 100.

¹⁰³ Debido a que la información presentada al primer trimestre de 2008, es preeliminar, se ha considerado la información a 2007.

Cinco países asiáticos mantienen 178 maquiladoras que emplean a más de 100.000 trabajadores.

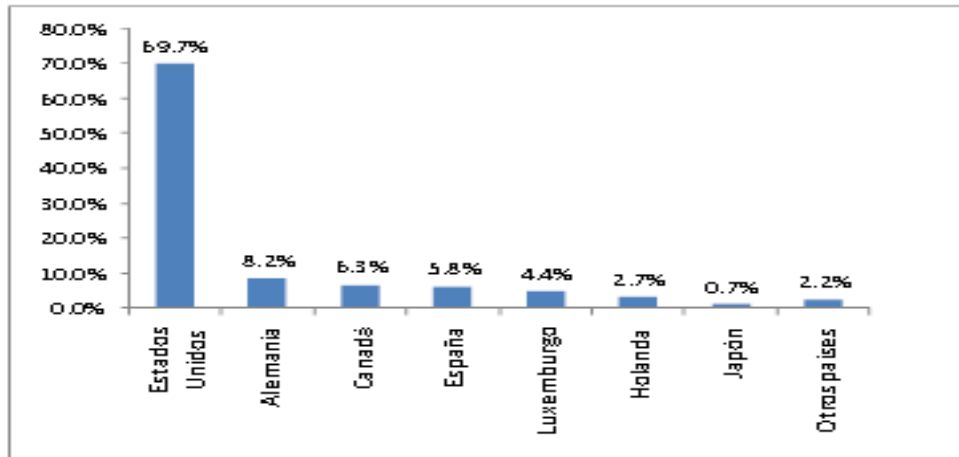
El capital de origen estadounidense tiene 1.641 maquiladoras, que ocupan a 744.631 personas; de ellas, 12 son plantas gigantes, en cada una de las cuales trabajan más de 4.000 personas (64.160, en conjunto); poco menos del 30 por 100 son pequeñas, con menos de 100 trabajadores cada una; las que emplean entre 100 y 499 personas son 713 y proporcionan empleo al 23 por 100 de los trabajadores; las grandes plantas que ocupan entre 1.000 y 3.999 trabajadores son 196, en las que labora el 43 por 100 de la fuerza de trabajo contratada por este capital. Por ramas, las empresas de capital estadounidense se concentran en la automotriz y en la de autopartes, partes eléctricas y electrónicas y confección., México tiene 578 plantas maquiladoras que ocupan a 11.440 personas; de aquéllas, casi la mitad emplean menos de 100 trabajadores cada una; 90 son medianas (entre 300 y 499 trabajadores cada una) y labora en ellas el 39 por 100 de todos los trabajadores.

En el país operan dos plantas gigantes cuya relación con el capital extranjero no se informa en el directorio: la Maquila Tetakawy, en Empalme, Sonora, que emplea a 6.322 personas, y JC Penney, en el Distrito Federal, con 3.000 trabajadores, así como 14 grandes fábricas que ocupan entre 1.000 y 1.999 trabajadores, asimismo, durante enero-marzo de 2008, la IED provino principalmente de Estados Unidos que participó con el 69.7%; Alemania aportó 8.2%; Canadá, 6.3%; España, 5.8%; Luxemburgo, 4.4%; Holanda, 2.7%; Japón, 0.7%; y otros países, 2.2% (véase grafica 20). La función que desempeña la inversión extranjera en el proceso de desarrollo pertenece al campo general de la política económica.

De acuerdo a la estimación presentada por el Consejo de la Industria Maquiladora de Exportación, respecto a la participación de la IED puede observarse el crecimiento para el periodo 2000-2007 de 30 por ciento a 69.8 por ciento respectivamente, de la captada por el sector manufacturero, lo que ha contribuido de manera importante a la diversificación e integración del aparato productivo mexicano, así como al incremento de su competitividad debido al contenido tecnológico y valor agregado de las actividades que realiza.

GRÁFICA No. 20

Origen de la IED en enero - marzo de 2008
(Porcentajes)

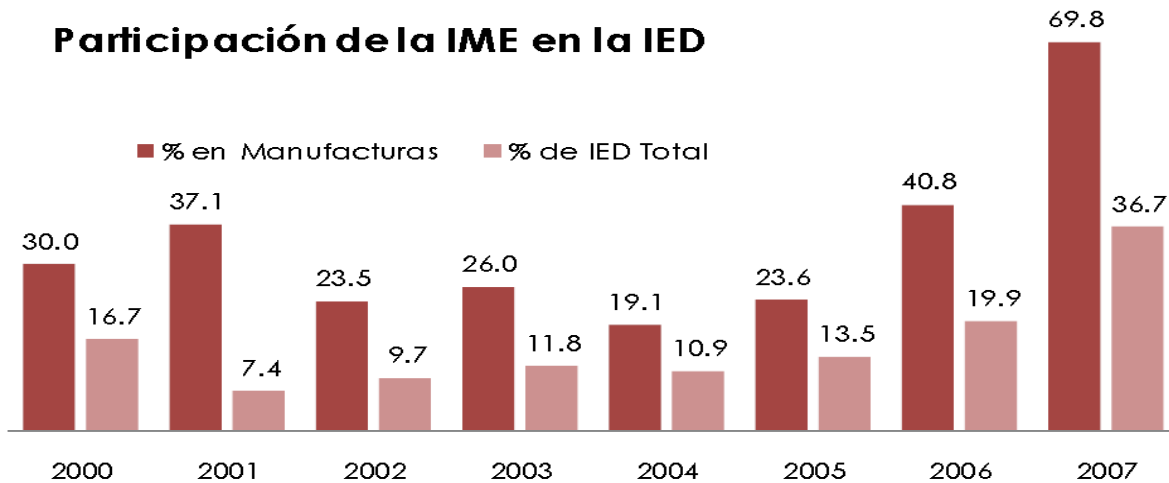


Fuente: Consejo de la Industria Maquiladora de Exportación

De esta forma, la IED en la IME, recibió un total de 22,661.7 millones de dólares, lo cuál le beneficia en el sentido de contribuir al uso eficiente de los recursos y potencialidades del país al fortalecer su infraestructura física y de servicios, a elevar la calificación del personal que ocupa y a impulsar la estrategia de crecimiento hacia fuera. (Véase gráfica 21)¹⁰⁴

GRÁFICO No. 21

Participación de la IME en la IED



Fuente: Elaborado con información de Secretaría de Economía. Para 2007, estimación de CNIMME.

¹⁰⁴ CNIMME, "Inversión Extranjera Directa en la IME", Boletín de Comunicación y Difusión estadística, Mayo 08, AÑO 01. No. 3 pág. 2.

CAPÍTULO III

LA MAQUILADORA CHINA

3. PANORAMA

La República Popular China es el tercer país más extenso del mundo, se divide en 22 provincias, 5 regiones autónomas, 2 regiones administrativas especiales: Hong kong y Macao y 4 municipios Beijín, Tianjin, Sanghai y Chongqing.

El conjunto de reformas emprendidas por el gobierno chino y la gran importancia del sector exterior han permitido al país situarse como cuarta economía mundial con un PIB de 3.3 miles de millones de dólares en 2007.

El modelo económico Chino es mixto y único en el mundo, ya que combina el modo de producción socialista, es decir, economía central planificada con el modo de producción capitalista “economía de libre mercado”, de este modo, la economía China es sostenida en lo político por el Partido Comunista y en lo económico por la propiedad del Estado sobre la tierra y el subsuelo, los recursos naturales, la infraestructura de transporte, comunicaciones, telecomunicaciones y servicios, así como sobre el aparato industrial.

Las claves para entender la creciente importancia de China en la economía mundial son la intensa industrialización y la apertura del país, consolidada en 2001 tras su incorporación a la OMC; ello a partir del proceso de reformas orientadas a fomentar el desarrollo mediante su integración en la economía internacional.

En los años 90's la aplicación de una estrategia de desarrollo, reconfiguró el espacio agroeconómico de China, buscando extender los beneficios del dinamismo económico, buscando fortalecer las capacidades relativas de la economía nacional e internacional.

China es el primer consumidor mundial de carbón, estaño, zinc, cobre y cereales, y ocupa un lugar destacado en el consumo de fertilizantes, hierro, acero, banano, granos oleaginosos, aceites, plásticos, equipo electrónico, aparatos ópticos, fotográficos y médicos, reactores nucleares y maquinaria. En quince de los productos de mayor demanda mundial, China consume 20% de ocho de ellos.¹⁰⁵

La dinámica del sector industria y su articulación con el sector externo se redefinió con la adopción de técnicas gerenciales y de instrumentos corporativos sobre la base de alianzas estratégicas, los nuevos espacios cedidos para operar en el mercado interno, así como las oportunidades abiertas al mercado global, técnicas contables y estadísticas occidentales, la introducción de mecanismos de competencia interempresarial y la interfaz entre empresas nacionales “nacientes”

¹⁰⁵ CEPAL. Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México. Naciones Unidas. Pág. 26

del sector manufacturero y de alta tecnología, logrando incrementar la competitividad del sector industrial orientándolo a la exportación¹⁰⁶.

Mediante la aplicación de políticas sectoriales de fomento, y las exportaciones lideradas por las ramas electrónica, juguetes, metalurgia, metal metálica y textil; respecto a los indicadores de desarrollo económico y social por zona económica, de acuerdo a información presentada por la Oficina Estadística de China.¹⁰⁷

En concordancia con éste proceso el sector terciario (banca, finanzas y seguros) fue un factor determinante en la absorción de la mano de obra calificada y la creación de empleo durante la década. De manera conectada el sector primario reduce su participación en la generación del PIB¹⁰⁸.

Las provincias con mayor participación en la economía de China en el 2006 son las zonas del este en el sector secundario con una participación del 57.8 por ciento e industria con 59 por ciento (véase cuadro 13). Se observa que las provincias del Este de China en lo referente a industria, aporta un 59 por ciento al total nacional en el desarrollo económico y social.

CUADRO No. 13

Indicadores económico y social de desarrollo de las provincias de China.
(información a 2006)

Total Nacional	Provincias				
	del este	centro	oeste	noreste	
	% del total	% del total	% del total	% del total	
<i>Primario</i>	24,737.00	37.8	26.7	25.9	9.6
<i>Secundario</i>	103,162.00	57.8	18.1	15.5	8.7
<i>Industria</i>	91,310.90	59	17.7	14.6	8.7

Fuentes: National Bureau of statistics of China "China statistical year book 2007"

Los principales indicadores económicos en China, tal como se desarrolla a continuación:

El **Producto Interno Bruto** de China corresponde a un total de 5028.7 miles de millones de dólares (Enero-Abril 2007), su **Tasa de crecimiento del PIB**: 11.1%, la **composición del PIB**: agricultura: 11.9%, Industria: 48.1%, servicios: 40%, los **principales productos exportados**: máquinas y equipamiento; textiles,

¹⁰⁶ CESARIN Sergio M, Carlos Moneta (Compiladores), "China y AI, Nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿una segunda ruta de la seda?", Proyecto BID-INTAL, 2005, p.7

¹⁰⁷ National Bureau of statistics of China "China statistical year book 2007", <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2007/indexeh.htm>.

¹⁰⁸ CESARIN Sergio M, Carlos Moneta (Compiladores), Op. Cit. p.8

indumentaria, calzado, juguetes y artículos deportivos, combustibles y minerales, respecto a sus **principales compradores**: EEUU 21%, Hong Kong 18%, Japón 17%, Corea del Sur, Alemania, Holanda, Reino Unido, Singapur, Taiwán, siendo algunos de los **productos importados**: maquinaria y equipamiento, combustibles minerales, plásticos, hierro y acero, químicos, teniendo como regiones económicas más importantes a las ciudades de Beijín, Delta del Río Yangtzé y Delta del Río Perla.¹⁰⁹

3.1 La Política Económica China

La tendencia hacia al cambio tuvo como preludeo el éxito de las economías del sureste de Asia, como es el caso de Taiwán, Hong Kong, Singapur y Corea del Sur, conocidos como los cuatro tigres asiáticos, así como, el reconocimiento de los defectos de la planeación económica y la necesidad de acabar con el sistema de planificación, proceso que inquieto e influyo en la vocación del gobierno chino a favor de adoptar el paradigma del crecimiento económico, basado en las exportaciones, que suponía una revaloración de los mecanismos del mercado para superar los agudos rezagos de la economía de ese país, admitiendo que convendría la exploración de un sendero capitalista para romper las inercias del atraso.¹¹⁰

Comúnmente, se toma la tercera sesión plenaria del undécimos central del partido, efectuada entre noviembre y diciembre de 1978, como el punto de partida del proceso de reformas en China; en los documentos de esta reunión, el elemento clave es el cambio en el énfasis en el trabajo político, la lucha de clases y la revolución continua, al énfasis al desarrollo económico bajo la consigna de las “cuatro modernizaciones” programa que lanzo Deng Xiao Ping, que estaba destinado a servir de fermento creador de la economía de mas rápido crecimiento del mundo entero, rango que mantiene aun después de veinte cinco años.¹¹¹

Los treinta años de dogmatismo económico comunista significaron una enorme perdida de riqueza potencial, y la conciencia de este fenómeno prepara el terreno para la gran transformación que emprendiera Deng Xiao Ping, este gran cambio consistió nada menos que en aceptar como institución del sistema económico la propiedad privada de los medios de producción y la principal de ellas era aceptar la plusvalía empresaria como motores fundamentales e insustituibles para dar un impulso estructural y de largo plazo al desarrollo económico de China.¹¹²

¹⁰⁹ <http://www.anp.com.uy/c exterior/perfil/iceChina.pdf>.

¹¹⁰ BUZO de la Peña Ricardo Marcos. China en el siglo XXI, economía, política y sociedad de una potencia emergente: Estados unidos ante la transformación económica de China. UAM. 2006 p. 339

¹¹¹ CORNEJO, Romer Alejandro.”China: una revisión de cincuenta años de historia”, en China contemporánea. La construcción de un país (desde 1949). Eugenio Anguiano, coordinador. México, D. F.: El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, Programa de Estudios APEC, 2001. p 74

¹¹² GARCÍA Martínez Carlos. Economía China. Su prospectiva en los bloques del siglo XXI. Editorial Buenos Aires: Ciudad Argentina, 2005 p. 48.

Otro principio que se debía aceptar a partir de la introducción privada de los medios de producción, era el de la competencia como un medio de asignación de los factores de la producción en sustitución de la planificación autoritaria de arriba hacia abajo, propia de los regímenes de producción basados en los principios del colectivismo.

Reunidos todos los factores en juego involucrados en la decisión adoptada, esta llevaba y sigue llevando por una dialéctica implacable a la emergencia de una economía de mercado, en la cual las decisiones empresariales en un contexto competitivo constituyen la medula del sistema en cuanto a como se combinarán los medios existentes para generar un excedente a nivel privado y colectivo, cumpliendo el Estado el rol esencial de asegurar los equilibrios macroeconómicos, preservar la competitividad de la economía y negociar en el escenario internacional para lograr las mejores reglas de juego que favorezcan el desarrollo del país¹¹³.

Los grandes resultados del crecimiento de la producción y la productividad derivados del nuevo sistema económico, fueron creando una base creciente de apoyo a la dirigencia del partido, que favoreció políticas que le han permitido al último Congreso General aceptar como miembros de este a los empresarios y a otros sectores de la sociedad, con lo que se ha superado la etapa de la representación puramente del proletariado.

Durante el periodo de reformas (1979-2007) el promedio anual real de crecimiento de China es de 9.8%, creciendo por un estimado de 11.4% en 2007 (véase cuadro no. 50 del anexo)

De manera práctica, para 1982 ya estaban planteadas las líneas básicas del proyecto de reformas, el cual podemos resumir brevemente en las siguientes medidas:

1. Responsabilidad familiar en la producción agrícola; estímulo para la producción artesanal complementaria, y mantenimiento de la propiedad pública.
2. Estimulo al sector privado de la economía.
3. Responsabilidad administrativa de los directores de fábrica.
4. Control del crecimiento de la población.

En diciembre de 1982 se adoptó también una nueva constitución para el país, la que proporcionaba un marco, todavía limitado, para la existencia de la economía privada. En su versión original. La Constitución deja claro que el sector rector de la economía es la estatal; pero también reconoce la propiedad colectiva. A los trabajadores incorporados en la economía colectiva rural les da el derecho a

¹¹³ Ibidem. Pág. 49.

explotar parcelas y a dedicarse a actividades secundarias en usufructo personal. Esta Constitución ha sido enmendada varias veces con la finalidad de adaptarla a los cambios políticos y económicos. En la última enmienda, realizada en la II Sesión de la IX Asamblea Popular Nacional, en marzo de 1999, se incluyó la teoría de Deng Xiaoping como la ideología guía del país, y se redefinió el carácter suplementario del sector privado, que quedó a la par del sector público.¹¹⁴

La viabilidad y el éxito de las reformas chinas dependieron del mantenimiento de un sistema político estable, tutelado por el Partido Comunista y del ritmo de sus acciones, poniendo siempre el acento en la necesidad del gradualismo y la experimentación, en lugar de la privatización acelerada, especialmente en las empresas del Estado. De acuerdo con el enfoque gradualista, las acciones públicas dependen de la interacción del gobierno central y los sectores no gubernamentales, que han de definir, dentro del proceso de reforma, que tanta acción ha de desplegarse el gobierno, y donde y cuando los cambios institucionales deberán de permitirse para propiciar la acción de las fuerzas del mercado. Las reformas en las que China se encuentra inmersa han seguido la estrategia del gradualismo (avanza, se detiene y se regenera).¹¹⁵

Después de los años de Mao, el descontento del campesinado era palpable, la oposición burocrática el cambio, débil. El primer paso consistió en liberalizar los precios agrarios y permitir que los agricultores vendieran sus excedentes en el mercado. Mas tarde, el sistema de comunas rurales fundado en 1958 se sustituyó por el de responsabilidad familiar, en el cual los agricultores arrendaban del estado tierras por periodos entre quince y cincuenta años, comprometiéndose a entregar un cupo a precio fijo. De ello resultó un fuerte crecimiento de la producción, y que China volviera a ser autosuficiente en alimentos. En 1998 la población rural de 370 millones de trabajadores agrarios, casi la mitad de la masa laboral del país, producía tan solo el 18 por ciento del PIB.¹¹⁶

3.1.2 La Reforma en el Campo

Inevitablemente la reforma debía comenzar en el campo. En 1979 en el vivía el 80% de la población y la agricultura represento siempre un pilar decisivo de la economía nacional. Lo que primero hizo Deng, fue recuperar la denominada “experiencia de Anhui” (propuesta en 1961 por Zeng Xisheng), su esencia consistía en el abandono progresivo de las comunas y otras formulas predominantemente colectivista para introducir otros sistemas de explotación mas tradicionales y económicamente mas productivos. Los agricultores chinos solo pueden aprovechar el 10% de la inmensa superficie de su país, a ello hay que añadirle un clima difícil. Para satisfacer la demanda de alimentos no existía otro

¹¹⁴ CORNEJO, Romer Alejandro. Op. cit p. 77-78

¹¹⁵ BUZO de la Peña Ricardo Marcos. Op. Cit. p. 340-341.

¹¹⁶ STORY Jonathan, “China: Como transformara los negocios, los mercados y el nuevo orden global. Traducción Manuel Pérez olea, Gregorio P. V. Méx.: McGraw-Hill Interamericana de España, 2004. Pág. 130

mecanismo que el incremento de la productividad. Para lograrlo se optó por introducir un nuevo sistema llamado sistema de responsabilidad familiar.¹¹⁷

En términos esquemáticos, las reformas en el campo han pasado por tres fases:

1. La primera, de 1978 a 1984, implicó el desmantelamiento de las comunas, la introducción del nuevo sistema de producción, el surgimiento de los mercados libres y la diversificación de la producción rural.
2. La segunda, corresponde a las realizadas entre 1984 y 1992 y se caracterizó por una serie de ajustes al sistema, que condujo a una mayor inversión de recursos y una organización de la distribución del ingreso en la que se tomó en cuenta la situación de desventaja de las familias con poca mano de obra masculina, a fin de protegerlas.
3. La tercera fase, iniciada a partir de 1993, se ha caracterizado por la creación de infraestructura e instituciones financieras de apoyo al sistema, de un esquema impositivo acorde a las nuevas condiciones y por el establecimiento de estímulos a la inversión en el campo por los campesinos mismos, con incentivos de ampliación de posperiodos de duración de los contratos.¹¹⁸

Uno de los problemas planteados a fines de abril de 1998, fue el del papel de las compañías estatales y privadas en la compra y distribución de granos. En opinión del primer ministro Zhu Rongji, las compañías estatales deberían mantener el monopolio de la compra de grano directa en el mercado rural, desde el punto de vista político, se justifica porque la disponibilidad de granos es prioritaria para la estabilidad social del país.

Un factor importante en los problemas que pueden suscitarse en el campo es el de la reducción del área para cultivo. Por otra parte, la producción de cereales, ha sufrido altibajos, y ha disminuido particularmente en las provincias del sur, debido a la preferencia de los campesinos por otros cultivos más rentables. Como producto de una revisión de la política en ese sector, con la introducción del llamado "sistema de responsabilidad del gobernador sobre la bolsa de granos", en los últimos años la superficie de cultivo dedicada a productos industriales como oleaginosos o algodón ha aumentado; pero la de trigo ha disminuido¹¹⁹

¹¹⁷ RIOS, Xulio. China, ¿Superpotencia del siglo XXI? Barcelona, Icaria Editorial, 1997. p. 22

¹¹⁸ CORNEJO, Romer Alejandro. Op. cit p. 79

¹¹⁹ Ibidem p. 81

3.1.3 La Reforma en el sector privado

El sector privado en China había desaparecido prácticamente de la economía desde fines de la década de 1950. El sistema de responsabilidad familiar en el campo fue el primer estímulo para el renacimiento de la empresa privada, pues los campesinos, sin las restricciones a las actividades complementarias de la agricultura, comenzaron a establecer individualmente criaderos, tiendas posadas y a partir de la década de los noventa, el sector privado cobró un nuevo ímpetu, abarcando fundamentalmente manufacturas y servicios, de manera que, para 1997, solo en el sector industrial había en China en total de 5 974 700 empresas privadas, lo que representaba 75.4% del total de las empresas industriales establecidas.

El número de empresas privadas comenzó a disminuir a partir de 1996, por lo que el gobierno planteó un nuevo sistema de incentivos para su reactivación, consistente en créditos para las pequeñas y medianas empresas, incentivos a la exportación y, lo que es más importante en las condiciones de China, creación de un marco institucional de protección legal y ayuda a las empresas privadas, muchas de las cuales desaparecieron en los años anteriores a 1996 debido a las onerosas cargas impositivas establecidas por las autoridades locales. En el caso de las empresas grandes y medianas, se ha constatado una tendencia a la fusión y a la formación de conglomerados.¹²⁰

3.1.4 La administración de la empresa del Estado

La primera reforma a la administración de las empresas estatales consistió en darles a los directores de las fábricas autonomía de gestión, de tal manera que sus decisiones respondieran a una lógica económica y no política. A principios de los noventa, se inició otro proceso en su reforma, básicamente en la privatización de algunas de ellas, y en la reestructuración interna para hacerlas más productivas. La privatización se ha enfrentado a problemas de corrupción y cierta oposición política, y la reestructuración se ha traducido en un incremento significativo del desempleo.

En relación con las empresas estatales, una de las políticas más recientes ha sido transformarlas en compañías por acciones o en conglomerados de compañías. En el pasado, las empresas simplemente se apoyaban en las asignaciones presupuestales, y en el contexto de las reformas pasaron a depender del financiamiento de los bancos estatales, lo que dio como resultado muchas deudas impagables.

¹²⁰ Ibidem p. 82-83

3.1.5 La Reforma en la industria

Se pueden resumir en diez puntos los elementos constitutivos de una estructura de Poder de tal índole que no tiene paralelo en el mundo, y que desempeña un rol principalísimo en la generación de lo que desde hace veinticinco años viene siendo la mayor máquina de crecimiento económico de todas las naciones. Estos diez puntos son:

1. Es un Poder que controla todos los resortes del Estado; no existe la clásica división de Montesquieu entre el Ejecutivo, el Legislativo y el Judicial, que es común en todas las naciones que siguen los patrones de organización política de Occidente.
2. Consecuencia de lo anterior, y en virtud del monopolio del aparato del Estado, tampoco es permitida la competencia política, la oración de organizaciones empresarias, la existencia de sindicatos y organizaciones empresarias, o cualquier otro tipo de reinstituciones intermedias.
3. Debido a estos mismos principios absolutistas, no existen medios de comunicación que no pertenezcan al Estado, o a alguno de sus entes, y no existe lo que se denomina libertad de prensa.
4. Es un Poder que ha superado la etapa del "líder carismático", para entrar en una fase más institucionalizada e impersonal en la cual los dirigentes máximos se renuevan de manera periódica, siempre por miembros pertenecientes al Partido Comunista.
5. Es un Poder que comienza a superar la etapa de representar únicamente los intereses del proletariado, para incorporar a las estructuras de representación los sectores emergentes del gran desarrollo económico.
6. Es un Poder cuya gran fuerza motivacional no es ya la construcción de una sociedad igualitaria, sino la construcción de una nación poderosa, próspera y tecnológicamente avanzada.
7. Es un Poder con capacidad de llevarse adelante planes de muy largo plazo que son consustanciales para un cambio estructural de gran envergadura, porque siempre los miembros del gobierno provienen del único partido permitido.
8. Es un Poder en el que existen políticas de Estado más que políticas de personas, porque los temas centrales son analizados a la luz del objetivo central de lograr el máximo desarrollo en el mínimo plazo, quedando poco espacio para la aplicación de subjetividades temáticas e intelectuales.
9. Es un Poder cuya concepción central está pasando de un modo evidente del comunismo doctrinariamente igualitario, a un nacionalismo anti demagógico que acepta las desigualdades de ingresos y la legitimidad de la plusvalía de la inversión privada.
10. Es un Poder que viene integrando con notable éxito el monopolio político con el capitalismo privado, el Estado totalitario con la economía de mercado, que se viene abriendo al mundo sin perder su esencia de profundo nacionalismo económico.¹²¹

¹²¹ García Martínez Carlos. Op. Cit. p. 79-80

El Poder y su naturaleza definen si va existir desarrollo, estancamiento o decadencia económicos, y por los resultados que viene obteniendo China desde un cuarto de siglo, este les ha favorecido.

Por otra parte, la Reforma Estructural también ha significado una apertura en el ámbito técnico y científico al permitir, la participación del sector educativo y de la investigación ya que antes era un sector fuertemente criticado, inclusive la política económica apoya a los avances tecnológicos y científicos con la organización de equipos de investigación, la selección de estructuras tecnológicas, la aceptación y la asimilación de técnicas extranjeras; lo cual ha sido el cambio mas radical en este sentido porque antes todo lo extranjero era considerado como malo.

3.2 Apertura Comercial

En China la apertura se dio en una situación en donde el Estado, si bien renuncio a su carácter de árbitro único del pasado, no lo hizo con una parte de la propiedad ni con la rectoría general del proceso. Las empresas de propiedad estatal en China son responsables de un tercio del PIB y, además, tienen una participación similar en el comercio exterior del país y el Estado mantienen la propiedad de los recursos del subsuelo y de las empresas que considere estratégicas. En su reforma de las empresas estatales, China siguió el principio para lograr que sean muy eficientes y competitivas y espera mantener la propiedad de solo aquellas que se sitúen entre las tres más exitosas en su ramo.¹²²

La apertura comercial en China, ha consistido básicamente en la aceptación de inversión extranjera directa y en la orientación de la producción a la exportación, así como, en la creación de Zonas Económicas Especiales (ZEE).

Por otra parte, es importante mencionar que la triangulación del comercio exterior ha sido su estrategia comercial de China debido de que Hong Kong y Taiwán ya eran zonas abiertas al comercio internacional y las cuales tenían nexos con el exterior. Así que China produce en sus ZEE a precios menores y los envía al exterior por desde los puertos de estas Zonas Administrativas Especiales para que ahí sean etiquetados.

La apertura al capital extranjero ha tenido un éxito notable. China se ha convertido en uno de los países más atractivos para el capital extranjero debido a su oferta de mano de obra, costos de producción bajos, estímulos fiscales y ausencia de sindicalismos. Para 1995, China se había convertido en el segundo país en atraer capitales extranjeros, solo después de Estados Unidos. En ese mismo año, 70% de los proyectos financiados con capital extranjero era de tipo industrial.

La apertura comercial se divide en dos fases la primera va desde 1979 a 1991 con la liberalización y la apertura comercial y la segunda de 1991 a la fecha con la liberación y la reducción arancelaria., de ello se desprende en un nuevo marco

¹²² Peoples Daily. 12 de noviembre de 2003.

legal para atraer a la inversión extranjera directa. En el primer periodo se aplicaron políticas que tiene como objeto incrementar el comercio exterior para ocupar este sector como motor de desarrollo económico; durante este primer periodo las provincias de Fujian y de Guangdong fueron “prueba de políticas especiales y flexibles” en su relación con los extranjeros, logrando administrarse financieramente, las políticas aplicadas fueron:

- La descentralización administrativa y reducción de la plantación.
- La no retención de divisas.
- Adopción de un tipo de cambio realista y;
- La instauración del Sistema de Responsabilidad con la familia como base de producción.
- El segundo periodo esta integrado por la aplicación de un “sistema jurídico económico” para el comercio exterior sustentada en la Ley de Comercio Exterior, dando claridad a los derechos y obligaciones de las empresas exportadoras, las cuales atenderían a un solo impuesto unificado sin tener que integrar al Estado un monto de sus divisas.

En Julio de 1979, se promulgo la Ley de Comercio Exterior que permitió que las empresas fueran autorizadas para importar materia prima y bienes del mercado para su producción, de esta manera podrían someterse a las exigencias del mercado bajo un esquema nuevo de ganancias y también se les dejo exportar su producción bajo un control propio de puertos de exportación en el caso de las ZEE, de 29 provincias y de regiones autónomas. La nueva Ley limito solamente la producción de metales no ferrosos, buques, petroquímicos y maquinaria agrícola, argumentando que eran sectores estratégicos y que de esto dependía el buen funcionamiento del sistema.

La liberación y la regulación arancelaria de 1991 a 1998 estuvo marcado por una intervención mas neutral del Estado, aun así las barreras arancelarias, se mantenían en un 43.3 por ciento en promedio hasta 1992, situando a China como la tercer nación con los mas altos niveles arancelarios después del a India y Pakistán, por otra parte las barreras no arancelarias como los planes, licencias, controles de importación entre otros, han enfrentado principalmente a las importaciones, y para 1994 disminuyeron a 240 mercancías. Para complementar su estrategia el Estado ha promovido la producción interna, favoreciendo los bienes de capital en primera instancia para el desarrollo de su propia economía y castigando el consumo de bienes suntuarios.

La liberalización comercial se ha elegido como el componente esencial para impulsar el comercio exterior, Así, a partir de Abril de 1996, se redujo el arancel general de importación a un promedio de 23%. Además se eliminaron las tarifas para equipos, materias primas y bienes semiprocesados que sean adquiridos con fondos calculados en el valor total de las empresas extranjeras de fundación reciente. En 1998, el gobierno decidió abolir las cuotas de exportación de 27 tipos

de productos y terminar con los requerimientos de licencia para las compañías que deseen exportarlos.¹²³

En términos de la orientación del comercio exterior, la diversificación es mas acentuada, esta diversificación ha constituido una de las fortalezas características del modelo exportador de China, pues no esta sujeta a los vaivenes de un solo país.

El grado de apertura comercial va en aumento, dado que los flujos comerciales crecen a un ritmo muy superior al ya elevado del conjunto de la economía, de forma que en 2006 llego al 67% tras haberse reducido en 2005 por un efecto estadístico (como consecuencia de la revisión del PIB al alza en un 17.4% se alcanzo un coeficiente del 63.8% frente al 69.6% del 2004).

Los compromisos adquiridos en el marco de la entrada de China a la OMC incluían la rebaja progresiva de aranceles, que se inicio en diciembre de de 2001: así, el arancel actual es resultado de las sucesivas rebajas decretadas desde el acceso a la OMC, si bien para la mayoría de productos el calendario de reducciones ya culmino el 1º de enero de 2005, llegando a un arancel medio del 7.8%, frente al nivel anterior del 16.4%. Asimismo la entrada ala OMC esta suponiendo la apertura de un gran numero de sectores claves de la economía China (banca, distribución y telecomunicaciones estarían entre los mas relevantes).

La composición de las exportaciones también muestra gran diversidad; sin embargo, todavía descansa en ropa y accesorios, 18.0% y en el rubro de maquinaria eléctrica y aparatos de sonido y video, 14.1%; ambos porcentajes se refieren al primer trimestre de 1998. En relación con las importaciones, la tendencia es la misma para el mismo periodo: textiles, 11.2%, y maquinaria eléctrica y partes, 11.0%, son los productos lideres.

El papel del comercio exterior en la economía de China se ha modificado con el ingreso del país a la Organización Mundial de Comercio.

3.2.1 La adhesión de China a la OMC

La entrada de China en la OMC, unida al fuerte crecimiento económico registrado por esta economía en la última década, ha convertido a China en la segunda economía asiática más fuerte en términos de producto interior bruto y en el motor económico de la región¹²⁴.

¹²³ CORNEJO, Romer Alejandro. Op. cit p. 86-87

¹²⁴ ICEX "Las 50 preguntas para entender el mercado chino", Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín, Enero de 2008. pag.05.

La transformación gradual, pero sistemática, hizo posible que China, un país organizado en lo político como un Estado comunista que implica un monopolio del poder, se haya incorporado a la Organización Mundial del Comercio, que es una institución creada por las mas importantes y avanzadas naciones occidentales, para permitir el desarrollo del comercio mundial y resolver de modo obligatorio las disputas que surjan del mismo.¹²⁵

Una parte muy importante del proceso de admisión de China a la Organización, estuvo constituida por las negociaciones bilaterales entre China y los miembros de la OMC interesados. Estos países negociaron los requisitos que le imponían para ingresar y China debía conseguir al final de proceso dos tercios de los votos de los países miembros de la OMC para poder ser admitido en la Organización¹²⁶.

El 11 de diciembre de 2001 luego de 15 años de negociaciones, China se convirtió en miembro de la OMC. El significado para el comercio internacional es que el gigante asiático ahora tiene derechos y obligaciones plenos de acuerdo con este organismo. El ingreso de este país a la OMC le trajo grandes beneficios, debido a la expansión de su comercio, impulso a la reforma de su economía a la atracción de mayores flujos de inversión extranjera directa. Por estas razones, muchos países en desarrollo exportadores, como México, muestran gran incertidumbre por el posible efecto de la presencia china en la OMC con respecto al crecimiento y cuotas de mercado de sus exportaciones.¹²⁷

La adhesión de China a la OMC es la culminación de una estrategia integral de largo plazo. Después de basar su crecimiento en las industrias pesada y química en la década de los setenta, China empezó a girar hacia las manufacturas ligeras como textiles y confección, muebles y juguetes, las cuales empezaron a tener un papel más dinámico en los ochenta. A partir de los noventa, China imprimió un nuevo giro, esta vez hacia la electrónica y autopartes, sectores importantes para la integración del país al mercado mundial. En esta secuela, la adhesión de China a la OMC bien pudiera comprenderse como resultado de dos objetivos vinculados: por una parte, obtener garantía internacional para orientar una parte sustantiva de su aparato productivo a las exportaciones vía la obtención del estatus permanente de Nación Más Favorecida y así evitar la sujeción a presiones, particularmente de Estados Unidos y la Unión Europea; y, por la otra, especializarse masivamente en productos industriales y manufacturados para generar en el mediano y largo plazos alrededor de 13 millones anuales de nuevos empleos requeridos por el aumento de la población económicamente activa y el desplazamiento de la población rural. Desde inicios de la década de los ochenta, China ha tomado

¹²⁵ GARCÍA Martínez Carlos. Op. Cit. p. 76

¹²⁶ GITLI Eduardo, Arce Randal, "El ingreso de China a la OMC y su impacto sobre los países de la cuenca del caribe", Centro Internacional de Política Económica para el desarrollo sustentable, Costa Rica, Septiembre del 2000.

¹²⁷ CASTILLO Neme Omar, Op. cit. p. 55

diversas medidas para ingresar al mercado mundial: masivas inversiones en infraestructura, en sectores económicos específicos, en educación (sobre todo en niveles de alto grado de especialización), en la modernización de los sectores agrícola y bancario, así como adopción de leyes para atraer IED mediante incentivos e instrumentos comerciales, industriales y territoriales.¹²⁸

Al ser miembro de la OMC, este país debe apegarse al marco normativo multilateral basado en dos principios fundamentales: no discriminación y trato nacional. El primero, significa que China no puede imponer niveles distintos de aranceles a diferentes países, es decir, se deben homogeneizar los impuestos comerciales para todos los países miembros que comercien con dicho país. El trato nacional requiere que China se maneje de manera igualitaria con las empresas extranjeras y las nacionales dentro de su mercado, en otras palabras, deben reducir las barreras no arancelarias. Asimismo, el ingreso de China a la OMC reducirá aun mas los aranceles de 31.5 a 17% para los productos agrícolas y de 24.6 a 9.4% para los productos industriales que entren a ese país.

Una ventaja para China, como integrante de ese organismo internacional, es que podrá participar en la formulación de las normas que gobiernan el comercio e inversión internacionales, los dos orígenes de su crecimiento. De igual manera, le será posible defender sus intereses comerciales mediante el sistema de solución de disputas de esta organización.

Cabe señalar que antes de su ingreso, los países podían establecer de forma unilateral medidas antidumping y subvenciones a los productos importados de China. Con la adhesión a la OMC, estas medidas se dictaran bajo las condiciones y términos pactados en la misma, lo que significa un mejor trato y acceso de los bienes chinos a los mercados internacionales.

Debe señalarse que China es considerada en la OMC como un país desarrollado, que significa menor tiempo para el establecimiento de los compromisos pactados. Una obligación que tiene implicaciones en la velocidad y políticas que deben instrumentar ese país para el fomento, protección y desarrollo de los sectores exportadores con menores ventajas competitivas.¹²⁹

3.2.2 El papel de China en la economía mundial

Como resultado de su impresionante transformación económica iniciada en 1978, China es ahora referencia obligatoria del comercio internacional, ya que determina tendencias e incide en la configuración de los flujos de comercio e inversión globales. El corolario de dicha transformación es el ingreso de China a la

¹²⁸ CEPAL. Op. Cit. P 181.

¹²⁹ La Ronda Uruguay del GATT redujo el tiempo para realizar obligaciones de los países desarrollados a favor de los menos desarrollados. Por lo cual, se estableció un mecanismo para el manejo de las relaciones de comercio exterior, que requiere de la revisión de los avances en la instrumentación de los compromisos la cual es anual para los países industrializados y de periodos mayores para los desarrollados.

Organización Mundial de Comercio (OMC) en diciembre de 2001¹³⁰. Asia oriental y especialmente China han tenido éxito al proporcionar al mundo una plataforma efectiva de producción y exportación¹³¹, y en insertarse como eslabones decisivos de las cadenas de producción mundial de manufactura intensiva en mano de obra y capital.¹³²

El desarrollo de China impacta a la economía del mundo en varios sentidos: muchos de los productos de consumo se producen en ese país, se convirtió en uno de los consumidores mas importantes de materias primas, desde 2002 es el principal receptor de inversiones extranjeras y comenzó a invertir en el exterior, sobre todo en el aseguramiento de materias primas, indispensables para su desarrollo futuro. Para la mayoría de los países de América Latina, en particular México, los alcances de la economía China logro en solo dos décadas lo que la mayoría de los países de América Latina no han podido lograr en mucho mas tiempo, y contando con mayores ventajas comparativas en términos de recursos naturales, de cercanía de los grandes centros de consumo y aun de ventajas de presencias por parte de estos centros.

China es también la mayor receptora mundial de decisiones de las grandes empresas norteamericanas, europeas y japonesas de trasladar áreas de sus estructuras de producción, que realizaban en sus países de origen en otros mercados de costos laborales más caros, contratando recursos humanos calificados en la economía china. Esta lo tiene en una dimensión inigualable respecto de cualquier otra nación, con la solo excepción de la India, lo que hace posible que las empresas logren una apreciable reducción de sus costos de producción es el hecho de que sus remuneraciones de los trabajadores, profesionistas y expertos chinos son una fracción de lo que habría que pagarle en sus naciones de origen a personal de igual calidad y eficiencia.¹³³

Este proceso denominado, *off-shoring o outsourcing overseas*, se esta trasformando en una ponderosa herramienta de expansión de las exportaciones de servicios de alto valor tecnológico, y es otro de los hechos que contribuyen a hacer de la economía china la maquina de desarrollo mas ponderosa del mundo.

Un ejemplo de la inserción de China en el mundo es el caso que maneja con Wal-Mart que según el Washington Post informó que en febrero de 2004 que de las 6 mil fabricas proveedoras de la gran tienda, el 80 por ciento es de procedencia

¹³⁰ OMC: El crecimiento promedio anual de las exportaciones chinas en el periodo posterior a su ingreso a la OMC (2001-2005) fue de 30,1% (16.8 puntos porcentuales más que en el periodo 1981-2001), mientras que las importaciones crecieron a una tasa promedio anual de 28,3% (15.6 puntos porcentuales más que en el periodo anterior).

¹³¹ Honeywell, Microsoft, Motorola, Siemens, Sony, Nokia, Philips, GSK, Lilly, Roche, Boehringer Ingelheim y otras han establecido centros de investigación y desarrollo en China en microprocesadores, electrónica, software, biotecnología y farmacéutica.

¹³² CEPAL. Op. Cit. P. 114

¹³³ GARCÍA Martínez Carlos. Op. Cit. p. 92

China, por lo que Wal-Mart se ha convertido en su plataforma de exportación, por su parte los consumidores que compran ahí con el afán de encontrar precios bajos, son ellos los que generan esa demanda constante la cual China cubre con el gusto de saber que seguirán creciendo y que sus empleos se conservaran. En este círculo Wal-Mart el monstruo de las ventas minoristas logra que sus proveedoras valoren la importancia de: estar con Wal-Mart o no estar, buscan bajar y bajar sus costos, de otra manera la tienda no les compraría. Sin embargo, los que no están de acuerdo son los trabajadores mal pagados, con garantías ya inexistentes y con ellos los trabajadores del resto del mundo que pelean por estas plazas.

Otro ejemplo básico del impacto de la economía de China en el mundo se vio en el 2004, cuando el gobierno chino implemento un nuevo proyecto de fomento económico para la industria, pero debido a ello redujo el apoyo a las empresas trituradoras de soja las cuales se vieron faltas de recursos para pagar las importaciones, afectando al mercado mundial de la soja, registrándose una caída del 8% en el precio de los futuros en la Cámara de Comercio de Chicago.¹³⁴

Por lo que se refiere al parque vehicular en China ha demostrado ser un aliciente para la economía mundial, por que el gran aumento en el consumo de vehículos también genera un mayor consumo de petróleo como fuente de energía para este medio de transporte. Por esta situación el precio del petróleo se ha visto a fluctuaciones acentuadas que están relacionadas directamente con esta situación, con esto se quiere hacer notar que el precio del petróleo dependerá de la demanda generada por China en los próximos años.

Las empresas están resintiendo la competencia de China, competencia en la cual los chinos llevan ventaja dado que el gobierno apoya económicamente las empresas que se establecen en el país y absorben la abundante mano de obra, la cual esta en seria necesidad de emplearse. China esta a la delantera en la fijación de los precios a nivel mundial ya que ahora en el lenguaje de los negocios los compradores piden el “precio chino” es decir el precio mas bajo posible, con el cual ayuda al ahorro de cientos de consumidores en el mundo y a la perdida de empleos a la misma.

Parte fundamental del éxito de la inserción de China en las cadenas de producción global radica en las reformas que este país ha instrumentado en los últimos 27 años, las cuales basan el desarrollo económico en el comercio exterior y la inversión. Como resultado, en las últimas dos décadas el PIB de China ha registrado una tasa de crecimiento anual cercana a 9,5%, mientras que su participación en el comercio mundial ha aumentado de 1% en 1979 a cerca del 7% en 2005. Así, desde 2004 esa nación se ha convertido en la tercera potencia comercial del mundo después de Alemania y Estados Unidos.¹³⁵

¹³⁴ FISHMAN, Ted C. China S.A. Como la nueva potencia industrial desafía al mundo. (Tr Ricardo García Pérez). México, Edit. DEBATE, 2006. PP 459. (Arena Abierta). P. 206

¹³⁵ CEPAL Op. Cil p. 114

La alta planificación e intervención estatal en la primera fase de las reformas, así como, la ausencia de un sistema democrático que cuestionara las medidas drásticas impulsadas por el gobierno, fueron dos elementos clave para el éxito del programa reformador. Estos dos factores propiciaron una tercera característica: las reformas no fueron resultado de un modelo económico impuesto, como sucedió con los países latinoamericanos cuando adoptaron el sistema neoliberal.¹³⁶

El peso de la competencia China en la economía mundial se ha convertido en elemento de presión sobre los gobiernos de otros países para introducir acciones que favorezcan y faciliten el entorno para hacer negocios de alcance global. Entre esas acciones destacan, por una parte, políticas de mejora continua de las condiciones para la producción a nivel local (desarrollo de infraestructura, facilidades para la investigación y el desarrollo, una agenda de facilitación del comercio, flexibilización de los marcos laborales, abatimiento de costos de transporte e insumos energéticos, entre otros) y por la otra, la ampliación de las agendas comerciales hacia procesos de integración bilateral y/o regional, principalmente mediante la firma de acuerdos preferenciales¹³⁷ y de libre comercio.¹³⁸

China tiende a ingresar rápidamente al grupo de las mayores economías del mundo, contribuye de manera importante al crecimiento económico y al comercio mundiales, colabora para sostener los frágiles equilibrios financieros globales y mantiene una demanda creciente para los productos básicos de América Latina y el Caribe, compitiendo a su vez con ella, en especial con México, en manufacturas livianas e intermedias en terceros mercados.¹³⁹

Lo cierto es que la economía China se ha transformado hacia una economía de libre mercado y por lo tanto tendrá que seguir innovando y haciendo mas eficiente sus procesos para seguir compitiendo en los mercados mundiales.

3.2.3 Fomento a las Exportaciones.

Para aumentar los niveles de exportación, China inicio un proceso de liberalización financiera aplicada en forma gradual, donde el tipo de cambio se depreciaba gradualmente bajo un sistema de flotación dirigida, con la finalidad de ajustar los problemas en balanza de pagos. También rebajo a los productores una porción de impuestos directos sobre los bienes de exportación alentando la competencia y subsidiándolos de manera indirecta creando un medio ambiente favorable para el crecimiento y la expandió del comercio exterior.

¹³⁶ CORREA L.. Gabriela y Juana González García (coordinadores) Universidad Autónoma Metropolitana. Facultad de Economía. 1ª. Edición México, DF. 2006 p. 53

¹³⁷ Al día de hoy existen 254 tratados de libre comercio notificados ante la OMC, y se estima que hay alrededor de 300 tratados en vigor. 114

¹³⁸ CEPAL Op. Cit p. 114

¹³⁹ Ibidem P.26

En 2005, el comercio externo de China alcanzó 1,422 miles de millones de dólares, colocándose como la tercera economía global. En 2006, las exportaciones aumentaron en el 27.2 % mientras las importaciones crecieron un 20 %, causando un exceso comercial de 177.5 miles de millones de dólares. En los cuatro primeros meses del año 2007, las exportaciones crecieron un 27.6% mientras que las importaciones aumentaron 19.1%. En el año 2006, las exportaciones e importaciones crecieron en un 22.6% y 17.4% respectivamente.¹⁴⁰

Para 2007 China alcanzó un volumen de transacciones comerciales con el exterior de 2,1 miles de millones de dólares. El crecimiento de las exportaciones de China en 2007 respecto al año anterior fue de más de un 23%, alcanzando un superávit comercial superior a 250.000 millones de dólares. La tasa de apertura de la economía china se sitúa en niveles cercanos al 65% y las reservas extranjeras se situaron en 2007 en torno a los 1,5 miles de millones de dólares¹⁴¹.

De acuerdo a información proporcionada por la OMC, China ocupa la tercera posición dentro de los principales mercados en cuanto a exportación de mercancías, esto en el periodo 1995-2004 tal como podemos observar en el recuadro siguiente, entre 1998 y 2003 las exportaciones en China crecieron del 1% al 5.8%, a nivel mundial

La principal estructura exportadora de acuerdo a información presentada por este mismo Organismo esta Maquinaria y equipo de transporte, manufacturas varias, productos manufacturados, productos químicos (véase cuadro No. 14).

CUADRO No. 14

China: Estructura exportadora					
<i>Porcentaje de las exportaciones totales del país</i>					
	2000	2001	2002	2003	2004
Maquinaria y equipo de transporte	34.2	36.8	40.3	44	46.6
Manufacturas varias	33.7	31.9	30.2	28.1	25.6
Productos manufacturados	15.4	14.8	14.5	14	15.2
Productos químicos	4.6	4.7	4.5	4.2	4.2

Fuente: Revista de la CEPAL 90, diciembre de 2006, p 24. con datos de Intracen 200, de la conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y la OMC(UNCTAD-OMC)

Las principales ramas industriales son la textil, maquinaria, siderúrgica, química, petroquímica, electrónica, naval y aeronáutica y automotriz, además de que la industria textil china es la mayor del mundo en producción y exportación.

En 2006, las exportaciones de maquinaria, productos eléctricos y electrónicos crecieron rápidamente en un 28.6% lo que significó un monto de 414 miles de

¹⁴⁰ <http://www.anp.com.uy/c exterior/perfil/iceChina.pdf>.

¹⁴¹ ICEX, Op. Cit., pag.13.

millones de dólares, por otro lado las exportaciones de ropa crecieron 34.4% y el calzado un 14.5%. En los cuatro primeros meses de 2007, las exportaciones de maquinaria, productos eléctricos y electrónicos crecieron en el 27.8 % mientras exportaciones como las de calzado aumentaron en el 20.8 % y el 14.4 % respectivamente.¹⁴²

La abundancia de trabajo barato en China (el costo promedio de trabajo por hora en China fue de \$ 1.35 dólares, comparado con \$24.50 dólares. En los Estados Unidos en 2007) la ha hecho internacionalmente competitiva en bajos costos y trabajo intensivo en manufacturas. Como resultado los productos manufacturados constituyen cada vez mas, una mayor parte del comercio de China.

Cinco categorías que son exportadas e importadas de China son listadas en los cuadros 51 y 52 del anexo. Como se observa las principales partidas de importación en 2007 fueron: 13.5% (circuitos integrados), 129.5 millones de USD; 8.3% (petróleo crudo y minerales), 79.7 millones de dólares que corresponde al 4.7% (dispositivos de cristales líquidos), 45.2 millones de USD; con 3.5 % (mineral de hierro), 33.8 millones de USD, entre los mas sobresalientes.

Así de las partidas arriba señaladas, y con la excepción del petróleo, que China importa en volumen creciente para alimentar el conjunto de su desarrollo industrial, y del mineral de hierro para alimentar su industria siderurgia, todas ellas están vinculadas al ensamblaje y re-exportación de ordenadores, aparatos electrónicos y equipos de telecomunicaciones.

La estructura exportadora de China ha cambiado de manera espectacular en las últimas dos décadas. De ser un país exportador de petróleo crudo y refinado y de prendas de vestir, pasó a ser un exportador de productos electrónicos y de tecnología de la información y de las comunicaciones.

Además, para que estos sectores dinámicos expandan sus exportaciones se precisan altos niveles de insumos importados, por lo cual el valor agregado local es poco y representa solo 15% del valor exportado por el sector electrónico y el de las TIC¹⁴³. En estos productos, China sigue especializándose en ensamblajes, cuyos procesos de producción hacen uso intensivo de mano de obra.

Sin embargo, la mayoría de las actividades de ensamblaje son realizadas no por empresas nacionales chinas, sino por empresas extranjera, que utilizan a China como plataforma de exportación.

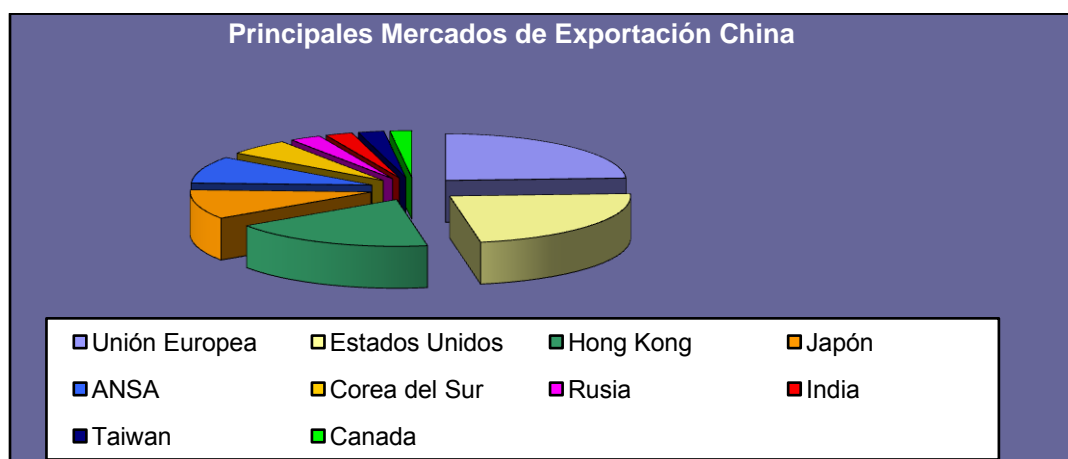
¹⁴² <http://www.anp.com.uy/c exterior/perfil/iceChina.pdf>.

¹⁴³ Tecnologías de información y comunicación.

En 2003 ya se pronosticaba el desarrollo de producción automotriz, con industrias integradas de manera vertical e impulsada por un mercado cuya franja de consumidores crecería de forma anual¹⁴⁴.

Para el 2007 los principales 10 mercados de exportación para China fueron la unión europea con el 20.1 % del total, seguido de Estados Unidos con 19.1, Hong Kong 15.1%, 8.4% que corresponde a Japón, 7.7% a la Asociación de naciones del sudeste asiático, 4.6% a Corea del Sur el 2.3% correspondiente a Rusia, seguido de la India con un 2%, la provincia de Taiwán con 1.9, y finalmente Canadá con un 1.6%. Uno de los patrones de comercio seguido por China ha consistido en importar componentes asiáticos y reexportarlos a Europa Estados Unidos (Véase grafica no. 22)

GRÁFICA No. 22



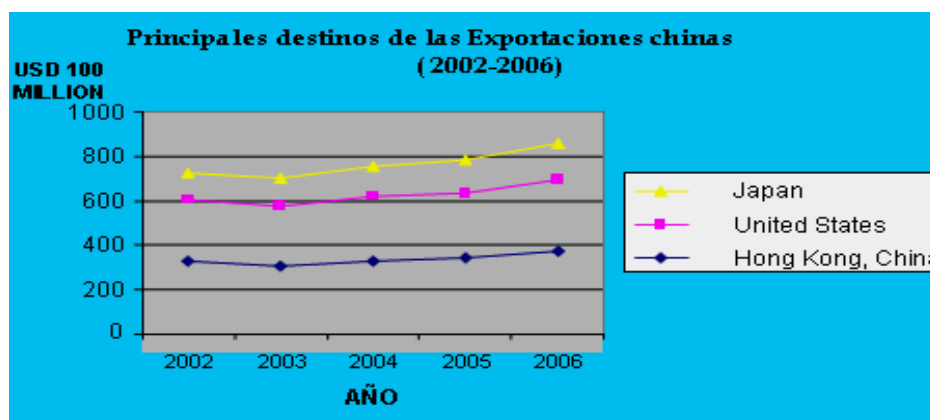
Fuente elaboración propia con datos de UNCTAD

Es por ello, que el país presenta un déficit comercial con Japón, Taiwán, Corea del Sur o Malasia, al tiempo que acumula un importante y creciente superávit frente a Estados Unidos y la UE.

En cuanto a la tendencia de los principales destinos de las exportaciones chinas tal como podemos observar (véase gráfica no. 23) en el periodo de 2002-2006 es similar; esto es; muestran una tendencia creciente a partir de 2004.

¹⁴⁴ GUERRERO, Fernando Ismael, "Evolución de la productividad en la industria China: un estudio regional", IX Reunión de economía mundial, Madrid 2007.

GRÁFICA No. 23



Fuente elaboración propia con datos de UNCTAD

Las principales provincias que contribuyen a las exportaciones, de acuerdo a la información proporcionada por el Centro de Estadísticas de China considerando información del periodo 2002-2006; son las provincias del este con un total de 89 por ciento del total nacional, posteriormente las provincias del noreste con 3.9 por ciento, 3.3 por ciento para las provincias del Oeste y finalmente las provincias del centro aportando tan solo el 3.1 por ciento a las exportaciones totales nacionales (véase cuadro no. 15).

CUADRO No. 15

Aportación de las Provincias Chinas a las Exportaciones e Importaciones (2006).

	Total Nacional	Provincias del Este	Provincias del Centro	Provincias del Oeste	Provincias del Noroeste
Total	17604	89.7	3.1	3.3	3.9
Exportaciones	9689.4	89	3.4	3.5	4.1
Importaciones	7914.8	90.3	2.7	3	3.7

Fuentes: China statistical year book 2007 proporcionado por National Bureau of Statistics of China.

Además con sus 1.300 millones de habitantes y una economía cada vez más diversa y de mayor crecimiento, la adhesión de China (junto con la de Taiwán) inexplicablemente modifica la composición y carácter de la organización de comercio y tendrá una incidencia directa en las relaciones de China con otros países, particularmente sus vecinos. Muchos países asiáticos están abocados a la recesión y esperan que el crecimiento de las exportaciones reviva sus economías. En algunos aspectos, China representa tanto un desafío competitivo para estas metas como una oportunidad para beneficiarse de su fuerte desempeño económico. China es hoy la tercera potencia comercial por volumen de exportación (véase cuadro 16) ya que el 60% de las exportaciones de manufacturas china proceden de plantas extranjeras¹⁴⁵.

¹⁴⁵ www.ocde.org/www.stats.gov.cn/english

CUADRO No. 16

CHINA: Volumen de exportaciones				
		Variación %		
	Crecimiento Económico	Inflación	Exportaciones	Importaciones
2005	10.2%	1.6%	762.5	134.2
2006	10.6%	1.0%	952.0	198
2007	9.5%	1.2%	1.168	251

Fuente: OCDE.

El superávit comercial sigue marcando el ritmo de la economía china, con una exportación manufacturera que supera la importación de materias primas, alcanzando los 76.000 millones de dólares. Las exportaciones del año 2006 llegaron a ser el 34% del PBI, en cambio las importaciones han disminuido su crecimiento respecto al año anterior.¹⁴⁶

China, continuará basando la competitividad de varios sectores de exportación en el costo de la mano de obra, ya que se está moviendo rápidamente hacia productos de alta tecnología e intensivos en capital (véase gráfico no. 24). La tendencia china coincide con el objetivo de México de apuntalar cadenas de auto partes-automotriz, eléctrico, electrónico, aeronáutico, software y servicios relacionados, así como textil-confección y cuero-calzado.¹⁴⁷

3.3 La Estructura Industrial China

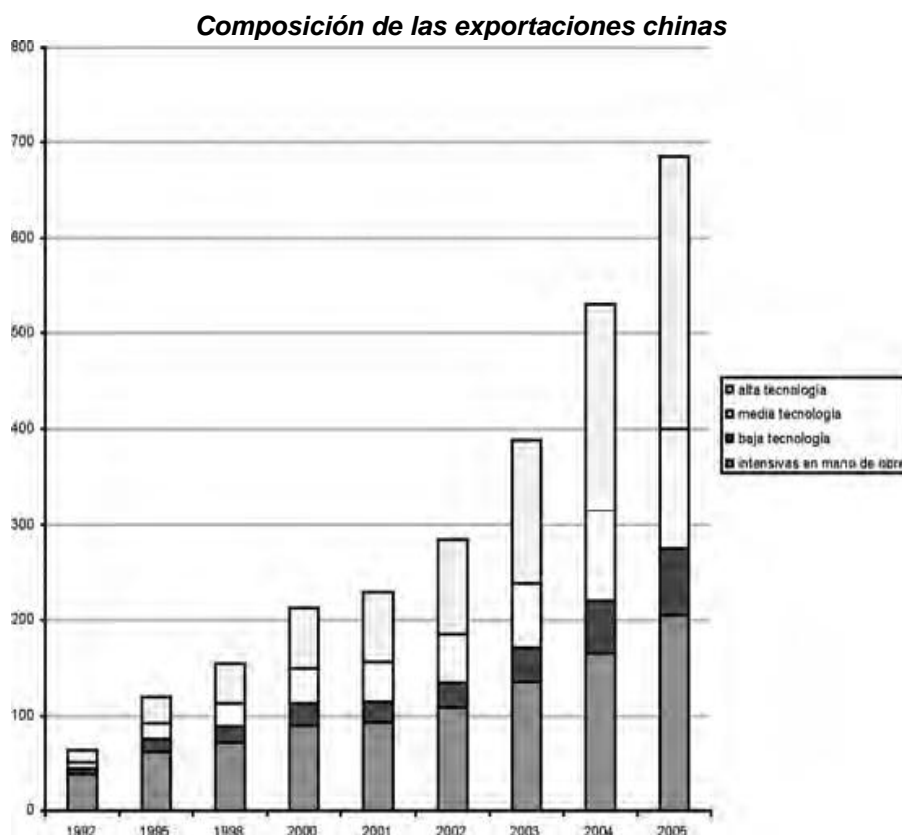
La estructura industrial se asienta en la coexistencia de grandes empresas modernas y tecnificadas, con alta intensidad de capital y localizadas en los centros urbanos importantes y pequeñas industrias rurales con alta intensidad de trabajo, dispersas por las cabeceras de distrito y por los centros comunales. *La estructura industrial se puede decir que es de dos formas; la ligera y la pesada.*

1.- **La Industria ligera** en China tiene más de 40 ramas capaces de producir más de 300.000 surtidos, que incluyen la fabricación de papel, las máquinas de uso diario, la producción de sal, los comestibles, el silicato de uso común, los plásticos, los sensores ópticos, los productos químicos de uso cotidiano, los productos metálicos, los electrodomésticos, los cueros y productos de piel y lana, etc.

¹⁴⁶ <http://www.anp.com.uy/c exterior/perfil/iceChina.pdf>.

¹⁴⁷ CEPAL. Op. Cit p. 118-119

GRÁFICO No. 24



Fuente: World Integrated Trade Solution con base en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev. 2) y las categorías de bienes del Trade & Development Report 2002, UNCTAD

La industria ligera requiere menores gastos en inversiones iniciales, mantenimiento y reposiciones y es mucho más sencillo preparar personal para la industria textil, por ejemplo, que para las de hierro y acero y, en general las de maquinaria. Además la experiencia en las primeras resulta valiosa para llegar a especialidades más avanzadas. Finalmente, puesto que la industria ligera tarda menos en dar utilidades, produce más pronto un regular aumento en el nivel de vida.¹⁴⁸

Las inversiones en industrias ligeras dan mayores utilidades en los años inmediatamente siguientes; pero tienen menos éxito que las inversiones en industrias pesadas para elevar el nivel general de vida, si se consideran los resultados en un tiempo un poco más largo. Por otra parte, la oferta relativamente inelástica de materias primas procedentes de la agricultura del país retarda la

¹⁴⁸ ASLER Salomón. La economía China. Fondo de Cultura Económica México, Buenos Aires, 1957 p. 71

expansión de la industria ligera, puesto que el ritmo de crecimiento es inevitablemente más lento en la agricultura que en la industria.¹⁴⁹

La concentración en la industria ligera prolonga el periodo de dependencia del exterior, no solo en cuanto equipo como el necesario para generación de electricidad y para transportes, sino también para el usado en la industria textil y en la preparación de alimentos. Se ha discutido que esta dependencia es una ventaja, más bien que una desventaja, puesto que aumenta las facilidades derivadas de la división internacional de trabajo.¹⁵⁰

Desde la reforma y la apertura, el mecanismo del mercado opera en mayor medida en empresas de la industria ligera; se introduce más el capital foráneo y tecnología avanzada; de la gran abundancia de mercancías de uso cotidiano destacan una gran cantidad de marcas de renombre. La industria textil se ha desarrollado muy rápido y sus productos no solamente satisfacen las necesidades del mercado del país sino también se exportan.

En un régimen de empresa privada, la industrialización empieza por las industrias ligeras y de preferencia por las textiles, porque así el mercado esta a la vista y los riesgos anexos al crecimiento son relativamente bajos. Es solamente después de que el progreso de la industria ligera ha creado la demanda de maquinaria, cuando se forma el mercado de productos de la industria pesada, de amplitud tal que atrae inversiones privadas en industrias básicas, en escala relativamente grande. En cambio en un régimen socialista, la planeación presupone cierto grado de habilidad para prever el futuro en términos generales, tomando en cuenta las posibilidades razonables del mercado nacional en conjunto, no los mercados parciales o particulares de cada artículo; y es relativamente fácil aprovechar los productos de la industria pesada eficiente y ventajosamente.¹⁵¹

2.- La industria pesada de China abarca las ramas energética, siderúrgica, mecánica y química. La industria energética está integrada por el carbón, el petróleo y la electricidad; de ellos, el carbón es el principal energético. Las grandes bases de la producción hullera son Datong en Shanxi, Kailuan en Hebei, Pingdingshan en Henan, Huaibei en Anhui, Yanzhou en Shandong, Xuzhou en Jiangsu, Jixi en Heilongjiang, Tiefu en Liaoning y otros ocho yacimientos de carbón.

La industria pesada es la base de toda la industria moderna ya que su preferencia hace más fácil obtener las ventajas máximas de “saltar etapas” y de las economías que permite la producción en gran escala. En ciertas ramas de la producción (la del petróleo) un país que se esta industrializando puede, en circunstancias favorables, evitar la mayoría de las etapas intermedias de evolución, y de un salto llega a los procedimientos de producción en gran escala.

¹⁴⁹ Ibidem p. 72

¹⁵⁰ Ibidem p. 72-73

¹⁵¹ Ibidem p. 73-74

Los costos nacionales de la innovación y de la adopción de mejoras se hacen menores cuando se ha experimentado en cabeza ajena una máxima aplicable tanto en lo social como en lo técnico.¹⁵²

En los últimos años, con la reforma del sistema de la industria, la modalidad de crecimiento económico de las empresas productoras del carbón está transformándose en el tipo intensivo. Al mismo tiempo se desarrolla con energía la administración diversificada en la industria hullera y la estructura industrial experimenta cambios continuos. En la actualidad, las principales minas del país se han transformado en 17.000 empresas con actividades diversificadas, cuyo valor de producción ocupa más de la mitad de la producción nacional de carbón.

El desarrollo industrial, aunque generalizado, se ha centrado principalmente en las ciudades, las cuales han conocido un crecimiento totalmente singular. La magnitud de la urbanización es el primer factor a destacar. En la estructura de las ciudades chinas se encuadran también un conjunto de comarcas peri urbanas con población dedicada a las actividades agrarias que puede representar entre el 30-40% de la "población urbana" oficial¹⁵³.

China es un exportador neto de productos manufacturados, con el superávit de exportaciones sobre las importaciones que ascienden a 5,9% de PIB en 2004.

El gobierno incentivo su creación al reconocer que las firmas nacionales solo podrían afrontar la competencia de las compañías internacionales fortaleciéndose a través de la conformación de grupos integrados por varias empresas. De esta manera, se modificó la propiedad de las empresas al romper con el modelo único de propiedad pública predominante en el pasado, y se redefinió la fusión del estado en lo relativo en su conducción, con lo que las firmas comenzaron a gozar de una autonomía creciente. De hecho, la proporción del sector de propiedad publica en el PIB bajo del 99% en 1978 al 63% en 2000, mientras que los sectores privados ascendieron al 1% en 1978 al 37% en 2000.

La distribución de la industria china ha dado lugar a una fuerte densidad a lo largo de lo que podría denominarse el corredor industrial, que desde la ciudad de Harbin (Manchuria) desciende por el centro de esta región, y enlazando con Pekín, Tianjín y la provincia de Hebei, llega, a través de Shandong, hasta el sur de Shanghai.

La producción industrial por habitante en China es muy baja, aunque es tres veces mayor que la media de los países tercermundistas de baja renta; ésta producción industrial ha favorecido a la industria pesada (en 1979 un 56,9% de la producción industrial bruta frente al 43,1% de la industria ligera), para principios de los años

¹⁵² Ibidem. P. 71

¹⁵³ La administración china redefinió lo urbano en 1984 considerando urbana a la población que se encuentra en los límites del perímetro oficial urbano, lo que proporciona estadísticas muy confusas. Realmente, si se descontara la población agraria que vive en los perímetros urbanos oficiales, las tasas urbanas se reducirían aproximadamente a la mitad.

80's continuaba manteniéndose el desequilibrio entre los antiguos núcleos industriales y el resto de país, de manera que las tres grandes ciudades chinas (Shanghai, Pekín y Tianjín) y las provincias Jiangsu y Lianoning aportaban el 39% de la producción industrial. Sin embargo el crecimiento industrial generalizado está favoreciendo más a las áreas rurales y ciudades pequeñas o medias que a las grandes.

MAPA No. 2

Zonas Industriales Chinas



La industria china, a pesar de su fuerte crecimiento, no ha logrado adquirir una destacable densidad más que en determinadas regiones, las dificultades son enormes por la falta de capitales, por la escasez de personal calificado, pero ha logrado unos enormes progresos mediante la creación de nuevas industrias, la modernización de los equipos, el ahorro energético, el mayor crecimiento de los bienes de consumo.

Por contraste las empresas nacionalmente poseídas en la fabricación parecen quedarse atrás en el desarrollo de la tecnología y contribuir el valor agregado relativamente pequeño; esto es especialmente verdad para éstos entró en el electrónico y la industria de equipo de comunicaciones.

El rápido crecimiento de la economía de China se ha debido por la expansión de la industria manufacturera (véase cuadro 17), el total de la producción de valor agregado de toda la manufactura se elevo por 178% entre 1995 y 2003. En 2003, las industrias con la más amplia producción de valor agregado fue la maquinaria eléctrica, industrias químicas, equipo de transporte, hierro y acero y maquinas no eléctricas (tales como computadoras). Un factor importante del rápido crecimiento de la economía China ha sido el declive del propio estado o el relativo control de empresas del sector privado y empresas del propio extranjero.

En 2005, el valor agregado de la producción del total de la industria ha declinado en 38%. Cerca del 28% de esta vienen de empresas de inversión extranjera en China y 18% de compañías privadas chinas. El resto viene de localidades del propio pueblo y empresa de la población. La Economista Intelligence Unit (EIU), el numero de SOEs, bajaron de 118,000 en 1995 a 27,477 en 2005.

La Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), las industrias en China que aun dominan por SOEs (en 2003) incluido tabaco procesado (SOEs control 98.6% del valor agregado de la producción) petróleo y extracción de gas natural (93.8%), carbón minado 81.4%), petróleo procesado (77.3%), fundiendo y presionando metales ferrosos (63.1%), y equipo de transporte (63.1%).¹⁵⁴(Véase cuadro No. 17).

CUADRO No. 17

Fuente: 2006 China Statistical Yearbook.

Principales Industrias Chinas basado sobre el valor-agregado De la producción; 1995/2003 (\$ millones y cambio %)

	1995	2003	1995/2003 Cambio %
Total Manufactura	148,059	411,846	178.2
Maquinaria eléctrica	14,834	66,521	348.4
Industria química	16,888	45,727	170.8
Equipo de transporte	9,641	35,000	263.0
Hierro y acero	12,612	34,119	170.5
No maquinaria eléctrica	13,401	31,395	134.3
Productos alimenticios	8,476	25,776	204.1
Textiles	10,758	23,036	114.1
Tabaco	7,335	19,010	159.2
Otros productos minerales no metálicos (Tales como loza y productos de vidrio)	10,776	16,334	51.6

3.3.1 Estructura en el Sector Secundario

La contribución del sector secundario al PIB es del 47,5%. La industria siderúrgica es especialmente importante en China. Existen más de 830 empresas siderúrgicas aunque la mayoría son filiales de alguna de las doce grandes empresas estatales. Esta industria tiene serios problemas de fragmentación, calidad y eficiencia. Las autoridades chinas han iniciado una política de renovación de equipos y se ha puesto en marcha un proceso de reestructuración por el que se fusionaran algunas empresas y se cerrarán otras.

El petroquímico ha sido uno de los sectores prioritarios en cuanto a inversiones recibidas. Las nuevas instalaciones han sufrido numerosos problemas por un inadecuado suministro de materias primas y dificultades de asimilación de las nuevas tecnologías adquiridas. El resto de la industria química ha venido experimentando un desarrollo más lento que el conjunto de la economía. Su nivel

¹⁵⁴ OECD Economic Surveys, China, 2005, p. 39.

tecnológico es bajo y su producción desequilibrada en relación con las necesidades del país.

La industria naval tiene un peso considerable en las exportaciones chinas. La producción de barcos supone un 18% de la producción mundial. China se sitúa como el tercer productor mundial tras Japón y Corea.

La industria aeronáutica ha estado en manos del la China National Aviation Industry Corp. (AVIC), monopolio estatal de fabricación de aeronaves. Varias empresas aeronáuticas subcontratan en China la fabricación de componentes, tanto es así que China es el mayor proveedor de componentes de Boeing en el extranjero. Sin embargo China no ha tenido tanto éxito en la creación de una industria fuerte de grandes aviones.

El mercado de automóviles actualmente está dominado por empresas mixtas. Estas empresas producen modelos de Volkswagen, Citroen, Chrysler, Daihatsu, Honda, Nissan, Ford, Mazda, Toyota, GM, Fiat, Hunday, BMW, Renault, el rápido crecimiento de la industria de automoción y, principalmente, el aumento de la renta media de la población, está dando como resultado un rápido crecimiento del número de matriculaciones en China. La producción anual de vehículos alcanzó los 6,2 millones de unidades en 2006, destinadas en su inmensa mayoría al mercado interno.

China es el primer productor de electrodomésticos de gama blanca, con un tercio de la producción mundial, así como de TV con el 25% de la producción mundial, con una producción anual de 85 millones de unidades.

Es el tercer productor de productos informáticos, numero dos en lo que se refiere a PC's por delante de Japón, también es el primer productor mundial con un 70% de la producción total.

Asimismo, China es el primer productor mundial de calzado, cuenta con 2.300 empresas aunque no posee marca internacionalmente reconocida ya que trabaja básicamente en subcontratación.

El sector textil, el primero del mundo tanto en producción como en exportaciones, es de gran importancia para la economía china, empleando a 15 millones de personas. En su vertiente interna, el sector se caracteriza por un exceso de su capacidad productiva y la falta de recursos financieros que permitan aumentar la calidad de sus productos terminados.

Respecto al sector de la construcción, es la clave en la economía de China, su contribución al PIB es de aproximadamente el 5,5%. Mas allá de su importancia como instrumento de creación de empleo, (36 Millones de personas, algo mas de un 5% de la población activa), es esencial en el desarrollo de las infraestructuras lo que beneficia el crecimiento y competitividad de todos los sectores económicos.

El propio crecimiento de la economía china y la preparación de los Juegos Olímpicos han propiciado el dinamismo de este sector.

Según los expertos la inversión especulativa en el sector inmobiliario, uno de los subsectores que mayor incremento ha experimentado en los últimos años, es una de las causas del sobrecalentamiento de la economía. Esto ha llevado a las autoridades chinas a tomar medidas de control macroeconómico que a partir de mayo de 2004 han comenzado a producir efectos en este subsector. Las inversiones, los préstamos bancarios y el número de nuevos proyectos muestran un descenso general.

Con el fin de adaptar la legislación local a las exigencias de la Adhesión de China a la OMC, los Ministerios de Construcción y Comercio han publicado nuevas regulaciones. Estas regulaciones hacen posible el establecimiento de empresas 100% de capital extranjero en el sector de la construcción. Sin embargo, al mismo tiempo, fijan unos requisitos sumamente gravosos tanto en lo que se refiere a capital a desembolsar como a referencias técnicas y de personal. Esto hace extremadamente difícil, en la práctica, el que empresas extranjeras puedan operar en este sector, ya que no se les permite consolidar sus activos a nivel mundial ni acumular las referencias técnicas de otros países.¹⁵⁵

La *industria de informática electrónica* se desarrolló desde 1978, y ejerció una trascendental y positiva influencia a los diversos sectores de la economía nacional de China.

Los tres aspectos de la *industria informática electrónica* están integrados por las computadoras, el software y las comunicaciones. En 1999, la industria de informática electrónica de China se puso entre las primeras del mundo.

De acuerdo a información presentada por Bancomext respecto al perfil industrial de las dos regiones económicas más importantes en China; indica que la región del Río Delta (véase Mapa 2), se caracteriza por su industria en electrónica, electrodomésticos, como televisores, ventiladores, refrigeradores, otros productos de consumo como tela, bicicletas, juguetes, calzado y muebles, en tanto que la zona del Río Yangtze se distingue por ser la industria más importante la industria pesada, maquinaria y equipo, también la producción de hierro y acero, armado de automóviles, productos para Tecnología de la información, petroquímica y biomedicina¹⁵⁶ (véase cuadro No 18).

¹⁵⁵ <http://www.anp.com.uy/c exterior/perfil/iceChina.pdf>. Embajada de España

¹⁵⁶ GARCÍA Norma Beatriz "México-China 2003" Bancomext. www.bancomext.com.

CUADRO No. 18

Perfil Industrial de las dos regiones económicas más importantes de China.	
Río Delta	Dela del Río Yangtze.
Industria en la región: Los productos de mayor importancia son electrónicos, electrodomésticos como televisores, ventiladores, refrigeradores, otro productos de consumo como tela, bicicletas, juguetes, calzado, muebles.	Industrias en la región: Industria pesada, maquinaria y equipo maquinaria y equipo es el sector mas importante, tambien la producción de hierro y acero, a rmado de automóviles, productos para Tecnología de la información), petroquímica y biomedicina.

Fuente: García Norma Beatriz "México-China 2003" Bancomext.

Desde un punto de vista geográfico, el desarrollo económico ha estado muy centrado en la zona del litoral (especialmente en los deltas del Río Perla y Yangtsé y en el golfo de Bohai) y se han acentuado las diferencias respecto a las provincias occidentales, mucho menos desarrolladas.

Pero, más allá del factor geográfico, resultan preocupantes las diferencias en la distribución de la renta entre la población rural y la urbana. La renta per cápita se ha elevado por primera vez por encima de los 1.000 \$ (1.090 \$ en 2003), pero las diferencias distributivas no se han reducido¹⁵⁷.

3.4 Marco Jurídico.

Desde el año 2001 se ha llevado acabo profundas reformas legales que han beneficiado a las empresas que han querido invertir en China. Las autoridades han hecho esfuerzos notables para adoptar al sistema de mayor transparencia, aumentando la seguridad jurídica para los inversores. Así, el marco normativo es objeto de modificación permanente en aras de una mayor flexibilidad de las condiciones de inversión y administración de empresas.

En general, aunque el marco legislativo va avanzando, se constata que, junto con el desarme arancelario se está produciendo una cierta proliferación de barreras técnicas (BT) y de mecanismos no arancelarios de protección. En otras palabras: China viene cumpliendo con los aspectos formales de los compromisos de accesos a la OMC pero trata de utilizar todos los resquicios para proteger sus intereses nacionales.

En el caso de la IED recibe distinto tipo de actividad o sector al que pertenezca, existen diversos sectores que están restringidos a la IED, a los que solo puede accederse a través de sociedades de capital mixto¹⁵⁸ por tal motivo este tema se desarrolla en el ultimo punto de éste capítulo.

¹⁵⁷ CACHO Quesada Luis, "Panorama económico en China", Boletín ICE Económico, No. 2806,17 al 23 de Mayo de 2004.

¹⁵⁸ ICEX Op. Cit. Pag. 13.

Asimismo a nivel de gobierno nacional, la nueva ley de seguridades implementada en 1999, codifica y refuerza regulaciones administrativas previas que rigen la compra/venta de acciones, además de la actividad de la bolsa de China, por lo cual en regiones como Shangai y Shenzen, puede observarse un incremento de la inversión extranjera¹⁵⁹.

El marco normativo general para empresas se rigen por: leyes y regulaciones sobre corporaciones, contratos, seguros, arbitraje, del trabajo, sobre la protección a la propiedad intelectual, regulaciones provisionales sobre la aplicación del Impuesto al Valor Agregado (IVA), regulaciones provisionales sobre el Impuesto al Consumo y a las Transacciones.

Aunque la legislación china se va adaptando a los compromisos OMC lo cierto es que el proceso de generación de las leyes y la existencia de otro tipo de normas de rango menor hace que todo el sistema legislativo adolezca de una cierta falta de transparencia. Esta se ve incrementada por factores idiomáticos ya que solo algunas normas de mayor importancia se traducen al inglés, otro factor de confusión adicional radica en la existencia de legislaciones provinciales dotadas en algunas materias de gran autonomía que vienen a establecer situaciones distintas en las diferentes zonas del país¹⁶⁰.

3.4.1 Formas Jurídicas para constituir una empresa

Existen tres formas en las que se puede constituir una sociedad, la oficina de representación, la empresa 100% extranjera y la empresa mixta.

1.Oficina de representación: Si el objetivo es llevar acabo estudios preeliminares de mercado o investigar nuevas oportunidades de negocio dar un servicio de pos venta al cliente, o sencillamente estar presente en China por el interés e importancia que los clientes otorgan a la cercanía y trato cotidiano, se optará por ésta opción¹⁶¹.

La oficina de representación ha sido hasta la fecha la fórmula más utilizada por parte de las empresas extranjeras para llevar a cabo las tareas de prospección y seguimiento del mercado en China. La oficina de representación tiene prohibida la celebración de contratos comerciales en nombre de la empresa a quien representa, debiendo operar a través de agentes y distribuidores locales. No obstante, la presencia en China de comerciales extranjeros ha permitido que, en la práctica, muchas empresas hayan establecido verdaderos canales de distribución con el soporte de una oficina de representación. La limitación existente en relación a las actividades permitidas hace prever que, a igualdad de costes, muchas de las

¹⁵⁹ TAVERNIER James "El desarrollo económico en China y la influencia de las zonas económicas especiales, IX Reunión de economía mundial, Universidad de Madrid, Madrid abril de 2007, Pág.15.

¹⁶⁰ Ministerio de la República Popular China.

¹⁶¹ COLLADO Armengol Albert, "La inversión Directa en China: Implicación de su entrada a la OMC", China en el siglo XXI, ICE, Febrero 2002, No. 797 Pág. 81-82

oficinas de representación existentes se transformen en empresas de capital totalmente extranjero tan pronto como sea posible llevar a cabo actividades de distribución comercial por parte de empresas extranjeras¹⁶².

2. Empresa 100% extranjera, si se busca tomar posición en el mercado chino o instalar unidades productivas o de servicios en China, ésta es la opción más adecuada.

En 1986 se permitió el establecimiento de empresas de capital totalmente extranjero. La utilización de estas empresas únicamente está permitida hasta la fecha para aquellos proyectos que favorezcan la economía nacional y, al menos, cumplan con uno de los dos objetivos siguientes: uso de tecnología internacional avanzada o exportación de todos, o la mayoría, de los productos producidos.

La ventaja indudable que esta forma presenta frente a las formas asociativas expuestas anteriormente es que asegura el control del proyecto por parte de la empresa extranjera y evita cualquier conflicto que pueda derivarse de las diferencias culturales entre los socios a la hora de gestionar los negocios. De ahí que, desde el año 2000, las WFOE se hayan convertido en la forma más utilizada por las empresas extranjeras para llevar a cabo sus actividades en China.

3. Empresa conjunta. El establecimiento de una empresa conjunta puede realizarse a través de dos fórmulas distintas: las empresas conjuntas de capital mixto (equity joint ventures) y las empresas conjuntas cooperativas (cooperative joint ventures). Las empresas conjuntas de capital mixto han sido la fórmula más habitual utilizada hasta la fecha para configurar una empresa conjunta. Su regulación más detallada y la mayor asimilación de sus características a las propias de las sociedades de capital occidentales las han hecho preferibles. Se trata de empresas con responsabilidad limitada sobre el capital, donde la parte china y la extranjera gestionan conjuntamente la actividad de la empresa. Los beneficios y las pérdidas se comparten en función de los porcentajes de participación de los socios. La participación de capital extranjero no puede ser inferior al 25 por 100 del total¹⁶³.

Las empresas conjuntas cooperativas presentan, no obstante, una mayor flexibilidad en su configuración, lo cual las hace especialmente atractivas en supuestos, por ejemplo, en que el socio extranjero va a aportar la mayor parte de la financiación y sin embargo la participación del socio extranjero está limitada a un porcentaje máximo por tratarse de un sector restringido. La responsabilidad de la empresa puede ser limitada o ilimitada, en función del pacto constitutivo. Los socios pueden pactar su participación en los beneficios y pérdidas en proporciones distintas a su porcentaje del capital. Ello permite soslayar, por ejemplo, las restricciones existentes al nivel de apalancamiento exterior de las empresas, ya que la utilización de esta forma empresarial posibilita la existencia de un porcentaje de capital extranjero que no se corresponde con el utilizado para

¹⁶² Ibidem pag 82.

¹⁶³ Ibidem pag.81-82.

repartir los beneficios, estando permitidas la inclusión de cláusulas de repago anticipado del capital. La posibilidad de crear estas vías híbridas de financiación ha permitido la supervivencia de proyectos de inversión en China que, de otra forma, se hubieran visto abocados a la disolución¹⁶⁴.

En los últimos años, China ha introducido nuevas fórmulas jurídicas para llevar a cabo inversiones en el país, tendentes a facilitar el establecimiento de grandes proyectos empresariales y a apoyar el nacimiento de un mercado de capitales en el país.

Estas fórmulas recogen algunos de los vehículos utilizados en los países de economía capitalista para organizar las actividades empresariales.

a) Sociedades limitadas. En 1993 se publica la Ley de Sociedades que permite la constitución de verdaderas sociedades de capital, al estilo de las que conocemos en otros países. La Ley prevé dos formas societarias:

> **Sociedades de responsabilidad limitada**, prevista para todo tipo de proyectos. Se requiere un mínimo de dos accionistas y pueden tener un máximo de 50. Su utilización es todavía escasa debido a la falta de tradición en China de este tipo de vehículos.

> **Sociedades limitadas por acciones**, pensadas para facilitar el proceso de privatización de grandes empresas estatales y para organizar el mercado de capitales. Se requiere un capital mínimo de 10 millones de RMB. Su aprobación está sometida al Consejo de Estado.

b) Sociedades holding. En 1995, el MOFTEC dictó un Reglamento provisional, todavía en vigor, tendente a apoyar la creación de grupos empresariales chinos por parte de empresas extranjeras, facilitando la reinversión de los beneficios obtenidos en China en nuevos proyectos. Hasta la fecha, se han establecido más de 160 sociedades *holding*.

El establecimiento de este tipo de sociedades está sujeto a la existencia de un valor mínimo de activos en el país de 400 millones de dólares, un capital registrado de empresas en China superior a 10 millones de dólares y la existencia de tres proyectos aprobados, como mínimo.

Alternativamente, también se autorizará el establecimiento de una sociedad holding en el supuesto de que se tengan al menos 10 empresas establecidas en China orientadas a la exportación o dedicadas a proyectos de infraestructura, con un total de capital registrado mínimo de 30 millones de dólares.

Las empresas de propiedad estatal son el pilar de la economía nacional de China. Temprano a inicios de la reforma y la apertura, el país colocó la reforma de estas empresas en el eslabón central de toda la reestructuración económica,

¹⁶⁴ Ibidem pag 82.

introduciendo sucesivamente el sistema de responsabilidad mediante contrata, el sistema accionario y el sistema empresarial moderno y profundizando la reforma del sistema de administración de activos estatales.

Hoy bajo las circunstancias de la globalización económica, China estimula a las empresas estatales a cotizar en bolsa en ultramar, practicar la estrategia de “salir del país” y participar de mejor manera en la competencia en el mercado internacional.

En la actualidad, salvo una reducida minoría de empresas grandes que deben ser gestionadas por el Estado con su capital exclusivo, más del 80% de las empresas estatales de China han sido reformadas para cambiarse al sistema accionario

Las empresas de propiedad estatal de China ocupan la mitad de los activos fijos del país y el 60% de los préstamos bancarios, pero que rinden tan sólo un tercio del valor total de la producción industrial.

Hoy bajo las circunstancias de la globalización económica, China estimula a las empresas estatales a cotizar en bolsa en ultramar, practicar la estrategia de “salir del país” y participar de mejor manera en la competencia en el mercado internacional.

Desde 1993, China ha promovido el cambio del sistema de las empresas en las provincias y municipios, enfocado en la reforma del sistema de derecho de propiedad. Mediante la sustitución del derecho de propiedad, una causa fundamental de la considerable zaga de las empresas estatales en la edificación del sistema empresarial moderno proviene del retraso de la reforma del sistema de administración de activos estatales

Con su gran aumento las empresas medianas y pequeñas se han convertido en “esponjas” para la ampliación del empleo en China. Desde la reforma y apertura, las empresas medianas y pequeñas de China se han desarrollado con rapidez y su posición y papel se han fortalecido sin cesar en el desarrollo económico y social¹⁶⁵.

3.5 Ubicación de las Maquiladoras

La Administración china ha creado unas zonas económicas especiales (áreas-piloto) como medio de adoptar los valores de la economía de mercado en un sistema de planificación central. El establecimiento de las ZEE comenzó con una directiva del Consejo de Estado, en julio de 1979, que autorizaba a las provincias de Guangdong y Fujian a tomar medidas extraordinarias para desarrollar el turismo, el comercio exterior y las inversiones extranjeras.¹⁶⁶

¹⁶⁵ Ibidem pag. 84.

¹⁶⁶ CORNEJO Bustamante Romer. Estudios de Asia y África Vol. XX no. 3, Julio- Septiembre Colegio de México, 1985 p. 444

Una zona económica especial (ZEE) es una región geográfica cuyas leyes económicas son más liberales que las leyes económicas aplicadas de forma general en el país en el que se encuentra. Los objetivos de las SEZ son incrementar el nivel de inversión directa extranjera¹⁶⁷.

La disgregación del continente asiático (Hong Kong, Taiwán, Singapur), así como su cercanía con Corea del Sur implementó una nueva política en el sector externo dimensionando su estrategia regional de favorecer a internacionalización con su política de puertas abiertas. Como base de estos cambios, se suprimió el monopolio estatal en el comercio exterior¹⁶⁸.

El establecimiento de las ZEE fue uno de los factores que contribuyó en la inserción de China en el comercio internacional, ya que el gobierno central concedió a las ZEE políticas especiales y medidas flexibles permitiéndolas usar un sistema de administración económica particular, con características que a continuación se numeran:

1. Incentivos fiscales.
2. Mayor independencia en actividades de comercio internacional.
3. Los cuatro principios económicos; la construcción se concentra en atraer y usar capital extranjero, las formas de constitución empresarial son fundamentalmente empresas conjuntas (joint-ventures o empresas mixtas) chinas-extranjeras ó enteramente extranjeras, la producción se destina principalmente a la exportación, la actividad económica se rige por leyes de mercado.

Además de estas medidas, las SEZ no entran dentro de la planificación nacional y la administración local tiene autoridad legislativa.

El Gobierno Chino decidió en 1978, iniciar su política de apertura al exterior. A partir de 1980, se establecieron cinco Zonas Económicas Especiales para el establecimiento de zonas libres de procesamiento industrial para la exportación o “maquiladoras”, como se les conoce en México. Tres se encuentran en las provincias de Guangdong, Shenzhen, Zhuhai y Shantou; una en la provincia de Fujian; Xiamen (Amoy), y la quinta en la provincia de Hainan¹⁶⁹.

Shenzhen fue una de las primeras Zonas Económicas Especiales, creada en la provincia de GUANGDONG, que se inició tras la realización de una serie de reformas. Esta se encuentra ubicada en la orilla oriental de la desembocadura del río Perla, a unos 150 Km. De Guangzhou y esta contigua a Hong Kong. Ha pasado a ser de una pequeña ciudad de 300 habitantes a tener una población superior a los 10 millones en dos décadas, además cuenta con autonomía legislativa, la ciudad produce el 20% de los productos informáticos de China. El

¹⁶⁷ TAVERNIER, James, Op. Cit. p 32.

¹⁶⁸ FUR LONG Aurora, Netzahualcóyotl Raul, “La apertura externa de China: Zonas Económicas Especiales.” IX Congreso Internacional de ALADA, Puebla, México, 2007. p.10.

¹⁶⁹ Colectivo de autores del CIEM, “Las zonas económicas especiales. Algunas experiencias.” Revista: Temas de Economía Mundial, No.8/2005, La Habana, Cuba p.93.

valor de la producción en la industria de la información alcanza el 15% de la producción del sector del país¹⁷⁰.

Shenzen cuenta con 12 puertos en su línea de costa de 230 km, además dispone de una extensa red ferroviaria que la enlaza con otras ciudades, los atractivos en cuanto a inversión consta de tratados preferenciales fiscales¹⁷¹ y a partir de 1992 a medida de la extensión de la apertura al exterior desde el litoral y los ríos hacia el interior del país se han abierto varias ciudades de las áreas fronterizas y las capitales de todas las provincias del interior y de las regiones autónomas; y se han establecido 15 zonas francas de aranceles, 49 zonas estatales de desarrollo económico y tecnológico y 53 zonas de desarrollo de alta y nueva tecnología en algunas ciudades grandes y medianas. De esta forma, en China se ha configurado un patrón de apertura al exterior con la integración de zonas adyacentes a mares, ríos y fronteras nacionales y del interior.

Esta apertura progresiva, de puntos a superficies, de lo somero a lo profundo, que toma las zonas económicas especiales y las ciudades litorales como focos de prioridad y que se desplaza gradualmente hacia el centro y el oeste del país, se ha determinado por las características de China, a saber, un vasto territorio y una gran diferencia económica entre las regiones. Tal práctica, ha asegurado la irreversibilidad de la apertura de China al exterior y también ha conjurado la posible embestida que una apertura a ciegas pudiera haber acarreado a la industria nacional.

Al Establecer China las zonas económicas especiales, pretendía una política más abierta para utilizar el capital extranjero, introducir técnicas y experiencias administrativas avanzadas y formar personal especializado; ya que las Zonas Económicas Especiales, son zonas que toma primordialmente el procesamiento de productos y las exportaciones, combinando en ellas las ciencias, la industria y el comercio.

En 1984 se abrieron ciudades costeras y luego una región triangular del sur de Fujian, la península de Shangdong Y Liaodong, la provincia de Hebei y la región de Guangxi. Estas zonas económicas conforman la franja económica abierta del litoral, y con la conformación de la zona de Pudong formando una franja de apertura conocida como “cabeza de dragón”.

En 1992 se decidió abrir un grupo de ciudades de las fronteras y todas las capitales de provincias y regiones autónomas del interior. En algunas grandes y medianas se establecieron 15 zonas libres de derechos aduaneros, 32 zonas de

¹⁷⁰ Taverner, James, Op. Cit. p 32.

¹⁷¹ Siendo Shenzhen una SEZ, el trato por parte del gobierno local hacia empresas extranjeras que se asientan en la región por ejemplo: no teniendo que pagar ningún impuesto sobre beneficios durante los dos primeros años desde que empieza a producir con beneficio y la mitad de la tasa impositiva durante el tercer y cuarto año, exención de tarifas para bienes importados para inversión, fomentando la inversión en capital, flexibilidad en la contratación y despido laboral.

desarrollo industrial tecnológico y 53 zonas de desarrollo industrial de altas y nuevas tecnologías.

En total las Zonas Económicas Especiales en China con información a 2004, estaba establecido de acuerdo a la siguiente distribución¹⁷²:

Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico Nacional	56
Zona de Desarrollo Nacional Industrial de Tecnología Avanzada	53
Zonas Nacionales de Procesamiento y Exportación	15
Zonas Nacionales de Cooperación Económica en las Fronteras	14
Zonas Nacionales de Libre Comercio	12
Zonas Nacionales de Desarrollo Turístico	10
Zonas Nacionales de Inversión de Taiwán	4
Total	164

Respecto al número de unidades empresariales, de acuerdo a información proporcionada en el anuario estadístico de 2007 por el National Bureau of Statistic of China, considerando el periodo 1998-2006; muestra un incremento considerable a partir del año 2000, con 162,885 empresas de 165,080 existentes en 1998, así mismo podemos observar un incremento de 10,301 establecimientos para 2002 atribuible a la entrada de China a la OMC; para el año 2006 ya el número de establecimiento ascendió a 301,961 empresas instaladas (véase cuadro 19).

CUADRO No. 19

Numero de unidades empresariales (1998-2006)

AÑO	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
NO DE EMPRESAS	165,080.00	162,033.00	162,885.00	171,256.00	181,557.00	196,222.00	276,474.00	271,835.00	301,961.00

Fuente: China Statistic Year Book 2007.

Los Principales renglones de las industrias son: la electrónica, textil-indumentaria, alimentaria, de muebles, de impresos, de materiales de construcción y de maquinaria.¹⁷³

¹⁷² Colectivo de autores del CIEM, Op. Cit. p.94.

Las provincias que albergan unidades empresariales y que cuentan con un mayor número son: Zhejiang, Jiangsu y Shangdon, Liaoning y Shangai.

La Provincia de Zhejiang está situada en la costa sudoriental de China y en el sur de la Delta del Río Yangtze, El PIB de la provincia en 2004, fue de 1.124.300 millones de yuanes, el valor agregado del sector primario y secundario para ese mismo año, fue de 81.600 millones de yuanes y 604.500 millones de yuanes respectivamente, el del sector terciario fue de 438.200 millones de yuanes.

El volumen global de importación y exportación fue de 85.230 millones de dólares en 2004, para un aumento del 38,8 por ciento frente al año anterior¹⁷⁴.

Jiangsu, llamada abreviadamente, se ubica en el centro del litoral oriental del continente, En 2004 el PIB fue de 1.551.240 millones de yuanes, con un aumento de 14,9% sobre el año anterior. El valor agregado de la producción de las empresas industriales de escala especificada o superior fue de 644.750 millones yuanes, con un aumento de 23,4%¹⁷⁵.

El valor de la importación y exportación totalizó \$170.810 millones de dólares, con un aumento de 50,3% sobre el año previo. El valor agregado del sector primario fue de 131.540 millones de yuanes; el del sector secundario, 877.030 millones de yuanes; y el del sector terciario, 542.670 millones de yuanes, aumentando en 6%, 17,1% y 13,7%, respectivamente.

Situada en el litoral Este de China, la provincia de **Shandong** está, en el curso inferior del Río Amarillo. El PIB de la provincia fue de 1.549.070 millones de yuanes para 2004, para un aumento del 15,3 por ciento frente al año anterior.

Las empresas industriales de envergadura de la provincia lograron un valor agregado total de 649.830 millones de yuanes, para un aumento del 26,5 por ciento frente a 2003.

El sector de alta tecnología hizo una inversión de 46.370 millones de yuanes, para un aumento del 51,4 por ciento. La participación del valor de producción de este sector en el valor global de la producción industrial llegó al 21,9 por ciento, logró un valor agregado de 125.110 millones de yuanes. La participación de las ganancias en el sector de manufactura industrial llegó a 26,3 por ciento.

¹⁷³ CORNEJO Bustamante Romer, Op. Cit. P. 452

¹⁷⁴ “Las entidades administrativas de China a nivel provincial”, considera la información a 2004 en la Zhejiang, Consultada en la página: http://spanish.10thnpc.org.cn/china/archive/province/txt/2005-12/29/content_2210534.htm, consultada el 22 de mayo de 2008.

¹⁷⁵ “Las entidades administrativas de China a nivel provincial. Op. cit. Jiangsu.

El volumen global de importación y exportación fue de 60.780 millones de dólares en 2004, para un aumento del 36,1 por ciento frente al año anterior¹⁷⁶.

La provincia de Shandong canaliza la mayoría de la Inversión Extranjera en la Ciudad de Qingdao, más de 4,000 millones de dólares en 2004. Es emplazamiento de más de 5500 empresas de capital cien por ciento extranjero. La ciudad goza de una de las más altas calidades de vida del país. La ciudad esta especializada en los sectores de química, ingeniería en informática y astilleros¹⁷⁷.

La provincia de **Liaoning** se ubica en la parte sur de la porción nordeste de China En 2004 el PIB fue de 687.270 millones de yuanes, aumentando en 12,8% sobre el año anterior según precios constantes.

El valor agregado de la producción de las empresas industriales de escala especificada o superior fue de 225.570 millones yuanes, con un aumento de 23,4% sobre 2003 y el valor de la importación y exportación a 2003, totalizó US \$34.440 millones, con un aumento de 29,9% sobre el año previo.

3.5.1 Zonas Económicas Costeras Abiertas

En 1984 China abrió 14 ciudades costeras a la inversión extranjera para facilitar la creación de una estructura de producción comercial de industria y agricultura y fomentar el desarrollo económico de las áreas del interior. Esta apertura se extendió en 1985 hasta abarcar el Delta del río Yangtze, el Delta del río Perla. El triangulo de Xiamen-Zhagzhou-quanzho, cuenta con 53 zonas de desarrollo de alta y nueva tecnología industrial en grandes y medianas ciudades en zonas costeras especializadas en nuevas tecnologías.

Estas son de norte a sur: Dalian, Quinhuangdao, Tianjin, Yantai, Quindgao, Lianyungang, Nantong, Shangai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang, y Behai¹⁷⁸.

El gobierno alienta la inversión en alta tecnología y uso intensivo de capital industrial, para atraer negocios extranjeros a estas zonas de el triangulo de Xiamen- Zhagzhou-Quanzho, se ofrece a los inversionistas, grandes facilidades de infraestructura y una reducción del 15% del impuesto sobre la renta, a empresas con plazo de operación de mas de 10 años se exenta de impuestos durante los dos primeros años de operación rentable y un 50% los siguientes tres años.¹⁷⁹

La estructura industrial se ha conformado básicamente por centrarse en sectores como componentes estructurales de la electrónica, generadores de energía y potencia, productos químicos, así como la industria manufacturera, maquinaria,

¹⁷⁶ Las entidades administrativas de China a nivel provincial. Op. cit. Shangdong.

¹⁷⁷ IVEX, "Informe China 2007, Instituto Valenciano de la Exportación, Diciembre, 2006, p.20.

¹⁷⁸ AQUINO Rodríguez Carlos, Op, Cit. pag133.

¹⁷⁹ www.asiainfomarket.com

metalúrgica y productos, nuevos materiales de construcción, productos bio-farmacéuticos y otros productos de industria ligera¹⁸⁰.

3.5.2 Zonas Francas

Aparte de las ZEE y las ciudades costeras abiertas al exterior, el gobierno chino después estableció algunos lugares como Zonas libres de derechos aduaneros y también desde 1992 las Ciudades Fronterizas Abiertas. Estas últimas a diferencia de las primeras, incluye a ciudades que no necesariamente son costeras. Todas las zonas mencionadas anteriormente en cierta forma son como Zonas Francas.

Las zonas francas son las áreas creadas con la aprobación del Consejo de Estado de China cuyas funciones son similares a las de las zonas de libre comercio.

En esas zonas se permiten a los empresarios extranjeros operaciones comerciales incluyendo el almacenamiento y el procesamiento para la exportación. Actualmente China cuenta con 15 zonas francas que abarca la de Waigaoqiao de Shanghai. Estas se han convertido en nuevos puntos de unión entre la economía china y la mundial¹⁸¹.

China ha establecido cinco zonas francas desde 1990 para reforzar el proceso de exportación de las industrias, siete de las cuales están localizadas en ZEE y cinco en Zonas Económicas Costeras. La entrada de mercancías y existiendo una zona franca de origen con destino fuera de China están exentas de derechos de aduana e IVA.

Las empresas inversoras extranjeras en las zonas pueden dedicarse a un gran ámbito de negocios más de lo que generalmente se permite en China. Las empresas orientadas a la producción generalmente se les aplican un 15% de reducción de la renta imponible colectiva nacional. Las empresas con un plazo de operación de más de 10 años prescindirán de su renta imponible durante los dos primeros años de operación rentable seguida de una reducción del 50% durante los siguientes tres años.

Las zonas francas se encargan de desarrollar las industrias de transformación para la exportación, integración logística y exhibición de mercancías para el comercio internacional. La zona franca de Waigaoqiao de Shanghai fue la primera, y la que tiene sus funciones más desarrolladas en toda China.¹⁸²

Las principales funciones de la zona son:

¹⁸⁰ Ministerio de comercio, Nacional Economic thecnological Development Zones, Xianmen, english. Hanban edu.cn/english/SPORT-c/75885.htm. Página consultada el 21 de julio de 2008.

¹⁸¹ China,ABC, Zona franca www..cri.cn/chinaabc/chapter3/chapter30506.htm. consultado el 21 de julio de 2008.

¹⁸² RAMÍREZ G. Rafael, "Resumen de reuniones: Misión de empresarios de zonas francas a China", IX Conferencia Latinoamericana de Zonas Francas, Argentina, Octubre, 2005.

- ✓ Función en el comercio internacional. Desde 1993 más de 5500 empresas se han establecido en esta zona franca y han desarrollado actividades de exportación e importación con más de 120 países y regiones en el mundo.
- ✓ El desarrollo de zonas tecnológicas, con empresas de materiales nuevos. Hay más de 600 empresas de este tipo en esta zona.
- ✓ Abastecer logística, más de 900 empresas se han instalado para operar y apoyar las actividades de comercio y distribución¹⁸³.

Las Zonas Francas se encuentran dentro de las Zonas de Desarrollo económico, por lo general tienden a ubicarse muy cerca de aeropuertos ó puertos marítimos, tienen un control de aduana se utiliza como depósito libre de impuestos para almacenamiento y procesamientos sencillos, por lo general tiene menos de diez años de desarrollo en China y su administración es independiente¹⁸⁴.

Es interesante notar que las cuatro principales Zonas Francas se establecieron en lugares frente a HongKong y Taiwán. Hay varias razones para esto:

1. Eran ciudades industriales modernas, una de las pocas ciudades donde el capitalismo se había instalado antes de 1949.
2. Existe mucho capital de las comunidades chinas en el exterior, que han invertido bastante dinero en China,(ha sido como la puerta de entrada y salida de China),
3. Estas primeras zonas francas son ciudades costeras, donde había infraestructura en puertos y demás para que la mercancía producida pueda ser exportada al exterior.
4. También al comienzo cuando se introdujeron estas zonas, se buscó ubicarlas en ciudades costeras un poco aisladas del resto del país, pues se quería hacer un experimento con la introducción del capitalismo en esos lugares dentro de una China socialista. Como el experimento resultó, pues se atrajo inversión extranjera, aumentaron las exportaciones y se creó empleo, estas zonas económicas se trataron de expandir a otros lugares del país.

3.5.3 Nueva Zona de Pudong en Shanghai

En 1990 el Gobierno chino designo el área de Pudong en Shanghai como una zona abierta para la inversión extranjera, dándole la misma autonomía como una ZEE. Además, el gobierno ha llevado a cabo políticas preferenciales en la Nueva Zona de Pudong, permitiendo a inversores extranjeros abrir instituciones financieras y dirigir industrias terciarias.

¹⁸³ Ibidem.

¹⁸⁴ Ibidem.

En conjunto, cinco zonas de desarrollo a nivel estatal han sido establecidas en la Nueva Zona de Pudong especializadas en servicios financieros, comercio franco, exportaciones, productos de alta tecnología y agricultura. Los negocios extranjeros que operan en Pudong tienen un impuesto fijo de un 15%.

Pudong ostenta hoy uno de los tres puertos más grandes del mundo, cincuenta kilómetros de vías del único tren de levitación magnética, un aeropuerto de gran capacidad, amplias autopistas y conexiones tanto al centro de China como a los mercados más dinámicos en todas las regiones. Goza, además, del apoyo del centro financiero de Shanghai.

La producción en Pudong se realiza primordialmente en parques industriales de última generación, en donde se ofrece más que terrenos con acceso a vías de transporte, servicios públicos o tasas impositivas preferenciales. Son parques con áreas de esparcimiento, vivienda, educación, investigación y desarrollo tecnológicos. En ellos se ha facilitado la creación de clusters sectoriales, propiciando así la integración de cadenas productivas y la generación de alto valor agregado.

En 1986 se abrió la puerta a empresas con el 100% de capital extranjero, atrayendo así más capitales de más regiones del mundo. A partir de 1992 la IED saltó significativamente, de flujos anuales promedio cercanos a los cinco mil millones de dólares a flujos de 40 mil millones¹⁸⁵

Actualmente en Pudong el desarrollo de circuitos integrados, conocidos como el “corazón” de la industria de la información, esta avanzando con rapidez, dos fabricantes de este tipo de circuitos, la Semiconductor Manufacturing International (Shanghai) Corporation y Shanghai Grace Semiconductors Manufacturing Corporation, se han establecido y atraído a un elevado número de empresas afines, a la vez que ha desarrollado encadenamientos industriales¹⁸⁶.

En la actualidad más de 600 empresas se han establecido en esta zona, principalmente dedicadas a los sectores de microelectrónica, computación, telecomunicaciones de fibra óptica, bioingeniería, aparatos y elementos electrónicos, aviación, aeronáutica.

3.5.4 El impacto de las Zonas Económicas Especiales en China

La creación de las zonas económicas especiales generó una gran cantidad de impactos en la economía y sociedad china. Algunos de los efectos fueron directos y otros indirectos. Algunas son medibles en números, otros no. Las implicaciones de la práctica “un país, dos economías” de las SEZ frecuentemente van más allá de lo económico, llegando al ámbito político, social, institucional, y cultural. Pero, ¿cómo han afectado las SEZ la economía china en su conjunto? ¿Cómo han

¹⁸⁵ FLORES Quiroga Aldo, “China y sus lecciones para México,” Revista Nexos, No. 367, julio de 2008.

¹⁸⁶ FURLONG Aurora, Netzahualcoyotzi Raúl, Op. Cit. p.10.

influenciado la evolución de las políticas chinas de reforma y apertura y el consecuente proceso de transición económica y desarrollo? Para responder a estas preguntas, usaremos el diagrama elaborado por Ge (1999) como guía. En el esquema, se divide a la economía china en dos partes, “Zona Económica Especial” y “Mercado Interior”¹⁸⁷(véase cuadro no. 53 del anexo).

El impacto más directo e inmediato de las SEZ en la economía de China fue el rotundo éxito económico de la operación. La tasa de crecimiento económico de Shenzhen entre 1979 y 1995 fue de cerca de un 40% anual de media.

Este robusto crecimiento prolongado durante un largo periodo de tiempo, creó una gran cantidad de puestos de trabajo bien retribuidos, aumento el nivel de vida de los trabajadores de Shenzhen, incluyendo a los emigrantes nacionales que se había desplazado hasta la ciudad para trabajar. Dada que la mano de obra en China era y es abundante, la expansión de las SEZ no supuso que fluyera fuerza laboral al resto del país. Además de estar mejor pagados, los trabajadores de las SEZ disfrutaban de aumentos salariales a mayor tasa que el resto de trabajadores del país, hecho ligado directamente al aumento de productividad.

El resultado del reforzamiento del vínculo con el mercado exterior y el esfuerzo para alcanzar reformas económicas e institucionales fue la creación de una estructura económica más eficiente, más dinámica, más adaptable y más en línea con las ventajas comparativas de las SEZ.

Según las economías especiales continuaban abriéndose y las reformas se profundizaban a distintos niveles, se incrementó la competitividad, mejoró el conocimiento de los mercados internacionales, floreció el espíritu emprendedor empresarial, y la economía en su total despegó. La expansión del comercio fue explosiva; entre 1979 y 1995 las exportaciones de Shenzhen crecieron a una tasa media anual de 53,6%.⁴¹ Para 1995, Shenzhen era la zona de mayor exportación del país, contribuyendo un 14% al total de las exportaciones nacionales. Hay que resaltar que, dado el tamaño insignificante de las SEZ, estas no ejercían un “efecto drenaje” negativo sobre el resto del país. Los efectos positivos de las zonas económicas especiales van más allá, favoreciendo el desarrollo regional, la apertura económica y el comercio internacional¹⁸⁸.

3.5.5 La Generación de empleo.

La evolución del empleo ha estado enmarcada en el contexto global de cambio estructural e institucional de la economía.

Durante las últimas dos décadas China a tenido una aproximación occidental del mercado laboral, dando una mayor libertad para que las empresas contraten trabajo (oferta) como para que los trabajadores acepten(demanda) y siempre

¹⁸⁷ TAVERNIER James, Op. cit. Pag. 32.

¹⁸⁸ TAVERNIER James .Op cit pag. 32.

acorde a las necesidades laborales, guiada por el mecanismo de utilidad más que por criterios políticos, ideológicos.

La política de empleo de la República Popular, con la liberación del mercado laboral y su desregulación, al establecer políticas de alcance nacional y políticas de reemplazo para los trabajadores urbanos y rurales, se ajusta a las prácticas internacionales del mundo capitalista y de los países de economía mixta en los cuales dichas políticas prevalecen desde hace décadas.

Para 1980, se introdujo un sistema contractual en actividades determinadas como agricultura, industria, comercio, para estimular la producción y productividad laboral con incentivos económicos a la producción.

En 1984 se incorporaron empresas de propiedad del estado, mediante el inicio del proceso de modernización de éstas a la reforma laboral, en 1986 para eliminar la mentalidad del sistema socialista se amplió el sistema contractual a todo el país y se liberó la administración interna de las empresas.

En 1990 inició una nueva etapa, la movilidad del trabajo de la empresa para optimizar la estructura de la fuerza de trabajo, en el 93 permiso a las empresas para emplear trabajadores y permitir que los individuos se ocupen en las actividades que ellos decidan libremente, de acuerdo a los mecanismos de mercado.

En 1995, se estableció un salario mínimo fijo para las diversas regiones, de 1996-2000 se tomaron diversas medidas que se orientaban a permitir la incorporación de los trabajadores rurales a las zonas urbanas y ampliar la productividad con estímulos, en el año 2000 hay mayor liberalización a partir de las fases decisivas de negociación en el ingreso a la OMC. Y una eliminación total de controles a los flujos laborales al interior del país¹⁸⁹.

La perspectiva de empleo, prevaleciente bajo el socialismo ha cambiado radicalmente, principalmente prevalece los criterios de productividad y competitividad; siendo el bajo costo de la mano de obra lo que le permite captar excedentes laborales y ofrecer empleo a la población desplazada de las empresas rurales y estatales.

De acuerdo a la información presentada por el Centro de Estadística de China para 2006, la composición de la fuerza laboral en 2002 fue de 996.9 miles de personas de los cuales el 59.1 por ciento corresponde al sexo masculino, para 2003 disminuyó al 58.5 por ciento, para 2004 siguiendo ésta tendencia y tal como

¹⁸⁹ GONZÁLEZ García Juan, La evolución del empleo en China: el disfraz del pleno empleo y los problemas de oferta de trabajo para la población económicamente activa. Universidad de Colima. Consulta del 19 marzo de 2008 en la página <http://apec.ucol.mx/documentos%20ligados/LaPol%20EDticadeEmpleoenChina.pdf>.

puede observarse (gráfica 25); disminuyó a 58.2; asimismo en 2006 con 57.5 por ciento.

El sector que agrupa al mayor número de empleos es el sector manufacturero, de acuerdo a la información presentada por el Centro de Estadística de China para 2007 (véase cuadro No. 26); para 2002 el total de empleos en el sector fue de 27.1 por ciento, en tanto que para 2006 fue de 27.5. (Véase cuadro no. 54 del anexo.

GRÁFICA No. 25



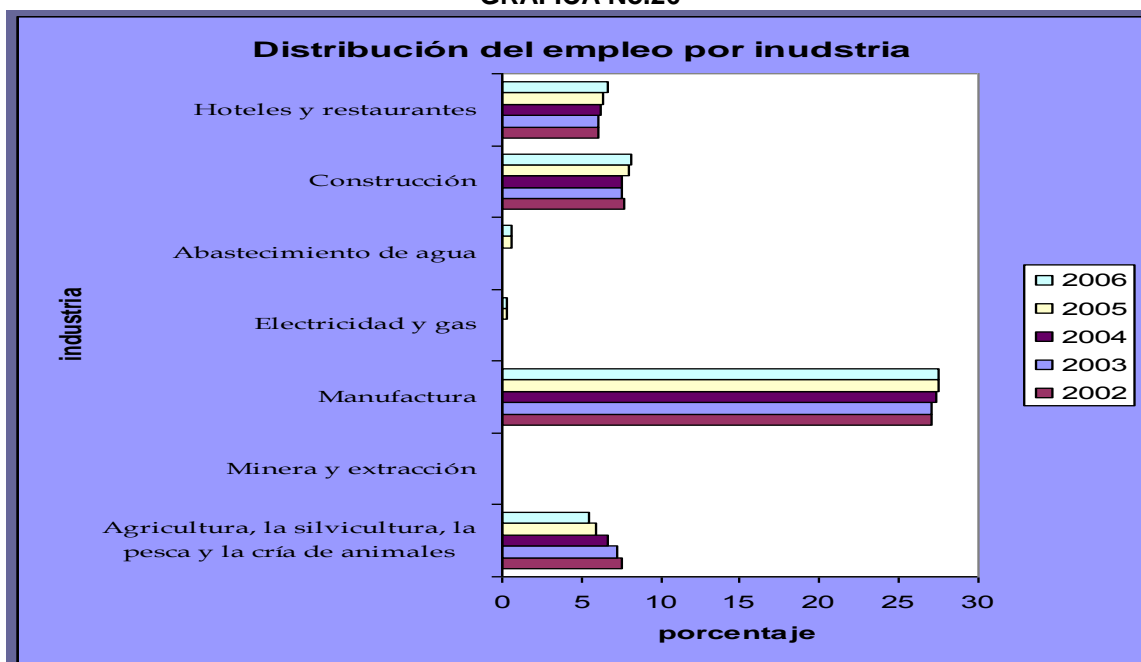
Fuente: Elaboración propia con datos del Anuario estadístico 2007.

Respecto al número de personas empleadas por sector se observa (véase cuadro 20) que para el 2000 había un total de 73,992 miles de personas empleadas; de los cuales el 50 % corresponde al personal empleado en el sector primario y 22.5% a los empleados en el sector secundario, en tanto que para 2006 la población activa fue de 78, 244 miles de personas de los cuales el sector primario desciende a 42.6; el sector secundario se eleva a 25.2 y el sector terciario con un 32.2 %; con lo cual podemos observar la importancia que va presentando el sector secundario en el periodo considerado; que tal como se observa en las cifras presentadas decayó dicho sector recuperándose para 2004 tal como en 2002.

El informe respecto al número de personas empleados en el sector manufacturero, de acuerdo a la información presentada por el Centro de Estadística de China nos indica que para 2003, fueron empleadas 2980.5 miles de personas, en 2004 3050.8; lo cuál se puede explicar que China con su reforma económica y apertura externa aplicó políticas específicas para liberar el mercado laboral y ajustarlo al mecanismo de mercado de manera gradual, en particular a raíz de inicio de las negociaciones sostenidas con la OMC entre 2000 y 2001 ; 3210.9 para 2005 y

3351.6 en 2006, siendo regiones como: Shandong, Guangdong, Jianguo quienes aportaron a dicho rubro¹⁹⁰.

GRÁFICA No.26



Fuente: Elaboración propia con datos del Anuario estadístico 2007.

CUADRO No. 20

Numero de personal empleado por Sector.

Año	Población económicamente activa (10 000 personas)	Total de empleos Personas (10 000 personas)	(10 000 personas)			Porcentaje		
			Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario	Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario
1999	72,791.00	71,394.00	35,768.00	16,421.00	19,205.00	50.1	23.0	26.9
2000	73,992.00	72,085.00	36,043.00	16,219.00	19,823.00	50.0	22.5	27.5
2001	74,432.00	73,025.00	36,513.00	16,284.00	20,228.00	50.0	22.3	27.7
2002	75,360.00	73,740.00	36,870.00	15,780.00	21,090.00	50.0	21.4	28.6
2003	76,075.00	74,432.00	36,546.00	16,077.00	21,809.00	49.1	21.6	29.3
2004	76,823.00	75,200.00	35,269.00	16,920.00	23,011.00	46.9	22.5	30.6
2005	77,877.00	75,825.00	33,970.00	18,084.00	23,771.00	44.8	23.8	31.4
2006	78,244.00	76,400.00	32,561.00	19,225.00	24,614.00	42.6	25.2	32.2

Fuente: Apéndice 5-3 Del National Bureau of statistics of China "China statistical year book 2007", [Http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2007/indexeh.htm](http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2007/indexeh.htm).

190 National Bureau of statistics of China "China statistical year book 2007"

Fujian a finales del año 2004, se registro 17.954,2 mil empleados, 387,1 mil más que el año anterior, Habían 1.971,6 mil empleados de las empresas privadas y trabajadores individuales. 75.000 desempleados encontraron trabajo de todas maneras y la tasa de reemplazo alcanzó al 58%.

Beijin durante el mismo periodo 2004 ayudo a 174.300 desempleados a encontrar nuevos trabajos, el índice de empleo de ellos alcanzó al 68,64%, con un incremento de de 0,56 puntos porcentuales.

La población empleada de la provincia Hebei, con información al año 2004, llegó a 35,156 millones de personas, para un aumento de 454.000 personas frente al año anterior, en Hubei a fines del 2004, 35,07 millones de personas tenían empleo, 310.000 más que un año atrás.

Shangai en el mismo periodo tuvo a 5,889 700 personas con empleo en las zonas urbanas, aumentando en 68 700 respecto a 2003. Además, había 435.600 trabajadores con empleo no convencional o flexible, aumentando en 23,300. En el año se aumentaron 608 000 puestos de empleo nuevos¹⁹¹.

Uno de estos argumentos se relaciona con la mano de obra china, considerada históricamente como la más barata, lo cual influye en el incremento de la inversión extranjera.

Las zonas económicas especiales pueden haber iniciado su participación en la producción de manufacturas de mayor valor por lo que el costo de la mano de obra tenderá a incrementarse, lo que sitúa las perspectivas en torno a la mano de obra en relación directa con la expansión al oeste, lo que generará fuertes demandas de infraestructura, especialmente en los sectores de las comunicaciones y el transporte.

Se supone que tanto los países subdesarrollados del área como otros países desarrollados aprovechen este margen de reserva para ampliar sus relaciones con China. Incluso no queda descartado el enfoque de economías comparadas, ya que Malasia y Shangai producen prácticamente la misma magnitud de exportaciones intensivas en mano de obra. Similar caso se presenta al comparar el comercio de Tailandia y en de la zona china Beijing/Tianjin.

3.5.6 Salarios

La población activa trabajadora asciende en la actualidad a 760 millones lo que supone seis veces la que tiene EU. China está siguiendo en cierta medida el patrón de crecimiento de un país subdesarrollado al contar con grandes inversiones extranjeras y al utilizar de forma intensiva la mano de obra, los costes laborales unitarios son de entre 100 y 150 dólares USA al mes y solo el doble para

¹⁹¹ "Las entidades administrativas de China a nivel provincial", considera la información a 2004 en la página: http://spanish.10thnpc.org.cn/china/archive/province/txt/2005-12/29/content_2210534.htm consultada el 25/05/08.

el personal de alta calificación, con una conflictividad laboral inexistente y jornadas de 60 horas semanales, el salario promedio es de 61 centavos por hora mientras que la media en EEUU. Es de 16,14 \$/hora y por ejemplo en México es de 1,47 dólares.

Debido a que cada ciudad China tiene su propio salario mínimo, y es revisado cada año por la oficina local de trabajo en éste trabajo los aspectos relevantes del rubro salario, referente a las zonas más importantes para el sector industrial maquilador. En 2006 El Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de China anuncio el establecimiento de los nuevos estándares para el salario mínimo, basado en la retribución por horas, en 29 de sus 31 provincias, regiones autónomas y municipalidades en la parte continental.

En la actualidad, las divisiones administrativas del país estipulaban sus salarios mínimos en base mensual, según la cartera china, de las 29 regiones, en las que no se incluyen Guangdong ni Xinjiang, el nivel más alto es el establecido por Shenzhen, con 810 yuanes (102,5 dólares USA) mensuales, mientras Beijing ocupa el primer lugar en cuanto a retribución por horas, con un nivel mínimo de 7,9 yuanes (1 dólar). La provincia de Jiangxi, en el interior del país, se sitúa en el último lugar de la lista, tanto en base mensual, con 270 yuanes (33,75 dólares), como por horas, con 2,7 yuanes (0,33 dólares)¹⁹².

Las fábricas son una parte importante del crecimiento económico que ha permitido conseguir a mucho estar fuera de la pobreza en China, pero ellos tienen un lado oscuro, también: horas excesivas de trabajo, equipo y sustancias químicas peligrosas, directores abusivos, emplear de forma ilegal y aun más la paga debajo de aún el salario mínimo de China¹⁹³ por ejemplo, la industria china del juguete, el más grande en el mundo, engendra miles de millones de dólares en ganancias de exportación y emplea millones de personas en miles de fábricas.

En términos del empleo, la industria manufacturera de China es el más grande en el mundo, y que emplea más trabajadores¹⁹⁴. Con la salida de productos chinos en el mercado internacional, allí han estado aumentando La estadística de la industria manufacturera de China, especialmente para por hora compensación cuesta (el costo de mano de obra total a empleadores).

El Partido Laborista Chino realiza una revisión mensual en donde o actualiza las 2002 estimaciones de la compensación para la fabricación china, primero

¹⁹² Fuente: http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2006-10/28/content_336401.htm consultada el 23 de mayo de 2008.

¹⁹³ The Toy Industry in China: Undermining Workers' Rights and Rule of Law consultado en http://www.ChinaLaborWatch.org/en/web/article.php?article_id=50285, el 23 de mayo de 2008.

¹⁹⁴ Chinese data are from China National Bureau of Statistics and China Ministry of Labor, compilers, *China Labor Statistical Yearbook 2005* (Beijing, China Statistics Press, 2005). G7 data are from *Comparative Civilian Labor Force Statistics, 10 Countries, 1960–2005* (Bureau of Labor Statistics, April 5, 2006); on the Internet at <http://www.bls.gov/fls/lfcompendium.pdf>.

publicado en un agosto 2005 artículo en la Revisión Mensual de Partido Laborista, con datos para 2003 y 2004, mientras por hora compensación cuesta en el sector industrial de China aumentado rápidamente entre 2002 y 2004, promedia por hora compensación en China continuada ser una pequeña fracción de que encontrado en muchos del comercio más grande de China junta.

Por ejemplo, el promedio fabricando por hora la compensación la estimación para China en 2004 fue \$0,67, acerca del 3 por ciento del promedio por hora costos de compensación de trabajadores de producción en Estados Unidos para el mismo año. En 2004, los empleados en áreas urbanas de China continuadas fueron compensados en una tasa más alta que el empleado de empresas de pueblo ó aldeas con \$1,19 contra \$0,45. El vacío en el costo de mano de obra entre las dos áreas aumentadas ligeramente de 2002 a 2004¹⁹⁵.

En la información que se presenta en el siguiente recuadro se muestra la compensación del empleo en la manufactura en las provincias de Guangdong y Yangtze Delta, para el periodo 2000-2004, así mismo la oficina de Trabajo y Seguridad Social en el caso de Beijín publicó las cifras de los salarios en los últimos años (véase cuadro no. 21).

CUADRO No. 21
Salario Mínimo en Beijín

Año	RMB*/MES	DÓLARES /MES
2000	412	0.146156
2001	435	0.146226
2002	465	0.145808
2003	465	0.145808
2004	495	0.146156

*Rénmínbi Fuente: Beijín Labor and social security bureau información a febrero de 2004. <http://www.casaasia/pdf>.

La productividad china es un quinto de la estadounidense en la industria manufacturera, debido a su carencia de capital y a su deficiente organización productiva, todavía su competitividad resulta imbatible. Además la dotación relativamente alta de mano de obra china hace que sus salarios, por ejemplo para el 2001 fueran de 61 centavos de dólar la hora en la industria manufacturera comparados con 2 centavos de dólar, en América Latina y 16 centavos de dólar en los Estados Unidos.

Aunque gran parte de la población sigue aún asentada en el ámbito rural (véase cuadro no. 55 del anexo) del orden del 50% según datos de la OCDE, debido al escaso nivel de productividad de su agricultura ya que su valor final no supera el 16% del PIB, reportando un bajísimo nivel de renta para ese estrato de población que se distribuye a lo largo y ancho de ese inmenso territorio.

¹⁹⁵ BECNISTER Judith, "Manufacturing earnings an compensation in China", 2002.

En China se están produciendo cambios estructurales en el trabajo. Un factor clave es la escasez de jóvenes trabajadoras que son el pilar de la mano de obra de fabricación. Según la encuesta del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (Labor & Social Security Ministry), el 8% de las plantas textiles de Fujian informa que sólo contratan jóvenes trabajadoras, las empresas evitan a la gran mayoría de operarios despedidos, que a menudo son personas de más edad con pocas habilidades. Otros factores que reducen la oferta de mano de obra son la mejora de las buenas condiciones en las áreas rurales¹⁹⁶.

De acuerdo a información proporcionada por el gobierno de la provincia de Shaanxi la estructura de los costos salariales, rubros como el salario, fondo de pensiones, seguro de desempleo, seguro médico, tiempo extra alborado, etc. se establece en base a un mutuo acuerdo entre ambas partes tal como podemos observar en la estructura de costos salariales de China, como se describe a continuación:¹⁹⁷:

CHINA: ESTRUCTURA DE LOS COSTOS SALARIALES.

Tipo de costo	Observaciones
Salario(base 40 horas por semana)	Se establece por acuerdo entre las aprtes
Fondo de pensiones	Patrono 20%, Empleado 6% del salario.
Beneficios complementarios	Voluntario. Patrono 2.5%, Empleado 1% del salario
Seguro de desempleo	Voluntario, Patrono 2.5%, empleado 1.3 % del salario.
Compensación del trabajador	En proceso, patrono 1.3 % del salario
Seguro Médico	Patrono 7%, empleado 2 % del salario.
Fondo acumulativo	Patrono 5.20%, empleado 5 % del salario.
Pago de maternidad	No hay
Compensación sindical	No hay
Fondo educativo	No hay
Tipo de costo	Observaciones
Tiempo extra laborado	150% del salario regular
Trabajo en días de vacaciones legales	200% del salario regular
Tiempo extra fin de semana y feriados	300% del salario regular

Fuente: Gobierno de la provincia de Shaanxi.

3.6 TIPO DE CAMBIO

El tipo de cambio del yuan, está establecido a un tipo fijo respecto al dólar USA desde 1994, no permitiendo que la moneda pueda comprarse o venderse fuera del

¹⁹⁶ Business Week Online, 25 de octubre de 2004, InterChina Consulting, [http:// www. casaasia .es/ documentos 14 Nov 2004. pdf](http://www.casaasia.es/documentos/14_Nov_2004.pdf).

¹⁹⁷ RAMÍREZ G. Rafael. Op. Cit. Pag 42.

país, lo que unido a la caída del dólar en estos dos últimos años respecto al euro y otras monedas, haya causado que el yuan se haya devaluado en términos reales provocando un mayor grado de competitividad de sus productos.

China mantuvo estable su moneda (en torno a 8.27 RMB/1 USD) durante la crisis asiática, y cuando el dólar sube o baja con respecto a otras monedas también lo hace el yuan. Esto se debe a que en el Banco Central Chino se depositan todos los dólares por concepto de exportaciones, porque cada vez que las empresas ganan dólares con sus exportaciones, de esta manera controlan el precio de su moneda, con ello, propiciando una mayor estabilidad económica en la región, lo que redundó en un aumento importante de la credibilidad de sus autoridades económicas y del prestigio de la economía china en Asia.

Además, China ofrece incentivos a los productores o a los banqueros que llevan sus dólares al Banco Central porque paga más por los dólares, es decir dan más moneda china, esta política es la que ha permitido sobrepasar la crisis asiática de 1990 ya que en lugar de devaluar su moneda hizo uso de sus reservas para mantener la paridad con el dólar norteamericano, evitando la volatilidad.

Sin embargo, tras la caída del dólar, surgieron presiones para que las autoridades se plantearan seriamente introducir modificaciones en el tipo de cambio. Estas presiones se fueron intensificando durante 2003 y 2004, particularmente desde Estados Unidos, a consecuencia de un creciente déficit comercial bilateral, y de la situación de diversos sectores de aquella economía. Finalmente, en julio de 2005, las autoridades chinas introdujeron una revaluación del 2.1% frente al dólar, junto con una declaración de intenciones de avanzar hacia un sistema de flotación sucia con respecto a una cesta de monedas, medidas que en su conjunto han llevado al RMB desde un cambio estable de 8.26/% hasta julio de 2005, a superar la barrera de los 7.9 en 2006.

Numerosos expertos norteamericanos acusan al gobierno chino de mantener el yuan a unos niveles de paridad bajos o lo que es igual en estas circunstancias, estables respecto al dólar a base de compras masivas de estos, con la idea implícita de fomentar de esa manera sus exportaciones. Aunque por otra parte ese superávit comercial está invertido en bonos y otros activos de EU., lo que en otro sentido les está beneficiando al estar financiando en gran medida el gigantesco déficit fiscal norteamericano, que de otra forma difícilmente podría sostenerse, además de favorecer a las grandes empresas extranjeras allí instaladas en el alcanzar grandes niveles de actividad y de beneficios, así como colaborar a mantener una cierta estabilidad de precios en los principales países importadores de los sus productos y muy especialmente de Norteamérica.

3.7 Contribución al PIB

Durante el 2006 la economía de China ha superado todas las expectativas con un incremento del 10.7% del PIB (2005 10.2% del PIB), lo cual la coloca en la cuarta economía del mundo. Este crecimiento se basa como es habitual, en un fuerte aumento en la inversión en activos fijos y en la actividad del sector exterior de la economía.

En gran medida se ha apoyado el rápido proceso de crecimiento en la evolución del sector exterior, la inversión extranjera y el aumento de la producción industrial. Un conjunto de factores han contribuido a que esto sea posible, una política fiscal activa, la política monetaria prudente y la mayor demanda interna.

Y la demostración está en que tan solo en 15 años se ha conseguido que el tamaño de la economía China se haya cuadruplicado. En 2002 constituía aproximadamente el 3.4 del PIB mundial.

Actualmente las empresas no estatales aportan las tres cuartas partes de la producción industrial, más de la mitad del PIB y cerca del 60% del empleo fuera de la agricultura¹⁹⁸.

En el periodo de 1998-2003 el comportamiento de PIB observó un retroceso en el periodo 1998-1999 de 7.8 a 7.1 por ciento respectivamente, en tanto que el periodo 2001 - 2003, se observa un crecimiento que llegó al 9 por ciento cifra que se encuentra respaldada en el sector secundario, tomando como base el periodo 1998-2003 podemos considerar (véase cuadro No. 22).

En cuanto a la distribución del PIB por sectores el que más contribuye a la economía china es en el sector secundario, en la zona Centro, en las provincias de Heilongjiang y Shanxi con una participación porcentual del 59.5% (véase cuadro no. 56 del anexo).

De la provincia de Zhejiang en 2004 el PIB fue de 1.124.300 millones de yuanes, para un aumento del 14,3 por ciento frente a 2003. En Beijing 428.330 millones de yuanes, calculados a precios constantes, un incremento del 13.2% sobre el año anterior, El PIB de la provincia de Shandong fue de 1.549.070 millones de yuanes, para un aumento del 15,3 por ciento frente al año anterior.

El PIB de la zona de Hebei fue de 883.690 millones de yuanes en 2004, para un aumento del 12,9 por ciento, en Shanghai en 2004 el PIB fue de 745.027 millones de yuanes, aumentando en 13,6% sobre el año anterior según precios constantes. Fujian 605.314 millones de yuanes.

Superior al 7% durante los últimos años, el PIB de China le ha permitido incrementar su mercado en índices que no se han visto en occidente durante

¹⁹⁸ Fernando Guerrero Ismael, Op.Cit. Pág. 21.

mucho tiempo. Una de las principales razones de éste continuo crecimiento económico ha sido la capacidad del gobierno central para gestionar con eficacia su economía.

CUADRO No. 22

Comportamiento del PIB

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Empleo						
Tasa de empleo	0.97	0.97	0.97	0.96	0.96	0.957
PIB						
PIB(mil millones de (RMB)	7,940.0	8,205.0	8,940.0	9,593.0	10,200.0	11,669.0
CRECIMIENTO DEL PIB (en)	7.8	7.1	8	7.3	8	9.1

Fuente Información de Estadísticas de China(China Statistic Bureau)

Si el PIB se mide en moneda de paridad del poder adquisitivo (PPA), China es la segunda economía mundial, sólo superada por Estados Unidos. En lo que va transcurrido de esta década, China aporta más de 27% del crecimiento del PIB mundial en términos de PPA, superando la contribución de Estados Unidos, Unión Europea y Japón juntos (véase el cuadro 23). Así pues, el formidable ciclo de expansión de la economía mundial 2003-2006 (4.5% de crecimiento anual), inédito en tres décadas, está estrechamente ligado al desempeño de China.¹⁹⁹

CUADRO No.23

PIB: Contribución por países y/o regiones
(Porcentaje del total mundial)

	Contribuciones al crecimiento							Participación en el PIB Mundial 2005	
	2001 ^a	2002	2003	2004	2005	2006b	2007b	Dólares Corriente	PPC
Estados Unidos	13,4	14,5	16,0	17,7	17,2	15,9	16,7	28,1	20,1
Unión Europea	19,9	13,8	11,8	13,6	12,0	12,5	13,1	30,3	20,3
Japón	3,7	2,1	3,7	4,4	4,1	3,8	3,2	10,3	6,4
América Latina y el Caribe	7,0	4,5	2,5	5,0	7,8	7,0	6,5	5,5	7,4
Asia en desarrollo	39,9	44,7	43,6	37,2	41,7	42,3	42,5	8,9	27,1
China	27,1	30,0	27,7	23,7	27,2	28,1	27,8	5,0	15,4
India	6,9	7,4	8,9	7,3	8,2	7,7	7,9	1,7	5,9
Crecimiento anual PIB	2,6	3,1	4,1	5,3	4,8	4,9	4,7		

Fuente: Comisión Económica para América Latina (CEPAL), División de Comercio Internacional e Integración Sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI).

a Las contribuciones fueron calculadas sobre la base de PIB en la paridad del poder adquisitivo (PPA).

b Sobre la base de Proyecciones del FMI

¹⁹⁹ CEPAL. Op. Cit. P. 21-22

3.8 Carga Tributaria.

Este sistema forma parte importante de las reestructuraciones económicas de China en su totalidad. Aunque su reforma está rezagada, siempre ha estado avanzando a pasos firmes.

China ha aplicado una política fiscal activa y prudente y ha emitido acciones y bonos a largo plazo para la construcción económica, asegurando la estabilidad de la construcción de una partida de proyectos de infraestructuras del Estado y de la operación de la economía.

En 1998 China aplicó la política fiscal activa principalmente para hacer frente al impacto de la crisis financiera de Asia, con el propósito de aumentar la demanda interna e impulsar así el incremento económico, además la emisión de bonos estatales a largo plazo para adquirir fondos necesarios para los proyectos con el fin de impulsar el aumento de la inversión era una característica relevante de la política fiscal activa que China aplicó en los últimos años, además de abrir de modo gradual el campo de las finanzas para su acceso a la OMC.

Con anterioridad, luego de abrir 13 ciudades --Shanghai, Shenzhen, Tianjin, Dalian, Guangzhou, Zhuhai, Qingdao, Nanjing, Wuhan, Jinan, Fuzhou, Chengdu y Chongqing, en los últimos años, China ha visto crecer sus ingresos tributarios en más de 20% cada año.

En 2002 estos ingresos ascendieron a 1.699.660 millones de yuanes; en 2003, a 2.046.610 millones; y en 2004, a 2.571.800 millones, con un incremento de 25,7% sobre el año anterior, contribuyendo positivamente al aumento de la capacidad de macro regulación y regulación del Estado²⁰⁰.

Impuestos sobre sociedades: Las empresas inversoras extranjeras (EIE) tributan sobre sus ingresos mundiales. El impuesto sobre sociedades estándar que se aplica a una empresa es de 30%. Sujetas a determinadas condiciones y aprobaciones, las EIE podrán ser designadas para una exención de la renta imponible durante el primero y el segundo año de beneficios tributables, y un 50% de reducción durante los tres siguientes años.²⁰¹

El impuesto sobre sociedades se tasa en un 3%. Las exenciones/reducciones del impuesto sobre sociedades local deberá ser concedidas a EIE dedicadas a industrias o proyectos fomentados por el estado sujeto a la aprobación de las autoridades tributarias locales.

Asimismo, se permitirá a las EIE compensar las pérdidas anuales tributarias dentro de China contra los ingresos tributables realizados dentro del siguiente año

²⁰⁰China a fondo preguntas y respuestas <http://spanish.china.org.cn/spanish/227972.htm>

²⁰¹<http://www.asiainfomarket.com>.

fiscal. Si estas pérdidas no pueden ser totalmente recuperadas durante el siguiente año, podrán ser compensadas dentro de un periodo de 5 años. Aunque los plazos de impuesto presencial de las EIE continuaran en un futuro inmediato, China esta obligada a designar de “tratamiento nacional” a todas las EIE. Como resultado de ello, el tratamiento de impuesto preferencial estará eventualmente desfasado.

Retención de impuestos: se aplicara una reducción del 10% sobre los intereses, rentas, royalties y otras fuentes de ingreso en China. Además a través de un trato se podrá reducir esta retención de impuestos.

Para evitar la doble tributación, China mantiene tratos con 82 países, incluyendo Canadá, Francia, Alemania, Japón, Reino Unido y EU.

Otros impuestos: las empresas extranjeras tienen que asumir también otros impuestos, incluyendo el IVA, el cual oscila del 0% al 17% y un impuesto de consumo, que oscila del 3% al 45%. Además se pagara un impuesto empresarial por todas las unidades de trabajo e individuos en la industria de servicios, oscilando de un 3% a un 20%. Para el sector de servicios financiero el impuesto empresarial es de un 5%.

Los inversionistas extranjeros en las ZEE en estas zonas tienen derecho a ciertos incentivos a la inversión. Las ZEE ofrecen importantes concesiones tributarias, incluyendo una total exención de renta imponible durante los dos primeros años de operación rentable y un 50% de reducción sobre el impuesto estándar durante los tres siguientes años.²⁰²

Las empresas extranjeras pueden también disfrutar de una prórroga de las tarifas tributarias preferentes mas a la de los 2-5 años de periodo de impuesto reducido. Los principales impuestos a los que las empresas deben hacer frente en China son el impuesto sobre sociedades y el impuesto sobre el valor añadido.

El impuesto sobre sociedades, recientemente reformado. El tipo medio es del 25 %, con la nueva Ley del Impuesto de Sociedades se ha unificado la tasa impositiva para empresas extranjeras y locales, existiendo incentivos fiscales para actividades de alto valor tecnológico y que inviertan en las zonas centro y oeste del país, más desfavorecidas.

El impuesto sobre el valor añadido tiene un tipo general del 17%, existiendo otros tramos del 13%, 6%, 4% y 0%. Por último, el llamado “impuesto de negocios” se aplica sobre los ingresos generados por la prestación de servicios no gravados por el IVA, las transferencias de activos intangibles y las ventas de inmuebles y derechos reales de uso. Los tipos aplicables son diferentes según las distintas líneas de negocio (3% en los sectores de arquitectura, transporte y telecomunicaciones, 5% en servicios financieros, seguros y servicios y hasta 20%

²⁰² Ibidem.

en entretenimiento), existiendo la posibilidad de realizar más de una declaración si se acredita la existencia de diferentes centros de actividad²⁰³.

3.9 La Inversión Extranjera Directa en China

La política hacia las inversiones en el país por parte de las empresas extranjeras ha sido durante mucho tiempo una cuestión de competencia exclusivamente al Gobierno. Durante 2005, la IED en China alcanzó 72 400 millones de dólares, 19,4% más que en 2004. Este elevado valor evidencia que la participación de las empresas transnacionales en China sigue aumentando. Aunque en porcentaje éstas representan sólo el 3% de las compañías existentes en el país, contribuyen con 28,5% del valor agregado industrial total, 57% de las exportaciones y 88,5% de las exportaciones de productos de alta intensidad tecnológica. En los primeros cuatro meses de 2006 se establecieron 12 639 empresas de capital extranjero, y la IED aumentó 5,7% hasta alcanzar 18 480 millones de dólares sobre el mismo período del año anterior.²⁰⁴

Para lograr el fortalecimiento del frente externo de la economía y para crear las condiciones para una transformación cualitativa de la estructura industrial y tecnológica, China, tiene una gran estrategia cambiaria cuyo eje es la subvaluación de su moneda en relación al dólar estadounidense, y la viene practicando de una manera sistemática desde la gran reforma de 1979, lo que le ha permitido y le sigue permitiendo a la economía china tener grandes y permanentes saldos positivos en su balanza de comercio con los Estados Unidos. La sobrevaloración china de la cotización del dólar se refleja en la impresionante diferencia de su PIB.

China ha observado a la Inversión Extranjera Directa como un complemento de la estrategia de crecimiento, como la forma de obtener tecnologías del *Know-How* y con ello innovar en técnicas, por lo que ha tratado de asegurar su permanencia no perdiendo que su inversión sea menor a un 25 por ciento del total. La empresa que inauguró la apertura a la Inversión Extranjera Directa fue una embotelladora de Coca-cola en Shanghai, de ahí fue necesario apoyarla y regularla con cuatro grandes pilares: el marco legal, los incentivos, las restricciones y los ajustes.²⁰⁵

La Inversión Extranjera Directa se empezó a permitir con muchos limitantes, a partir de ahí muchos extranjeros fueron aceptados en China como socios para la aportación de capital en forma de tecnología, maquinaria o divisas, que favoreció la balanza comercial. Hay que tomar en cuenta que se realizó una apertura controlada para permitir en primera instancia la protección a empresas internas, se implementaron rangos preferenciales a inversionistas extranjeros que se

²⁰³ ICEX, Op. Cit. pag.15-16.

²⁰⁴ CEPAL. Op Cit. P. 23

²⁰⁵ GONZALEZ. García Juan. Op. Cit. pp 348. pp. 187

asentaron en las provincias costeras y norte del país en las ZEE y finalmente se les estimulo financiera y fiscalmente, algunas de las medidas fueron:

- Las empresas manufactureras con un programa no menor a 10 años de operación, están exentas de impuestos los dos primeros años y desde el tercero hasta el quinto solo se cobrara un 50 por ciento
- Empresas Manufactureras en zonas costeras tienen tasas preferenciales de impuestos de un 15 por ciento
- La maquinaria, equipos, partes y componentes importados para procesos productivos están exentos de impuestos arancelarios y de IVA.
- Flexibilidad de las regulaciones laborales, como el valuarte de la potencialidad de mayores ganancias.

La Inversión Extranjera Directa se concentra principalmente en los sectores de maquila y ensamblaje que son destinados a la exportación; en 1997 las exportaciones de este rubro representaron un 40.5 del total de las exportaciones, además ha manifestado su importancia en la formación de capital fijo de manera creciente porque hasta 1999 significaba un 14.8 por ciento de la formación de capital fijo nacional.

Las IED han sido fuente importante de la financiación exterior, en comparación con muchos países en vías de desarrollo que se volvieron hiperdependientes de los flujos de capital cortoplacista. De 1992 a 1998, la IED apporto 70 por ciento de los recursos externos totales. Esto ha permitido ha China constituir una deuda exterior muy manejable, así como enormes reservas de divisas, también, ha contribuido al desarrollo de la imagen de China como el socio clave de entre los países en vías de desarrollo, muy por delante de Rusia, India e Indonesia, y por lo menos a la par con Brasil.²⁰⁶

La economía china es la mayor receptora mundial de inversiones directas de capital extranjero ya que las exportaciones chinas crecieron a una tasa media anual del 15% en el periodo 1990/2000.

Además, el gobierno exige que cada inversión originada en empresas extranjeras, para ser aprobada, tenga que contribuir en forma mensurable al desarrollo industrial y tecnológico y a la creación de nuevas exportaciones. En virtud de estas exigencias del gobierno chino, un componente cada vez mayor de las ventas al exterior de bienes y servicios es el resultado de los procesos de inversión extranjera, cuyo fin principal había sido la participación en el inmenso mercado interno.²⁰⁷

La IED en China para 1983 se oriento principalmente hacia la industria manufacturera con 66.9% del total de ese tipo de inversión, seguida por el sector

²⁰⁶ STORY Jonathan. Op. Cit pág. 239

²⁰⁷ GARCÍA Martínez Carlos. Op. Cit. p. 92

de educación y cultura con una participación de 19.1%. Para 1995, esta estructura prácticamente se mantuvo; la manufactura captó 67.5% de la IED registrada en ese país, y educación y cultura alcanzó 19.5% del total. Además, en 1999 como motor de la economía china, 62% de la IED se dirigió hacia la manufactura y principalmente hacia aquella que hace uso intensivo del trabajo para la exportación. De esta manera, la IED en 1980 contribuyó con un 0.54% del PIB de ese país, pero para 1999 fue de 20% mostrando la gran importancia para dicha economía.²⁰⁸

En cuanto a la participación de las ZEE en las exportaciones totales de cada provincia, Guandong continúa siendo la región más atractiva, ya que 72.8% de las exportaciones de dicha provincia provienen de la IED, Fujian con 61.4% y Tiajin con 61.2%, lo que refleja la importancia del capital extranjero en la producción-exportación de este país.²⁰⁹

La IED en China toma uno de los siguientes sistemas:

1.-Joint Venture (empresas conjuntas) Independientes. Fueron el vehículo preferido del estado del partido único para atraer inversión extranjera, y de paso conseguir tecnología occidental. Entre inversores chinos y extranjeros debe estar establecida con riesgo limitado y contando con la aprobación y certificación del gobierno. La contribución económica del socio extranjero por norma general no debe ser menor de un 25% del capital registrado de la joint venture para ser considerado digno de renta preferente. No existe límite para la proporción de la participación extranjera. Tanto los beneficios como los riesgos asumidos serán divididos con equidad entre la parte.²¹⁰

2.-Joint Venture no Independientes. Una joint venture asociada o contractual involucra a dos partes unidas bajo contrato realizando un negocio. Las empresas extranjeras normalmente aportan la totalidad o la mayoría de los fondos. Las empresas chinas aportan terreno, infraestructura, equipamiento y facilidades. El beneficio se reparte de acuerdo al rati establecido en el contrato.

La Joint Venture no independiente podrá ser tratada sin carácter legal aplicable al status personal, y su socio extranjero podrá estar autorizado a recuperar su inversión antes del final del plazo de la joint venture. Durante el año 2002 las joint venture no independientes representaron el 10% de toda la inversión directa realizada en China, menos del 19% de 1992.

3.-Empresas enteramente extranjeras. Estas empresas son únicamente constituidas con inversión extranjera. Los inversores que establezcan una empresa enteramente extranjera conservarán gran parte del control administrativo, la calidad del producto y la protección de la tecnología. A las empresas enteramente extranjeras, no se les permitirá operar en todas las industrias abiertas

²⁰⁸CASTILLO Neme Omar, Op. Cit. p. 50

²⁰⁹ Ibidem p. 51

²¹⁰ Asiainfomarket.Op cit .pág. 55.

a las joint ventures. Desde la entrada a la OMC, China ha ido suavizando gradualmente el control sobre el establecimiento de las empresas. Las empresas enteramente extranjeras constituyen la mayor categoría dentro de las empresas inversoras extranjeras representando el 60% de toda la inversión directa ejecutada en China en 2002, mas del 23% en 1992.²¹¹

4.-Tratamiento y ensamblaje. El comercio de tratamiento (manufactura, etc.) es una forma de cooperación economía entre socios chinos y extranjeros mediante la cual las empresas chinas se encargan del tratamiento y ensamblaje del producto utilizando materia prima, piezas, componentes y empaquetadoras aportados por el inversor extranjero, el cual se encargara también de comercializar el producto.

La parte China deberá tener autorización para entrar en negociaciones con el inversor extranjero. Los contratos de tratamiento y ensamblaje deberán ser aprobados por las autoridades chinas relevantes, adoptando políticas preferenciales con respecto a la tributación, supervisión de aduanas y la administración impiort/exportadora de las empresas orientadas a la exportación de tratamiento y ensamblaje.

Comercio de compensación. Este consiste en una forma de inversión que generalmente se utiliza para potenciar o mejorar fabricas nacionales. A través del comercio de compensación directo las empresas chinas compensan el coste de equipamiento y aprovisionamiento de tecnología por parte de un inversor, a través de la manufacturación de los productos usando el equipamiento y tecnología cedida. La importación de maquinaria, equipamiento y componentes utilizados para el comercio de compensación esta exenta del pago de tarifas de importación así como el IVA.

La integración en la economía internacional es un factor clave de la política económica china desde la década de los 80's, la entrada del capital extranjero se hizo necesaria para llevar acabo con éxito el proceso de reconversión de una economía centralizada a otra de mercado y la construcción de las infraestructuras necesarias para permitir el impresionante ritmo de crecimiento de la economía china. La inversión extranjera posibilita la entrada de tecnologías, necesarias para el desarrollo de China en su conjunto y de su florecimiento pero joven sector privado en particular.

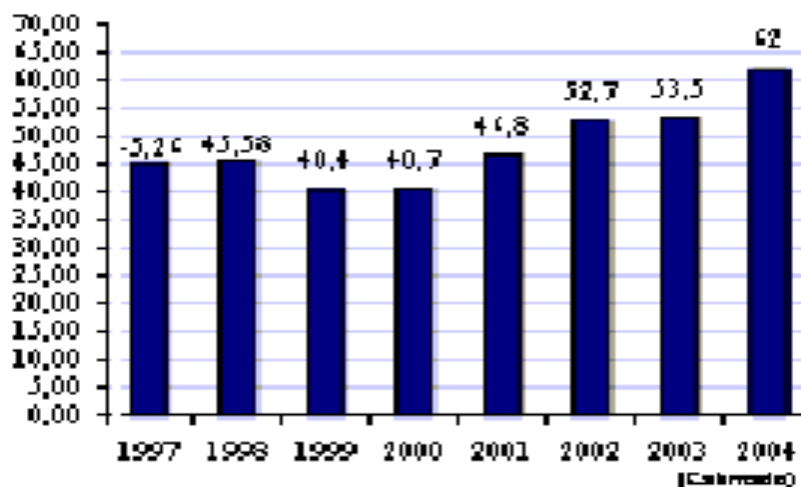
El gobierno chino ha fomentado la IED a través de una serie de políticas favorables entre las que destacan los incentivos fiscales. Respecto a éste punto es importante señalar que el 1° de enero de 2008 ha entrado en vigor la nueva Ley de Impuesto de Sociedades que unifican el tipo impositivo en el 25% tanto para empresas locales como extranjeras y que pone fin a los incentivos fiscales en función del origen extranjero de capital y los establece en función del aporte tecnológico de la actividad y de su situación, tratando de promover las inversiones en tecnología y en las zonas centro y oeste de China hasta ahora menos atractivas.

²¹¹Ibidem.

La evolución de la IED en el periodo 1989-2004, de acuerdo a información del Ministerio de Comercio, fue de 3,77 mil millones de dólares en 1989 incrementándose hasta llegar a los 62 mil millones de dólares para 2004. China se convirtió en recipiente líder mundial de inversión extranjera directa por primera vez en 2003, sobrepasando a los Estados Unidos, al captar 53,500 millones de dólares en inversiones, y se ha incrementado a 62,000 millones para 2004 (véase grafica 27).

GRÁFICA No. 27

Evolución de la IED (millones de dólares)



Fuente: Ministerio de Comercio (MOC) Bussines China

Las empresas extranjeras en China están localizadas en su mayoría en zonas especiales de inversión de la costa este. Entre los distintos tipos de empresas de capital foráneo que operan en China, el grupo que hace la mayor contribución de la IED es el de las empresas de capital exclusivamente extranjero, que aportaron el 62% de la IED en China en 2005. Superando por un amplio margen a las empresas de capital mixto, por su parte las empresas extranjeras, sea de capital exclusivamente extranjero o de capital mixto representa solo el 3% de las empresas existentes en China, aportan el 28.5 % del valor agregado industrial total del país, el 20.5 % de los ingresos tributarios y el 58% de lo exportado por China.

Como los extranjeros habían demostrado tener conocimientos superiores y por tanto supremacía en lo militar y lo económico, había que aprender de ellos; pero sin que ese aprendizaje contaminara su cultura, ni la sociedad, la China siguió buscando maneras de adoptar ideologías extranjeras sin valores extranjeros. Fue entonces cuando las directivas resolvieron suspender su desconfianza de los extranjeros siempre que fuera útil.

A la inversión extranjera se le asignó una función clave en la transferencia de la tecnología y una de las primeras cosas que hizo el liderazgo reformista fue dictar una ley sobre operaciones conjuntas que concedía prioridad a inversión en tecnología, sin embargo se les exigía debían contar con un socio chino.

Algunas de las ventajas que ofrece el mercado chino por ejemplo; es que gracias al atractivo de su mercado domestico, puede obtener tecnología en una escala sin precedentes en ningún otro país en vías desarrollo, culminando en la fundación de centros de investigación y desarrollo, en segundo lugar el robusto crecimiento económico y las consecuencias de la entrada en la OMC, siguen haciendo a China muy atractivo para las inversiones.

Dos tercios de la inversión extranjera acumulada desde 1980 provienen de pequeñas y medianas empresas de Hong-Kong y [tecnología](#) de Taiwán que utilizando en un principio, tecnologías de media y baja e intensivas en mano de obra, se dedicaban a ensamblar y montar aparatos para después exportarlos al mercado mundial. Posteriormente esta tendencia ha ido modificándose al introducirse gradualmente importantes partidas para inversiones en alta tecnología a través de las multinacionales. Los flujos de Inversión Extranjera Directa aprobados por el gobierno chino apenas alcanzaron los 77 millones de dólares en el 2005, por mucho los menores de cualquier otra región.²¹²

Para 2006 la inversión llegó a los 69.648 millones de dólares²¹³, según datos oficiales Hong Kong es una de las principales fuentes de inversión extranjera en China, representando el 32.1% de toda la inversión, Taiwán 3.39%; siendo los principales inversores países como: Estados Unidos, Unión Europea, Alemania, Holanda, Reino Unido y Francia. Siendo el principal sector el manufacturero incluyendo equipos electrónicos y de comunicaciones con un 63,59% respecto a 2006; 6.78% menor al año anterior²¹⁴.

A pesar de las reformas realizadas, en el Comercio Exterior de China subsisten todavía algunas formas de intervención estatal de tipo tanto administrativo como económico. Dicha intervención se concreta en el control de la moneda extranjera, la concesión de autorizaciones a organizaciones relacionadas con el comercio exterior, la expedición de licencias, la supervisión de la importación y exportación de productos, y el establecimiento de cuotas, todo lo cual se lleva a cabo mediante procedimientos establecidos y controlados por la aduana de China. La estructura del comercio exterior chino puede dividirse en cuatro categorías:

1) Sociedades mercantiles. El primer tipo de sociedades mercantiles en China corresponde a las tuteladas directamente por el Ministerio de Comercio y Cooperación Económica con el Exterior (MOFTEC, en sus siglas en inglés). Este

²¹² CEPAL. Op. Cit. P. 82 y 93.

²¹³ Oficina económica y comercial de España en Pekín "Informe Económico y Comercial de China" p.13

²¹⁴ Ibidem p.14

tipo de organización comprende las corporaciones de comercio exterior y las nuevas sociedades mercantiles. Técnicamente, la función del MOFTEC es la de supervisar, promulgar políticas y aprobar ciertos proyectos relacionados con las inversiones extranjeras, aunque en la práctica cotidiana se limita a los diferentes aspectos de la realización de negocios. El segundo tipo es el integrado por las llamadas sociedades mercantiles ministeriales, algunas de las cuales son conocidas como corporaciones “especializadas” o “industriales”. Este tipo de sociedades suelen competir con los grupos del MOFTEC, debido a la tendencia mostrada por las industrias básicas y tecnológicas, como la minera, la petrolera y la aeronáutica, a ser áreas muy sensibles.

El tercer tipo de sociedades mercantiles en China son las corporaciones “independientes” o plantas de nivel provincial o municipal, cuyas exportaciones suelen estar sometidas a restricciones.

2) Organismos de inversión. Esta poderosa categoría del comercio exterior de China se encarga de los negocios internacionales de las corporaciones de fideicomiso e inversiones. Una macro organización, la misma que participa en operaciones comerciales y de otro tipo, coordina las inversiones extranjeras y los acuerdos de cooperación, además de hacer negocios convencionales y de apoyar el establecimiento de empresas de capital riesgo (joint ventures). En el terreno de las inversiones, la China International Trust and Investment Corporation (CITIC) desempeña un papel de primer orden tanto a nivel provincial y municipal como en las zonas económicas especiales

3) Zonas de comercio en las ciudades y regiones que han sido abiertas es frecuente que las sociedades mercantiles y los organismos de inversión se superpongan.

En estas zonas, que incluyen las zonas económicas especiales y 14 ciudades costeras, se aplican políticas de liberalización del comercio.

4) Compañías de servicios, se trata de compañías especializadas que respaldan el comercio. Entre sus servicios figuran el transporte, los seguros y el fomento del comercio. Superposición de funciones.

Tradicionalmente el destino preferido de la inversión extranjera ha sido el Delta Río de Perla, que ha traído por si solo el 40% de la IED desde 1979, proviene principalmente de empresas manufactureras de Hong Kong y Taiwán; sin embargo el del Río Yang con más del 45% del total de la inversión extranjera, en la región de Golfo Bohai cada vez toma más relevancia por diversas razones, entre otra por la cercanía de la capital de país, en general la inversión se concentra en el sector manufacturero, el inmobiliario y el de servicios sociales²¹⁵.

²¹⁵ ICEX, Op. Cit. Pag 13.

La inversión extranjera esta concentrada en las áreas costeras (el 97% de la inversión total), centrándose particularmente en la región del Delta del Río Yang-Tsé alrededor de Shangai. Sin embargo como las áreas costeras son más caras, se prevé que a medio plazo la industria intensiva de mano de obra se trasladará hacia las áreas interiores. Las industrias intensivas en mano de obra, orientadas hacia exportación que no pueden mantener altos gastos de logística pueden buscar emplazamientos alternativos de inversión en Asia²¹⁶.

Datos de la Oficina Nacional de Estadísticas muestran que la inversión total en activos fijos en el año 2003 alcanzó los 515.017 millones de dólares, 28,4 por ciento más que en 2002, y el mayor crecimiento desde 1995. Esta cifra se eleva a 85.215 millones de dólares durante el primer trimestre del año 2004, un 47,8 por 100 más que en el mismo período del año anterior.

Sin embargo no hay un cambio en la estructura de la inversión. Desde el punto de vista sectorial, se mantiene básicamente la inversión manufacturera (siderurgia, cemento, aluminio, construcción, automoción, etcétera), cayendo en algunos sectores como el de la industria electrónica (-3 por ciento), o con ligeros crecimientos en la industria agroalimentaria (4,7 por ciento)²¹⁷.

La inversión esta adquiriendo un carácter excesivo y poco racional en algunos sectores con graves riesgos de recalentamiento. Así, el número de proyectos de inversión en el sector siderúrgico en el período enero-noviembre de 2003, alcanzó los 3.038, con una inversión total de 38.587 millones de dólares, lo que supuso un incremento del 72,2 por ciento respecto a 2002.

En el sector textil, el número de proyectos de inversión en ese período, alcanzó los 3.784 con un desembolso de 8.080 millones de dólares, lo que supuso un incremento del 110,6 por 100. En automoción, la tónica es parecida, con más de 1.320 nuevos proyectos y una inversión desembolsada en el período de 4.722 millones de dólares.

Estos proyectos incluyen tanto inversiones de empresas estatales como de empresas privadas, así como ampliaciones y nuevas iniciativas y, dada su magnitud, auguran problemas de exceso de capacidad en el futuro. Tanto es así que la Comisión Nacional para el Desarrollo y la Reforma instó en una circular a los organismos pertinentes a tomar medidas para ralentizar y cortar excesos inversores en las industrias del hierro y acero, aluminio, y cemento. Esta instrucción iba especialmente dirigida a la comunidad bancaria, ya que la expansión inversora se fundamenta en gran medida sobre el crecimiento del crédito bancario, basado a su vez en la situación de liquidez generalizada de la economía²¹⁸.

²¹⁶ China, Ficha de país 2004, InterChina, Casa Asia.

²¹⁷ CACHO Quesada Luis, Op. Cit. Pag 31.

²¹⁸ Ibidem.

Históricamente más del 50 por ciento de la inversión extranjera en China ha procedido de Hong Kong, sin embargo la inversión del mundo ha ido en aumento y ahora los mayores inversores son Japón, Corea, los Estados Unidos y Europa.

Motivada fundamentalmente por el bajo coste de la mano de obra, en 2006 la inversión extranjera se ha seguido centrando en el sector manufacturero, que supone el 57 % de la inversión efectiva de ese año. Dentro de las manufacturas destacan los siguientes productos: productos electrónicos y de telecomunicaciones, productos metálicos, confección y otros productos de fibra, productos plásticos, productos de piel, cuero y pluma, productos agroalimentarios. De acuerdo con el Ministerio de Comercio de China, en segundo lugar por volumen de inversión efectiva están el sector inmobiliario, que supone el 12% del total, y el financiero (cercano a un 10%). La inversión extranjera destinada al resto de sectores es escasa debido a las restricciones impuestas por el Gobierno.

En diciembre de 2007 ha entrado en vigor el Nuevo Catálogo industrial para la orientación de la inversión extranjera por el que se incentivan las industrias de alta tecnología y energías renovables así como la industria manufacturera de alta calidad. Actividades como la promoción inmobiliaria han quedado prohibidas para el inversor extranjero²¹⁹.

El atractivo de China es muy alto por la combinación de paquetes fiscales, reducciones aduaneras a la importación, las ZEE y el aporte casi ilimitado de una mano de obra barata de baja competitividad. Los inversores de Asia –Pacífico han utilizado a China como plataforma para bienes manufacturados intensivos en mano de obra y destinados a la exportación. Lo demuestra el que más de 40 por ciento de las exportaciones de las empresas extranjeras corresponden a los sectores de la ropa, productos de cuero y productos deportivos.²²⁰

3.9.1 Marco Legal de La Inversión Extranjera

Desde el año 2001 se ha llevado a cabo profundas reformas legales que han beneficiado a las empresas que han querido invertir en China. Las autoridades han hecho esfuerzos notables para dotar al sistema de una mayor transparencia, aumentando la seguridad jurídica para los inversores. Así, el marco normativo es objeto de modificación permanentemente en aras de una mayor flexibilidad de las condiciones de inversión y administración de las empresas.

Asimismo, las diferencias entre las empresas chinas y extranjeras cada vez se están diluyendo más. Tras su adhesión a la Organización Mundial del Comercio en el año 2001, China ha abierto progresivamente su economía para hacer frente a sus compromisos y transformar su economía planificada en una de mercado. Pese

²¹⁹ ICEX, Op. Cit. Pág.13.

²²⁰ Story Jonathan Op. Cit Pág. 6.

a la reciente liberalización de sectores como la venta y distribución, las empresas extranjeras que desean implantarse en China todavía deben hacer frente a limitaciones significativas y algunos sectores, como la banca o los seguros, todavía están sometidos a regulaciones bastante restrictivas, aunque poco a poco se van suavizando. El Nuevo Catálogo industrial para la orientación de la inversión extranjera en vigor desde diciembre de 2007 supone el marco general para los inversores extranjeros. En él se definen qué sectores son incentivados para la entrada de capital extranjero, cuáles quedan restringidos y cuáles prohibidos²²¹.

La inversión extranjera recibe distinto tratamiento según el tipo de actividad o sector al que pertenezca. Existen diversos sectores que están restringidos a la inversión extranjera o a los que, en algunos casos, el inversor extranjero sólo puede acceder a través de una sociedad de capital mixto.

La legislación china normalmente establece un volumen mínimo para la inversión. El capital mínimo requerido para constituir una sociedad de capital extranjero en un sector no restringido es de 30.000 RMB, según establece el artículo 26 de la Ley de Sociedades, que data de octubre de 2005. Sin embargo, es difícil conseguir la aprobación de proyectos con una cifra tan reducida de capital, aplicándose límites superiores (por ejemplo 140.000 USD para empresas manufactureras). Por otra parte, el mismo artículo establece que si alguna otra disposición determina un capital registrado para un sector concreto y superior a ese mínimo legal, tal disposición prevalecerá. Este es el caso de algunos sectores regulados tales como la banca, las agencias de viajes, aseguradoras, etc.

Además, persisten aún algunas trabas a la inversión, fundamentalmente de carácter administrativo. Son todavía frecuentes las inconsistencias en los procedimientos de aprobación para el establecimiento de empresas de inversión extranjeras y el país debe avanzar todavía en dotar al sistema de suficientes medios para llevar a cabo una protección efectiva de los derechos de la propiedad intelectual e industrial.

Las principales leyes y regulaciones que regulan la IED en China:

- Ley para las empresas de coinversión chino-extranjera o empresa mixta accionaria y las regulaciones para su implementación
- Ley para las empresas de cooperación chino-extranjera o empresa mixta contractual y las regulaciones para su implementación
- Ley para la empresa 100% extranjera y las regulaciones para su implementación
- Ley para la empresa extranjera, el impuesto sobre la renta y las regulaciones para su implementación
- Provisiones que rigen la guía de inversiones extranjeras; catálogo industrial de inversiones extranjeras; catálogo de los sectores con mayores ventajas para la inversión extranjera en las regiones central y oeste.

²²¹ Ibidem, pag.6

CAPITULO IV

COMPETENCIA COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y CHINA.

4.1 Acuerdos Comerciales

Dos aspectos fundamentales que han determinado el nuevo orden mundial, son por un lado la adopción de las políticas de ajuste estructural y el nuevo sentido de la cooperación, ambos tienen mucha relación y coinciden en definir los pasos que deben seguir los gobiernos de las naciones para ser parte de la globalización y que marcan las reglas de acción para una colectividad mundial²²².

En la década de los 80's América Latina sufría una recomposición en los órdenes internos tanto social como económico, Centroamérica, así como en México presentaban un estancamiento de sus economías y se acentuaba la crisis por el endeudamiento externo lo que frenaba el desarrollo social de las naciones y reflejaba una "crisis estructural de acumulación, un fracaso del modelo agro exportador, y también del Estado intervencionista nekeynesiano así como crisis del capitalismo dependiente periférico."

Todo ello dio pie a la aplicación de Políticas de Ajuste Estructural dictadas desde las Instituciones Financieras Internacionales (IFI), conformadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y posteriormente por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y los Bancos Regionales, pero fueron básicamente los dos primeros organismos los que "obligaron" por medio de préstamos a imponer una serie de reformas que supuestamente permitirían a los Estados de América Latina salir de la crisis en que se encontraban.

Ya que se requerían urgentemente de políticas que permitieran reactivar la economía y el aspecto social, sin embargo la forma en que se dictó por medio de las Instituciones Financieras Internacionales (a través de fondos de estabilización, préstamos "condicionados" para reactivar a los sectores y la promesa de la renegociación de la deuda externa) no fue la adecuada.

A principios de los 90's muchos gobiernos de América Latina, incluido el de México, asumieron y promovieron la idea neoliberal de que el libre comercio sería motor de crecimiento económico y éste por sí mismo generaría desarrollo. Ese fue el mensaje principal de la propaganda a favor de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN / NAFTA) que promovió el gobierno de Carlos Salinas de Gortari en México²²³.

²²²CASTAÑEDA Norma, Sandoval Areli "Los Tratados Comerciales como instrumento de las políticas de Ajuste Estructural y su impacto en los Derechos Económicos, Sociales, Culturales y Ambientales" DECA, Venezuela, 2004 Pág. 3.

²²³ Ibidem Pág. 2.

Por otra parte, la cooperación internacional también inició un proceso de transformación y sus objetivos han venido cambiando desde entonces a partir del fortalecimiento de los procesos de integración económica, traducidos en acuerdos que han puesto el énfasis en las inversiones y en el libre comercio, parte de este cambio obedece a una lógica de las grandes potencias por las disputas de los mercados, y bajo el criterio de que también es necesario reducir al mínimo la participación del estado y priorizar el libre mercado como eje rector del desarrollo dejando de lado el impulso del desarrollo sustentable que en un principio caracterizó a la cooperación.

Se vive entonces un proceso de integración ya sea bilateral o regional a través de acuerdos o tratados comerciales que en la década de los años 90's han proliferado, y que obedecen a un patrón dictado desde las instituciones financieras internacionales (IFI's) así como de la propia Organización Mundial de Comercio (OMC).

A través de éstos se consolidan las zonas comerciales entre distintos países y se busca la comercialización internacional de sectores como servicios financieros, transporte, compras gubernamentales, agrícola, energéticos, servicios culturales y profesionales, así como la apertura indiscriminada a la inversión extranjera directa e indirecta (capital especulativo). Todo ello regulado por medio de normas sujetas al marco normativo multilateral de la OMC.

No hay que olvidar también que la mayoría de los TLC se han basado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN / NAFTA) y tienen casi los mismos objetivos:

- ✓ Reafirmar los lazos de amistad y cooperación entre sus naciones;
- ✓ Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y ampliar la cooperación internacional;
- ✓ Reducir las distorsiones en el comercio;
- ✓ Establecer reglas claras y de beneficio para su intercambio comercial;
- ✓ Promover el desarrollo sostenible, entre otros.

Pero no se ha logrado ninguno de los supuestos anteriores, por el contrario, existe un severo déficit en la balanza comercial de diversos países del continente, los sectores de exportación no han logrado vincularse con sectores de producción local que impulsen otras áreas de la industria nacional, tampoco ha aumentado significativamente el empleo y el que se ha generado en muchas ocasiones es precario, los salarios han perdido su poder adquisitivo, etc.

Esto refleja que los tratados no han sido garantía para impulsar el desarrollo ni el crecimiento económico y parte de ello se debe a las malas negociaciones que los países en desarrollo han hecho, no hubo un análisis a fondo sobre los sectores que se podían abrir a la competencia externa ni un fortalecimiento de la industria

nacional, se olvidó también de la necesidad de reducir asimetrías y mejorar las condiciones de competitividad para el mercado global²²⁴.

4.2 Relaciones comerciales de México.

México ha realizado tratados comerciales con diversos países, como se muestra en el siguiente cuadro, entre ellos, Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, Chile, Unión Europea, Israel, El Salvador, Guatemala y Honduras, Estados Unidos y Canadá, entre otros.(véase cuadro 24)

CUADRO No. 24

Acuerdos Comerciales firmados por México		
Denominación	País con el que se firmó	Entrada en vigor
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	1 de enero de 1994
<u>TLC-G3</u>	Colombia y Venezuela	1 de enero de 1995
<u>TLC México - Costa Rica</u>	Costa Rica	1 de enero de 1995
<u>TLC México - Bolivia</u>	Bolivia	1 de enero de 1995
<u>TLC México - Nicaragua</u>	Nicaragua	1 de julio de 1998
<u>TLC México - Chile</u>	Chile	1 de agosto de 1999
<u>TLCUEM</u>	Unión Europea	1 de julio de 2000
<u>TLC México - Israel</u>	Israel	1 de julio de 2000
<u>TLC México - TN</u>	El Salvador, Guatemala y Honduras	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
<u>TLC México - AELC</u>	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	1 de julio de 2001
<u>TLC México - Uruguay</u>	Uruguay	15 de julio de 2004
<u>AAE México - Japón</u>	Japón	1 de abril de 2005

Fuente: Secretaría de Economía." Acuerdo y Negociaciones.

Por lo general, uno de los principales temas de negociación de un tratado de libre comercio es la eliminación de los aranceles, los cuales se usan como mecanismo de protección de la industria nacional o de promoción industrial al privilegiarse la importación de insumos más baratos a fin de que la industria nacional fabrique con menores costos²²⁵.

Las disposiciones del TLCAN establecen formalmente una zona de libre comercio entre los tres países. Según la teoría, en una zona de libre comercio se eliminan de forma paulatina y negociada las trabas comerciales (en especial los aranceles y las regulaciones no arancelarias) que limitan el libre tránsito de bienes y servicios,

²²⁴ Ibidem Pág. 4.

²²⁵ Sosa Carpenter Rafael "Iniquidad jurídica en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Comercio Exterior, vol. 53, núm. 5, México, mayo de 2003. <http://revistas.bancomext.gob.mx>

a pesar de que cada país miembro mantiene su propia política comercial y su peculiar régimen arancelario frente a terceros países.

El TLCAN vino a regular las relaciones de interdependencia que existen con Estados Unidos y a abrir un nuevo mercado para México, Canadá, siendo éste país con quien hay que cooperar como socio comercial y político a fin de crear un contrapeso frente a las decisiones de Estados Unidos²²⁶.

La integración comercial conformada por México- Estados Unidos. El objetivo principal del TLCAN era Formar una Zona de Libre Comercio, estableciendo reglas claras y permanentes para el intercambio comercial, que permita el incremento de flujo comercial e inversión, así como nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida. Como Objetivos Específicos se tenía:

- El eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios.
- Promover condiciones de competencia leal. Proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias.
- Establecer lineamientos para una ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios.
- Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- Fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo.
- Coadyuvar a la creación de empleos²²⁷.

En la actualidad América del Norte se ha convertido en la región de mayor importancia económica y comercial para México.

El TLC, en vigor a partir del 1 de enero de 1994, permite aprovechar la complementariedad existente entre las economías de Estados Unidos, Canadá y nuestro país, tanto en la dotación de recursos como en los procesos productivos, incrementando la competitividad de la región. Además promueve una nueva cultura empresarial de calidad y competitividad internacional; asimismo, es un catalizador de iniciativas de liberación comercial mundial.

Después de la entrada en vigor del TLC, Canadá se convirtió en el segundo mercado para los productos mexicanos, y México se convirtió en el tercer socio comercial de Canadá, solo después de Estados Unidos y Japón.

²²⁶ Ibidem.

²²⁷ Secretaría de Economía, "Acuerdos y Negociaciones" <http://www.economia.gob.mx>. Consulta del día 05 de agosto de 2008

También ha impactado de tal manera que ha duplicado a partir de la vigencia del TLC, el comercio bilateral entre Estados Unidos y México; México es el segundo mercado más grande para los productos Estadounidenses y uno de los socios comerciales más dinámicos de Estados Unidos, el cuál ha adquirido 85% de las exportaciones totales de México para el año 2006²²⁸. México supera a sus competidores en la mayoría de las categorías, pero su posición está en riesgo. Enfrenta presiones competitivas de Taiwán y Corea del Sur en productos de capital intensivo cuya demanda está creciendo en Estados Unidos.

En términos comparativos, en poco más de un mes, el comercio de los dos países es igual a lo que México comercia en un año con el total de los 27 los países de la Unión Europea²²⁹, en 2006, los Estados Unidos exportaron a México bienes por 134,200 millones de dólares, un aumento de 11.5% respecto a 2005 e importaron de México bienes por 198,300 millones de dólares, un aumento de 16.6% respecto a 2005²³⁰ (véase grafica 28).

A más de 10 años de la entrada en vigor del TLCAN, el peso de las exportaciones mexicanas se basa en la industria manufacturera, donde la Industria Maquiladora de Exportación desempeña un papel determinante en el dinamismo de las mismas. Así mismo, entre los sectores afectados por la mayor competencia internacional, con pérdida de participación entro del mercado estadounidense o nulo crecimiento están, la industria del plásticos (juguetes), prendas de vestir, textiles, muebles, calzado entre otros

Esto por la fuerte competencia de otros países con bajos costos de mano de obra como China, que a su vez, ha ganado presencia en detrimento generalmente, de otros países asiáticos exportadores²³¹.

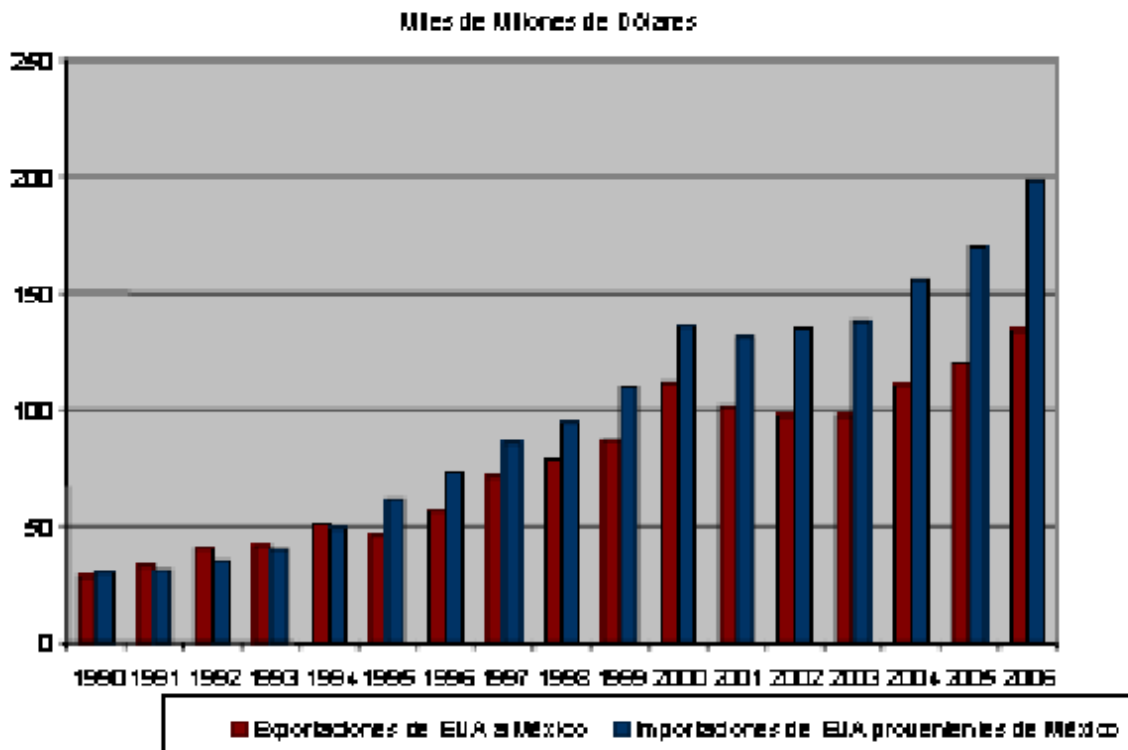
²²⁸ VELA Sosa Raúl, MÉXICO: Tratados Comerciales Internacionales, Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Yucatán. Proyecto de Investigación: FECO-03-002 Pág. 25.

²²⁹ Embajada de los Estados Unidos en México, "México – Estados Unidos de un Vistazo", Comercio Bilateral, Sección Económica, <http://mexico.usembassy.gov>

²³⁰ Ibidem.

²³¹ CASTILLO Neme Omar, Op. cit. p. 55

GRAFICA No.28
Exportaciones e importaciones de México a EUA.



FUENTE: Embajada de Estados Unidos http://www.usembassy-mexico.gov/satag glance_trade.pdf

4.3 Relaciones comerciales de China.

El proceso de acuerdos de libre comercio (ALC) en Asia Oriental ha sido gradual pero profundo, desde su comienzo a mediados de la década del 90 y acelerado por la crisis financiera asiática. La Asociación de Naciones del Sureste Asiático²³² (ASEAN) fue la primera en promover el plan de la comunidad económica, con el objeto de formar un mercado integrado y una plataforma productiva para fines del año 2020, si bien el área de libre comercio de la ASEAN se viene desarrollando de manera acelerada desde 1992. Algunas economías de Asia del este²³³.

En la actualidad, China, Japón, Tailandia y Malasia también intentan seguirle el ritmo a esta tendencia. Tailandia se ha movilizado para establecer negociaciones

²³² Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN), organización regional de estados del Sureste asiático creada el 8 de agosto de 1967. Los principales objetivos de la ASEAN: acelerar el crecimiento económico y fomentar la paz y la estabilidad regional. La ASEAN ha establecido un foro conjunto con Japón, y sostiene un acuerdo de cooperación con la Unión Europea (UE).

²³³ Chai Yu, Liu Xiao Xue y Song Hong "China y los acuerdos de libre comercio", Revista del ICEI , Comercio Exterior e Integración. cei.mrecic.gov.

separadas con China, ha realizado un estudio conjunto con Corea sobre la factibilidad de un ALC y ha creado un grupo de trabajo conjunto para estudiar la forma de promover relaciones económicas más cercanas con Japón. Malasia, en un significativo cambio de política, ha iniciado conversaciones con Japón.

Asia del este ha visto el surgimiento de una red de ALC que representan una nueva tendencia económica de regionalismo e integración económica en Asia.

Existen tres clases de ALC en Asia Oriental:

- ✓ Agrupamientos sub-regionales, como la ASEAN o el posible ALC de Asia del Noreste;
- ✓ Tratados bilaterales entre dos economías, como el "Acuerdo para una Nueva Era de Asociación Económica" Japón-Singapur; la fórmula "ASEAN más uno", como el acuerdo concluido entre China y ASEAN (ACFTA),
- ✓ La propuesta de "Asociación Económica Integral" Japón-ASEAN que podría incluir un ALC. No existen ALC en Asia del Noreste.

En terreno económico destaca en 2004 el acuerdo alcanzado con China para establecer en 2010 la mayor zona de libre comercio del mundo, con unos 1.800 millones de consumidores potenciales. Destaca también la aprobación del Programa de Acción de Vientiane 2004-2010 (VAP), que ha permitir avanzar en la construcción de la comunidad económica y reducir las brechas existentes en términos de desarrollo, para lo que se establece un Fondo de ASEAN para el Desarrollo (ADF).

Se firma asimismo un Acuerdo Marco para la integración económica de 11 sectores prioritarios que representan más del 50% del valor del comercio interno de la ASEAN. Con este acuerdo, que patentiza la voluntad de acelerar el proceso de integración, se adelanta de 2010 a 2007 la supresión de las barreras comerciales existentes en esos sectores. En 2004 también son destacables algunos logros de la ASEAN para favorecer la seguridad regional: principalmente la adhesión de Corea del Sur, Japón, Pakistán y Federación Rusa al Tratado de Amistad y Cooperación (TAC), que de este modo toma mayor fuerza como código de conducta para regular las relaciones interestatales en fomento de la paz y la estabilidad regionales.

Destaca asimismo la institucionalización de ASEAN +3 (China, Japón y Corea del Sur) que supone la decisión de reunirse anualmente y al máximo nivel en cumbres de Asia Oriental. En este más amplio contexto se adopta un plan para combatir el crimen transnacional²³⁴.

4.4 Acuerdos Bilaterales China-Estados Unidos

China, por su parte, representa una amenaza en productos de labor intensa ya que sin tratados de libre comercio, China está conquistando el mercado de

²³⁴ Ibidem.

Estados Unidos, aprovechando la ventaja de su inmensa fuerza laboral con salarios bajos.

Estados Unidos y China reconocen la importancia de normalizar sus intercambios comerciales. En 1972, en el Comunicado de Shangai, ambas partes acuerdan dejar de lado los obstáculos cruciales que impiden la normalización de las relaciones y se concentra en el impulso al comercio exterior. A partir de ese momento, Estados Unidos y China sostienen reuniones de alto nivel en los campos científico, cultural, comercial y cuestiones de seguridad y militares, participación en los foros internacionales y otros asuntos.²³⁵

A partir de 1998 aumentan las relaciones comerciales y las visitas entre ambos países para firmar un acuerdo comercial de gran alcance, no fue sino hasta 1999 cuando se intensificaron las relaciones y ambos países firmaron un acuerdo sobre agricultura, finalmente el 15 de noviembre de 1999, Estados Unidos y China firmaron un acuerdo bilateral que preparó el terreno para que China pueda ingresar a la Organización Mundial del Comercio. Este acuerdo, considera temas como el acceso de los productos estadounidenses al mercado chino, la posibilidad de realizar inversiones en servicios, el comercio y los derechos de distribución, entre otros.

Sin embargo, el acuerdo no es un hecho aislado, sino que forma parte de un cambio general en la forma de relacionarse de Estados Unidos con la nación asiática, derivada en parte de la importancia que ha adquirido este país durante los últimos años.

Resulta necesario recordar que después de los trágicos eventos de la Plaza de Tiananmen las relaciones entre ambos bajaron de perfil durante más de una década. Sin embargo, ya en 1996 el presidente Clinton anunciaba que la estabilización de las relaciones con China sería una prioridad durante su segunda administración.

Precisamente, en 1997 la primera cumbre entre los presidentes de ambos países, fue una señal importante en torno a la normalización²³⁶.

En el espíritu del Acuerdo Comercial, se determinó que Washington diera a China, por quince años, a partir del ingreso de ese país a la OMC, tratamiento de economía que no es de mercado, lo que habilita al gobierno estadounidense a imponerle a los productos chinos impuestos compensatorios antidumping, superiores a los aplicados a las economías de mercado.²³⁷

²³⁵ MORALES Ramírez Damaso. "La ampliación de las relaciones comerciales". Editores Plaza y Valdés, p. 143-144

²³⁶ Ibidem.

²³⁷ BUZO de la Peña Ricardo Marcos. Op. cit., P. 343

Estados Unidos intento moldear una relación mas clara con China y conforme se evidenciaba el peso que el comercio con ese país adquiriría, introdujo una serie de leyes que pueden apreciarse en el cuadro No.25.

CUADRO No. 25

**Marco normativo de las relaciones comerciales
entre los estados unidos y china**

Año	Documento
1992	Memorando de Entendimiento de Acceso al Mercado
1992	Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual
1995	Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual
1999	Acuerdo sobre Cooperación Agrícola
1999	Acuerdo bilateral entre Estados Unidos y China relativo a los términos de adhesión de China a la OMC
2000	Ley para autorizar un trato no discriminatorio

Fuente: U.S. Congreso, Acuerdo autorizado de trato no discriminatorio, Washington, 25 de Mayo de 2000.

Los principales elementos contemplados en este acuerdo bilateral se enumeran a continuación:

1.-Provisiones generales. El acuerdo incluye una serie de disposiciones que de hecho significan que el ingreso de China a la OMC estaría sujeto a medidas defensivas unilaterales por parte de los Estados unidos en varios terrenos. En primer lugar, incluye un mecanismo especial de salvaguardar que permanecerá vigente 12 años después de dicho ingreso. Este mecanismo puede ser utilizado para controlar rápidos incrementos de las importaciones desde China que causen o amenacen causar problemas en los Estados Unidos.

2.-Medidas antidumping. Estados Unidos puede continuar aplicando una metodología para economías que no sean de mercado en los casos de antidumping relativos a importaciones desde China. Esta disposición, que permanecerán vigencia por 15 años, después del ingreso de China a la OMC, permitirá a Estados unidos tomar en consideración las características especiales de la economía china cuando identifique y cuantifique posibles beneficios provenientes de subsidios. Al mismo tiempo, China puede solicitar que Estados Unidos revise sectores específicos, o la economía china como un todo, para determinar su orientación es de mercado y, por lo tanto, no esta totalmente sujeta a la metodología especial de economía no orientada al mercado.

3.-Comercio y derechos de distribución. Las empresas estadounidenses que operen en China podrán distribuir productos importados, así como productos que ellas elaboren en este país, lo cual proporcionaría una gran oportunidad para expandir las exportaciones a china. Anteriormente las empresas podrían distribuir sus productos únicamente cuando los producían directamente en China, y si los importaban, la distribución tendría que realizarse a través de empresas estatales creadas para ese fin. Una de las razones por las cuales las empresas estadounidenses decidían instalar una planta de producción en China era la de poder vender a un mercado tan importante. Bajo las condiciones del acuerdo, las

compañías estadounidenses podrán vender sus productos cualquiera que sea el lugar que los elaboren, por lo que les permitirá incrementar sus exportaciones.

4.-Servicios. El acuerdo establece que China proveerá acceso a su sector de comunicaciones así como a los de seguros, servicios financieros, profesionales y relacionados con la computación. En telecomunicaciones después de la incorporación de China a la OMC, los operadores extranjeros podrán tener un participación del 25% en las firmas de telecomunicación móvil, que se incrementara al 49% a partir del tercer año. En los servicios de Internet se permitirá el acceso al 30% del servicio en las provincias de Beijing, Shanghai y Guangzhou, el que se incrementara el 50% en dos años, cuando todas las restricciones geográficas hayan desaparecido. Si bien es cierto que China ha alcanzado cierta apertura en materia de servicios financieros, todavía la participación privada internacional en esta actividad es muy reducida. El mismo tiempo, el hecho de que los mercados de capitales hayan crecido muy frecuentemente en China durante los años noventa se convierte en un importante incentivo para que el gobierno estadounidense desee asegurarse el acceso a estos mercados.

5.-Productos industriales. Los aranceles industriales chinos se redujeron de un promedio general de un 24.6% ad valorem en 1997, a un promedio general de 9.4% en 2005. Los aranceles sobre los productos industriales de especial interés para los Estados Unidos se reducirán a un promedio de 7.1% ad valorem y la mayor parte de estas reducciones arancelarias estarán en vigor para el año 2003.

Los aranceles para automóviles bajaran desde los niveles actuales del 80-100% ad valorem al 25 en 2006, y su reducción mayor se verificara el primer año después de la incorporación de China a la OMC. Al respecto, China accedió a reducir estos aranceles a cambio de un plazo mas largo. También acordó eliminar todos los aranceles sobre bienes como computadoras, equipo de telecomunicaciones, semiconductores y otros productos de alta tecnología, los aranceles para estos productos pasaran de un promedio actual de 13.3% a 0 en el año 2005.

En madera y papel los aranceles serán reducidos de sus niveles actuales de 12-18% para la madera y 15-25% para el papel. En el caso de los textiles el acuerdo incluye un protocolo sobre la base de los acuerdos textiles establecidos en 1997, el cual permite que las compañías y los trabajadores estadounidenses puedan responder ante el incremento de las importaciones de productos textiles y de la confección, utilizando una salvaguarda. Esta salvaguarda permanecerá en aplicación hasta el 31 de diciembre de 2008, es decir, cuatro años después de que deje de regir el Acuerdo sobre los textiles y el Vestido de la OMC²³⁸.

²³⁸ EDUARDO Gitti y Rasall Arce. El ingreso de China a la OMC y su impacto sobre los países de la cuenca del Caribe. Revista de la CEPAL No. 74 Agosto de 2001, p. 93-94

Bajo las condiciones negociadas, una amplia gama de servicios debería abrirse a la competencia extranjera, incluyendo los servicios financieros, las telecomunicaciones, la distribución, el turismo, los viajes, los servicios profesionales y la industria audiovisual. La banca extranjera podría desarrollar negocios en moneda local, y se reducirían las restricciones geográficas, en la banca de inversiones las firmas extranjeras podrían poseer hasta el 49 por ciento de las firmas de intermediación, tres años después del acceso de China a la OMC. Las compañías extranjeras podrían llegar a poseer el 49 por ciento de las acciones en las "joint ventures", aumentando hasta el 50 por ciento dos años después del ingreso de China.²³⁹

La amplia geografía del mercado chino, sus prácticas políticas, su posición tradicional frente a la participación extranjera en la economía, los requerimientos gubernamentales de contenido local, sus licencias para la distribución de productos y su legislación confusa, son apenas algunos de los obstáculos a un comercio libre y claro.

Si bien la entrada de China a la OMC plantea a las empresas estadounidenses grandes retos, no es menor cierto que también amplía los campos de intercambio. Las estrategias tendrán que ser redefinidas y contempla, al menos, las siguientes acciones:

- Evaluación de los diferentes esquemas de conversión estratégica;
- Mayor control sobre las operaciones administrativas de la compañía, como mercadotecnia, almacenamiento, distribución, puntos de venta, servicios al consumidor, entre otros; y análisis de la reducción gradual de las medidas no arancelarias como cuotas, licencias, inspecciones, contenido local, requerimientos de transferencia de tecnología, que otorgaran una mayor flexibilidad en las decisiones de inversión.²⁴⁰

Otro aspecto de suma importancia que permitirá un mayor intercambio entre ambos países es el mandato de vigilancia de la OMC. Este organismo internacional está facultado para supervisar que los países miembros cumplan con los compromisos adquiridos, así, China estaría vigilado muy de cerca con respecto a las modificaciones en materia de política comercial.

Además bajo este concepto, también deberá notificar a la OMC sobre las modificaciones a las leyes y reglamentos de comercio exterior y cualquier otra práctica que afecte a este.

Estados Unidos ha sido incapaz de incrementar sus exportaciones, particularmente en los bienes, al haber pasado de 771 mil millones de dólares en 2000 a 718 en 2001, lo que representa un declive de -6.87%, frente a -4.45 de los servicios.

²³⁹ STORY Jonathan, Op. cit. pag. 179 y 183

²⁴⁰ MORALES Ramírez Damaso. Op. cit.. P. 147

Las exportaciones de servicios han mostrado un mejor comportamiento, sobre todo los servicios del gobierno, misceláneos y otros servicios privados; lo que no ocurre con los servicios de viaje, tarifas de pasajeros u otros de transporte, que se vieron afectados por los atentados del 11 de septiembre de 2001.²⁴¹

En lo que se refiere al comercio bilateral. China es un país importante para los Estados Unidos, dado que hacia 1997 el 7.2% de las importaciones estadounidenses provenían de China, un incremento considerable desde el 5.4% de 1993 (véase cuadro No. 26). En lo que respecta a las exportaciones de los Estados Unidos, las ventas a China se mantuvieron estables entre 1993 y 1997, representando un 1.9% del total. Esta cifra indica que Estados Unidos puede aspirar a expandir sustancialmente sus envíos a ese país.

China ocupa el cuarto lugar entre los países de origen de las importaciones estadounidenses y el décimo tercero entre los receptores de las exportaciones de los Estados Unidos.

CUADRO No. 26

Estados Unidos y China: Importancia del comercio bilateral

	1993	1997
Importaciones de EE.UU desde China respecto a las importaciones totales de EE.UU.	5.4	7.2
Exportaciones de EE.UU. Hacia China respecto a las exportaciones totales de EE.UU.	1.9	1.9
Importaciones de China desde EE.UU. respecto a las importaciones torales de China	13.0	15.1
Exportaciones de China hacia EE.UU. respecto a las exportaciones totales de China	22.4	25.9

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Modulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) y Naciones Unidas

Visto desde el ángulo de China, Estados Unidos es muy importante socio comercial, hacia el cual en 1997 dirigió un 25.9% de su exportaciones y el cual compro un 15.1% de sus importaciones. La situación fue bastante favorable para China, desde el balance comercial positivo a su favor de 49,747 millones de dólares.

En el caso particular del comercio con China debe mencionarse que Estados Unidos registra un superávit creciente en los servicios, lo que indica a todas luces que este es uno de los sectores donde tiene ventajas comparativas y de mayor potencial para los estadounidenses, sobre todo si consideramos que 70% de la economía de ese país se concentra en esa actividad.

²⁴¹ Ibidem, p. 150

En el caso de los bienes, Estados Unidos ha demostrado un gran dinamismo en la exportación de productos de alto valor agregado y tecnológico, como equipo para la generación de energía, aeronaves, maquinaria y equipo eléctrico (véase cuadro No. 27).

CUADRO No. 27
Principales exportaciones
de Estados Unidos a China 1999

Producto	Porcentaje de participación
Equipo para generación de energía	24.4
Aeronaves	24.0
Maquinaria y equipo eléctrico	18.8
Fertilizantes	8.8
Equipo medico	7.6
Plástico y artículos derivados	4.9
Papel	3.4
Aceites vegetales	3.2
Químicos orgánicos	2.9
Vehículos y partes automotrices	2.0
Total	100.0

Fuente: Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, Departamento de Comercio y Oficina de Censo

Las principales importaciones estadounidenses de bienes de origen chino se concentra en maquinaria y equipo eléctrico, juguetes, equipo para la generación de energía y calzado (véase cuadro No. 28)

CUADRO No. 28
Principales importaciones
de Estados Unidos de China 1999

Producto	Porcentaje de participación
Maquinaria y equipo eléctrico	22.3
Juguetes y juegos	17.5
Equipo para generación de energía	15.0
Calzado	12.8
Muebles	9.0
Prendas de vestir	8.8
Piel y artículos de viaje	4.8
Plásticos y productos derivados	3.9
Instrumentos médicos	3.4
Hierro y acero	2.5
Total	100.0

Fuente: Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, Departamento de Comercio y Oficina del Censo.

La complementariedad entre ambos mercados es cara: Estados Unidos es un gran mercado con un gran poder adquisitivo. China exporta productos que son bien recibidos en su mercado, como textiles, prendas de vestir, calzado, juguetes,

aparatos electrónicos para el hogar, productos industriales ligeros, maquinaria y herramienta en general. Por su parte, China posee un mercado en crecimiento para equipo, productos de alta tecnología, productos de aviación, maquinaria sofisticada, electrónica, químicos, granos y fertilizantes, por lo que respecta en la distribución geográfica de las exportaciones estadounidenses, se observa que continúan concentrándose en América del Norte, le sigue en importancia la Cuenca del Pacífico y posteriormente la zona que conforman los países de Europa Occidental.

En la Cuenca del Pacífico, Japón contabiliza cerca de un tercio de las importaciones de origen estadounidense, lo que lo ubica en el primer sitio. Sin embargo, el mercado chino capta alrededor de un séptimo de las exportaciones totales de Estados Unidos a la Cuenca del Pacífico.²⁴² Por otro lado, las importaciones estadounidenses por región, contrario con lo que sucede con las exportaciones no tienen su principal origen en América del norte, sino en la Cuenca del Pacífico, en donde China representa casi la mitad.

Esta situación se explica sobre todo por la fabricación de bienes a un bajo costo, lo que significa que las importaciones estadounidenses de origen chino no son substitutas directas de las manufacturas norteamericanas. 90% de estas importaciones sustituyen a otras similares provenientes de países con bajos costos laborales del este y sudeste asiático. Por lo regular se trata de mercancías de escaso contenido tecnológico como juguetes, calzado y prendas de vestir. Solo el 10% de las importaciones de origen chino compiten con las manufacturas estadounidenses.²⁴³

4.5 Perspectivas Mexicanas Frente a la Expansión China

A menos que refuerce su estrategia, México esta en riesgo de perder su participación de mercado ante países mucho más competitivos en costos. Líneas adelante se proponen algunos pasos a seguir para superar la estrategia de proveer sólo producción de bajo costo y moverse hacia una oferta de mayor valor agregado. Pero antes agruparemos a los países competidores de México en tres regiones (véase cuadro no. 29).

CUADRO No. 29

REGIONES COMPETIDORA DE MÉXICO		
LEJANO ORIENTE	EUROPA CENTRAL	AMERICA Y CUENCA DEL
CHINA COREA DEL SUR MALASIA SINGAPUR TAILANDIA HONG KONG TAIWAN	POLONIA ESTADOS BÁLTICOS REPÚBLICA CHECA ESLOVAQUIA RUMANIA BULGARIA HUNGRÍA ESLOVENIA CROACIA	GUATEMALA EL SALVADOR HONDURAS NICARGUA COSTA RICA JAMAICA REPÚBLICA DOMINICANA

²⁴² Ibidem, p. 153.

²⁴³ Ibidem, p. 153-154.

El Lejano Oriente es la mayor región exportadora de bienes a Estados Unidos y la única que exporta más que México a ese país en términos de valor. China es el competidor más fuerte no sólo por su tamaño, sino por su fenomenal crecimiento en las últimas dos décadas. Es el único país de Asia que supera a México en crecimiento de las exportaciones. Los otros competidores importantes son Taiwán, Corea del Sur y Hong Kong.

Por su tamaño y valor económicos, esta es la única región que puede ser considerada competidor significativo de México, si bien las exportaciones mexicanas a Estados Unidos crecieron a un ritmo anual más rápido entre 1992 y 2004: 13,6% contra 8,6% de Asia.

Durante el mismo periodo, las exportaciones de Europa Oriental a Estados Unidos crecieron más rápido incluso que las de México (13,7%), pero su valor, junto con las de Centroamérica y la Cuenca del Caribe, es bastante pequeño y no representa una amenaza inmediata para México en ese mercado.

Hay que considerar que China recibió más de 450.000 millones de dólares de IED y un monto similar en reservas; su comercio exterior pasó de representar el 3,9% mundial en 2000 al 6% en 2003; el costo del trabajo en China es veintiséis veces menor que en Estados Unidos y cuatro veces más barato que en México; si incluimos a Hong Kong, China es el productor líder de electrónicos del mundo y su integración económica con Taiwán progresa a pesar de las desavenencias políticas. Por lo tanto, los cálculos sobre China en el largo plazo deben contemplar una economía que incluye a Hong Kong, Macao y Taiwán (ZEC). Mientras tanto, desde el año 2000 se observa una atonía en la economía mexicana que se expresó en un muy bajo crecimiento del PIB, con las consecuencias correspondientes en el ámbito social y en otros rubros económicos²⁴⁴.

En términos de las relaciones con China, se destaca un aumento significativo del comercio deficitario con ese país que lo colocó en 2003 como el segundo socio comercial después de Estados Unidos y una competencia importante por el mercado del mismo país. Mientras el comercio total entre México y Estados Unidos y, en particular, las exportaciones mexicanas no pudo recuperar el crecimiento sostenido que tuvo hasta el año 2000, el comercio total entre China y Estados Unidos –y, en particular, las exportaciones chinas, percibió un crecimiento espectacular²⁴⁵.

²⁴⁴ LABIANO Virginia, Loray Romina, “China: Desafíos y Oportunidades para México”, Centro Argentino de Estudios Internacionales Programa Asia-Pacífico, Trabajo presentado en el Tercer Encuentro de Alumnos y Graduados de la Jornada de Relaciones Internacionales, “Los desafíos del siglo XXI”, Tandil, 12 y 13 de octubre de 2006. pag 9-13. www.caei.com.ar

²⁴⁵ Labiano Virginia, Loray Romina, Op cit Pág. 21.

China no sólo vende cantidades de bienes cada vez mayores a México, sino que también está desplazando a importantes exportaciones mexicanas en su principal mercado, los Estados Unidos, específicamente en electrodomésticos, ropa, juguetes, piel y calzado.

En 2003, China reemplazó a México como el segundo exportador más importante al mercado estadounidense. Entre octubre de 2000 y marzo de 2002, el sector maquilador mexicano se deshizo de 277,000 empleo, casi 20 por ciento del empleo total.

Entre 2000 y 2005, México perdió cerca de un tercio de los empleos en la industria del vestido. “En 2001, con un incremento del 15 por ciento en la compensación promedio por hora en México, muchos vendedores de ropa en los Estados Unidos, según se informa, cambiaron su fuente de suministro de México a Asia, especialmente: China”

La producción china también ha afectado el sector del equipo eléctrico en México, que incluye telecomunicaciones y maquinaria eléctrica. El sector representa cerca de un tercio de las exportaciones manufactureras del país y casi el 10 por ciento de los empleos manufactureros. Según datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, desde 2002 las exportaciones chinas de equipo eléctrico hacia EE UU se han elevado en un promedio de 40 por ciento anual, mientras que las de México han caído en un 10 por ciento en promedio. En 2003, entre los diez primeros productos de este sector, México registró un incremento en las exportaciones a los Estados Unidos con sólo tres de esos productos, mientras que China experimentó crecimiento en 8 de ellos.

Para México, la "amenaza" china es más que real. Ni el TLCAN, ni la ventaja geográfica le han servido para mantener su puesto de primacía en la lista de los socios comerciales de Estados Unidos, mientras que por casa, el contrabando y las mercancías baratas provenientes de China están haciendo temblar a la industria.

China produce desde las tradicionales figuras de santos aztecas fabricadas en arcilla, sandalias de cuero y hasta sarapes (producto textil que se utiliza tanto como cobija o pieza de adorno para la casa).

Hasta el momento, lo único que se va salvando es el producto más tradicional de México, el "tequila", pero si la competencia de China continúa siendo feroz, quién sabe por cuánto tiempo más²⁴⁶.

²⁴⁶ MARTINEZ, Mariana: “China gana la pulseada a México”, en http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/barometro_economico/newsid_3359000/3359091.stm, publicado el 31 de diciembre de 2003.

4.5.1 Competencia en el Sector Maquilador

China representa una clara competencia para las exportaciones mexicanas. En la maquila, uno de los sectores exportadores manufactureros más importantes de México, se experimentó una disminución de 730 establecimientos y de 229.127 empleos entre 2000 y 2003. De las maquilas que salieron de México, 35% lo hicieron a China. En esto hay que considerar que la zona más importante de establecimiento de maquilas en México es parte de la región con salarios más altos, lo cual también repercutió en el traslado de algunas empresas. Por su parte, industrias tradicionales mexicanas como la del calzado y textiles no resistieron la competencia de los productos chinos –que entran de manera legal e ilegal al país–, por lo que desde mediados de la década de 1990, estos sectores experimentaron una ola de quiebras que se agudizó a partir de 2000.

Además, la competencia está provocando cambios profundos incluso en las empresas que no han emigrado. Mario Domínguez, de la Asociación de Maquiladoras, señala que muchas empresas tuvieron que buscar alternativas para ser más atractivas. Lo hicieron mejorando procesos y, en muchos casos, tecnología de punta, lo cual afectó la mano de obra. Considerando esta medida como la única forma de competir en precio con el mercado asiático.

La competencia se perfila particularmente difícil para México en el sector de textiles y confección de ropa tras la eliminación de las cuotas que regulaban el acceso a los mercados de los países desarrollados.

México compite con China tanto en el mercado norteamericano como en el propio mercado nacional. Según cálculos de la industria privada mexicana, el 58% de la vestimenta y el calzado que se vende en México fue fabricado en China ingresando de manera ilegal. La cifra incluye productos como pantalones, pijamas, zapatos deportivos, etc. Pese a que México ha impuesto abultadas tarifas -algunas de hasta 500%- para detener el ingreso de mercancías "made in" China, éstas no están siendo pagadas, según reclama el sector privado mexicano. Sólo el 20% del consumo nacional es de procedencia local, y 22% se exporta de manera legal. Los intentos por frenar el contrabando chino son importantes; sin embargo, los productos de contrabando siguen ingresados a través de puertos de California.

Como es de común conocimiento los costos de producción de China son menores que los de México. El costo final de unos pantalones vaqueros para hombres en México es de 7.96 dólares y de 6.75 dólares en China, contando el transporte a Estados Unidos. Así mismo, la cadena textil-vestuario-distribución en China está mucho mejor integrada que en México, lo que favorece la reducción de los costos²⁴⁷. En el cuadro No. 30 podemos apreciar las grandes ventajas con las que cuenta China frente a México lo cual la hace mas competitiva internacionalmente, dando beneficios a las empresas extranjeras para que inviertan en el país.

²⁴⁷ Ibidem.

CUADRO No. 30
Ventajas competitivas México y China

	China	México
Reducción de impuestos con periodo de ganancias entre 0 y 11 años.		
Zonas protegidas		
Exensión promedio de 15 años en terrenos e infraestructura de servicios		
Financiamiento en proyectos de inversión		
Créditos Preferenciales		
Desregulación administrativa		
Incentivos de capacitación		
Exensión de impuesto por inversión		
Reducción de aranceles		

Fuente: Elaboración propia.

4.6 Ventajas y Desventajas de México y China en el Sector Maquilador

Algunas de las principales causas de la ventaja competitiva de China sobre México son las siguientes:²⁴⁸

A) *China ha aumentado y probablemente seguirá aumentando su participación en sectores y productos con mayor valor agregado.* El contenido tecnológico de sus exportaciones de tecnología media y alta pasó de 30% en 1990 a 50% en 2002, mientras que las de América Latina (en las que México ocupa un alto porcentaje) pasaron de 25% a 43%.

Asimismo, las exportaciones de bienes de capital de China representaron el 42% de sus exportaciones totales, mientras que las de América Latina el 17% en 2002 (véase el gráfico 29).

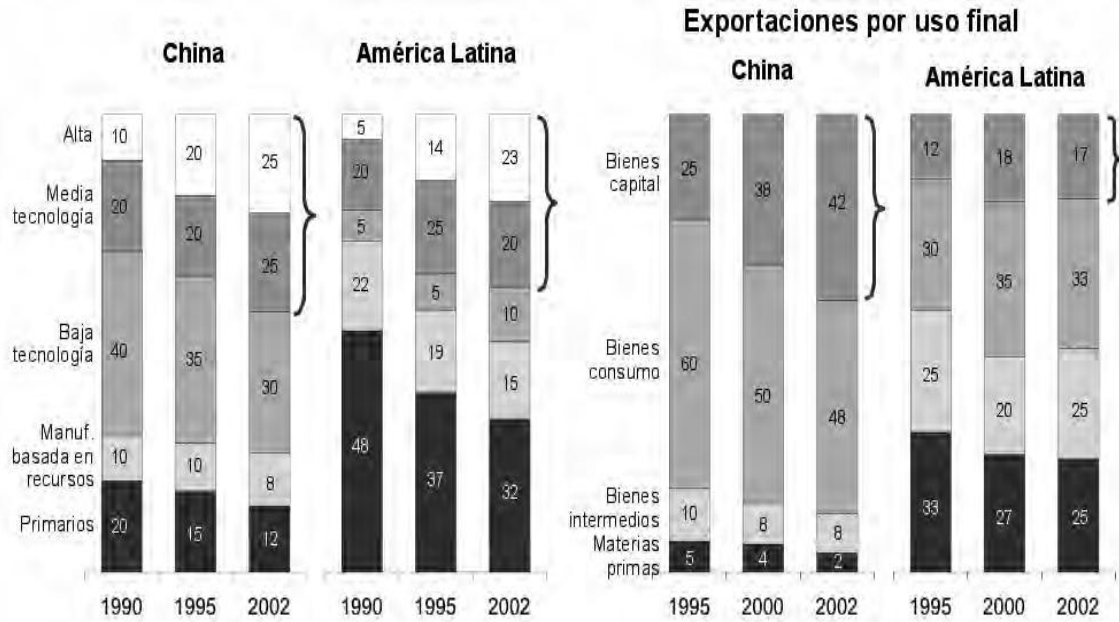
B) *La productividad de China ha crecido más rápido que la de México y su posición en costo de trabajo e insumos básicos es más favorable.* A partir del año 2000 se abre una brecha en la productividad laboral manufacturera de China y México, la cual se ha ido ampliando.

C) El costo del trabajo por hora en prendas de vestir y textiles es 2.5 veces superior en México. El costo de insumos básicos, incluyendo energía eléctrica, diesel y telefonía para empresas, es también sustancialmente superior en México (véase el gráfico 30).

²⁴⁸ CEPAL. Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México. Naciones Unidas p. 130

GRÁFICA No.29

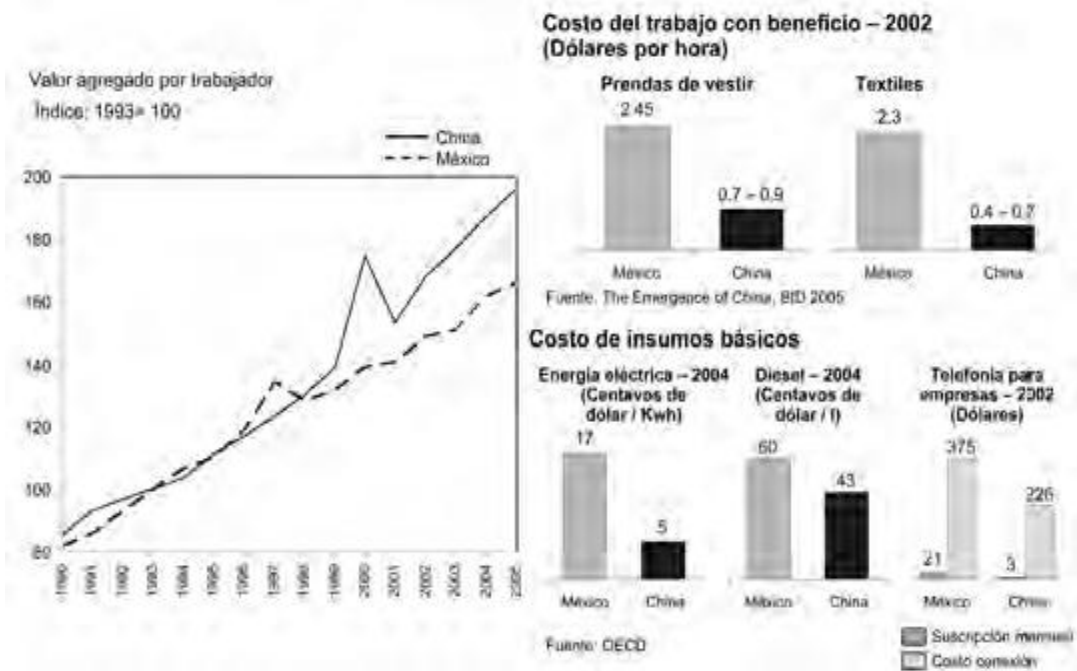
Contenido tecnológico de exportaciones de China y América latina



Fuente: *The Emergence of China*, 2005.

GRÁFICA No.30

Productividad Laboral Manufacturera: China y México



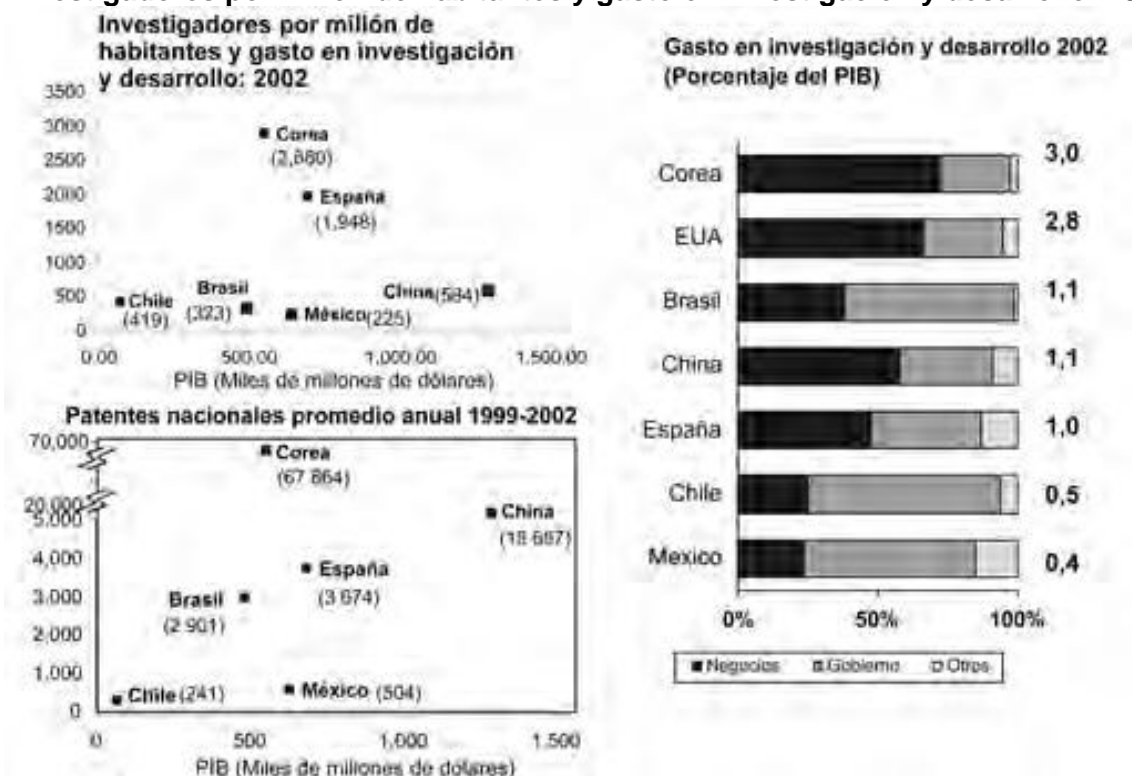
Fuente: OCDE

C) México se rezaga ante China como destino para ofrecer servicios de procesamiento de negocios a empresas globales/regionales. La razón principal de este rezago está relacionada con las características de la fuerza de trabajo de uno y otro país. Este tipo de servicios generan alto valor agregado.

D) México destina un porcentaje menor que China a investigación y desarrollo. En 2002, China destinó cerca del 1,1% del PIB, mientras México destinó sólo 0,4%. La principal fuente de financiamiento para la investigación y desarrollo en China son los negocios; en México es el gobierno. En relación con este renglón, México muestra niveles bajos de investigadores y patentes registradas no sólo frente a China, también frente a países comparables como Corea y España (véase el gráfico 31).²⁴⁹

GRÁFICA No.31

Investigadores por millón de habitantes y gasto en investigación y desarrollo: 2002



Fuente: UNESCO.

- i. *México ocupa un lugar bajo como destino de inversión en investigación y desarrollo de las economías desarrolladas. Según el Índice de Confianza de Inversión Extranjera Directa (IED) de A.T. Kearney, el gasto global en investigación y desarrollo se desplazará rápidamente a los países emergentes.*

²⁴⁹ Ibidem p. 130-131

China y la India se perfilan como favoritos para inversiones futuras en este renglón. México ocupa el lugar número 15 (véase el gráfico 32).

GRÁFICA No.32

**Inversión en Investigación Y Desarrollo
(Porcentajes)**



Fuente: A. T. Kearney.

La única ventaja de México frente a China es su ubicación geográfica, que reduce el costo del transporte. En costos puerta a puerta, la ventaja de México frente a China puede equivaler hasta 6% de las ventas (véase el gráfico 32).²⁵⁰

GRÁFICA No. 33

Costo del transporte a ESTADOS UNIDOS puerta a puerta: MÉXICO, SAO PAULO, BEIJING



Fuente: IMCO

En suma, el análisis del posicionamiento competitivo muestra que una condición indispensable de una estrategia de colaboración sostenible de México con China

²⁵⁰ Ibidem p.133

requiere que el primero realice cambios de fondo para posicionarse y competir con fuerza en la economía global. De lo contrario será desplazado no sólo como competidor, sino como socio complementario potencial. Los principales renglones que requieren cambios son actividades de mayor valor agregado, productividad, convergencia de costos de insumos básicos y costos regulatorios con los de países competidores y desarrollo de habilidades del talento humano y capacidad empresarial.

4.7 LA COMPETENCIA EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE

Estados Unidos es el mercado que México más le importa ya que es su principal socio comercial, entre el 80% y 90% del total de exportaciones e importaciones se realizan con este país desde la apertura comercial con el TLCAN, por lo cual nos enfocaremos solamente a este mercado, ya que México no tiene mucha variedad entre los socios comerciales del mundo y concentra la mayor parte con el país del norte.

En el caso de México desde finales de la década de los ochenta la estrategia seguida generó un rápido y profundo proceso de apertura hacia el exterior y una integración particularmente con los Estados Unidos que en los hechos desplazó a otras naciones y regiones (incluidas China y Asia). Con base a políticas horizontales y neutrales, México logró insertarse masivamente en procesos de importación temporal para su exportación en el mercado estadounidense. Esto implica que desde 2001 México se ha enfrentado a China como un formidable competidor en el mercado interno y en terceros mercados como el estadounidense que al igual que México ha decidido explícitamente especializarse en exportaciones manufactureras como uno de sus pilares socioeconómicos.²⁵¹

Las diferencias se hacen evidentes en la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, frente a la adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) a finales de 2001; mientras que México buscó una clara especialización regional -y en términos reales hacia los Estados Unidos-, China planteó una estrategia multilateral y, en un principio, sin una prioridad geográfica.²⁵²

A partir del TLCAN México empezó a tener mayor participación en el mercado estadounidense, aumentando en promedio el 3,2% de su participación cada año. Mientras que China, a pesar de no tener un Tratado de Libre Comercio, hasta el 2001 tenía el 1.9% de aumento en la participación del mercado estadounidense, para el 2002, aumento al 5.2% en su participación y para el 2003 a 6.8%, mientras que México para el 2003, solo había aumentado un 4.1%.²⁵³ Una prueba de lo

²⁵¹ DUSSEL Peters Enrique, China: el dragón que viene. P.33.
<http://www.dusselpeters.com/VOZ%20Y%20VOTO,2007.pdf>

²⁵² Ibidem p.33

²⁵³ <http://www.economia.gob.mx>

anterior es que la presencia china se ha detectado en la migración de maquiladoras.

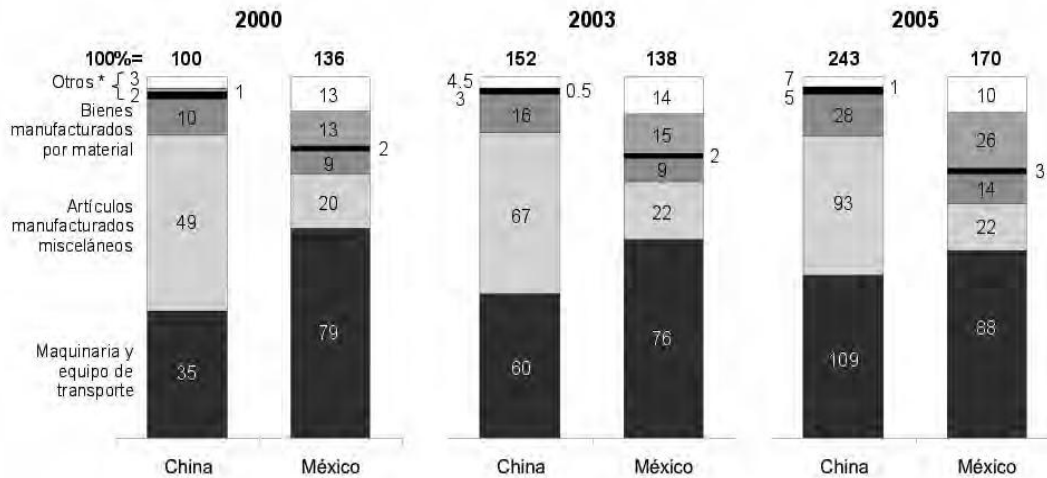
En el mercado estadounidense la participación de China supero a la de México, convirtiéndose en su segundo proveedor con ventas de 152,436 mdd mientras que México se quedo en tercer lugar con 138,060 mdd en 2003. Canadá es sus primer proveedor con 17.8% de participación, México fue desplazado en tercer lugar con 10.9% del total de importaciones estadounidenses y Japón se encuentra como cuarto proveedor.

México compite directamente con China en Estados Unidos debido a la similitud de su oferta exportadora. El desplazamiento de México por China en Estados Unidos ha ocurrido principalmente en los productos con alto contenido de mano de obra (textiles, vestido y calzado), pero las exportaciones chinas de maquinaria y equipo de transporte a Estados Unidos también aumentaron: de 35.000 millones a 109.000 millones de dólares, mientras que las mexicanas apenas crecieron de 79.000 a 88.000 millones de dólares entre 2000 y 2005 (véase el gráfico 34).²⁵⁴

La tendencia muestra que México está siendo rápidamente desplazado del mercado norteamericano y que China está ocupando su espacio y generando nuevas oportunidades por su dinamismo exportador, sus bajos costos manufactureros y su desarrollo en tecnología e informática. Hasta ahora México no ha hecho los cambios necesarios para recuperar el terreno perdido.

GRÁFICA No. 34

**Exportaciones de CHINA y MÉXICO
a ESTADOS UNIDOS: 2000-2005
(MMD)**



Fuente: Departamento de Comercio

²⁵⁴ CEPAL Op. cit. pag. 128

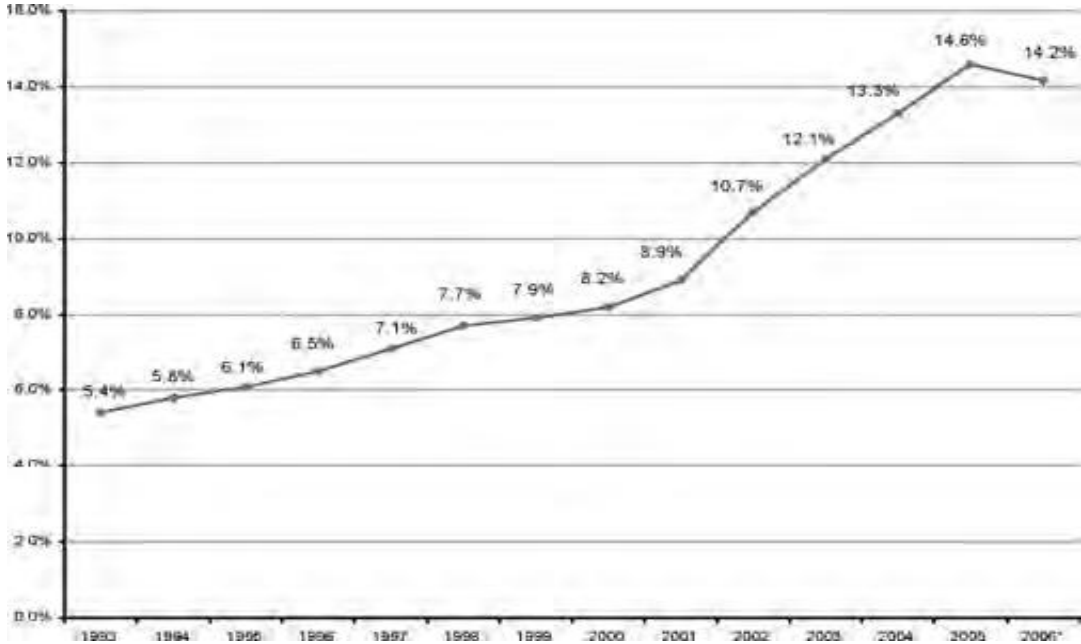
Tales cambios consisten en mejorar la productividad y lograr que las empresas compitan con productos y servicios de mayor valor agregado, especialmente con China, que ha desarrollado una estrategia exitosa para diversificar sus mercados y participar cada vez más en las economías más grandes del mundo.²⁵⁵

En 2001. México exporto hacia su vecino del norte 15.23 mmd de maquinas y aparatos eléctricos y electrónicos; China solo vendió 8.46 mmd, es decir, este tipo de exportaciones mexicanas son 80% mayores que las chinas, a diferencia de 1999 cuando eran 116% mayores, lo que indica que el primer país ha venido perdiendo ventajas respecto a China, especialmente debido al estancamiento en las ventas al exterior (decrecimiento de 0.58%) y al incremento de las exportaciones chinas de 19.8%.²⁵⁶

China es hoy uno de los países más competitivos por las características de su producción, su capacidad de atraer inversiones por los beneficios e incentivos que ofrece, el bajo costo de la mano de obra, la efectiva inversión en capital humano y, como consecuencia de todo esto, el incremento de su participación en el mercado estadounidense (véanse los gráficos 35 y 36).²⁵⁷

GRÁFICA No. 35

Participación de China en Importaciones de Estados Unidos



Enero a junio de 2006
Fuente: Secretaría de Economía con datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

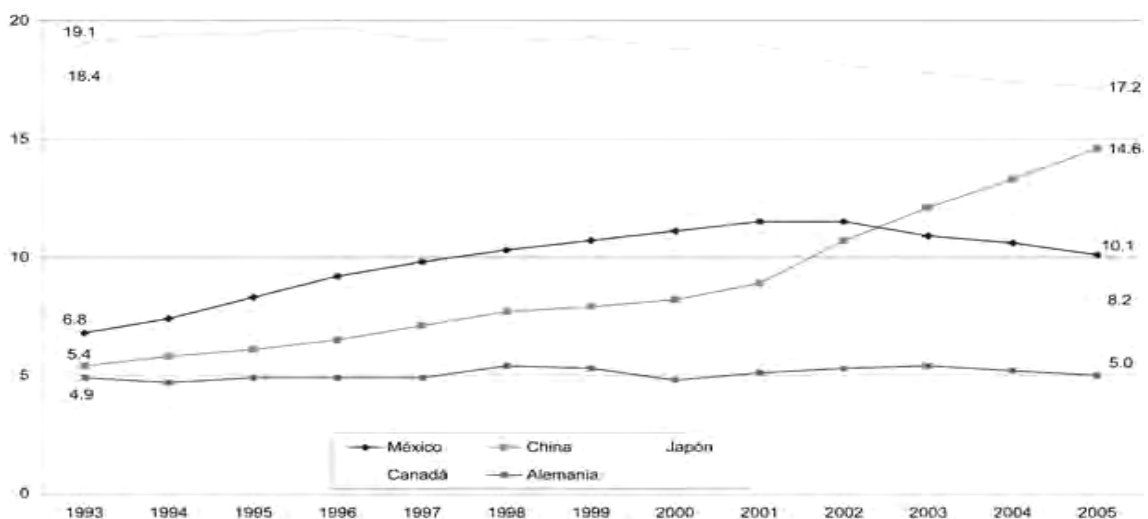
²⁵⁵ Ibidem P. 129
²⁵⁶ NEME Castillo Omar Op Cit. p.109
²⁵⁷ CEPAL Op. cit. pag. 115

Ciertas características propias de la economía mexicana frenan su potencial por sí mismas, entre ellas la competitividad relativa o baja y los cuellos de botella en las cadenas productivas por la ausencia de reformas estructurales, las limitaciones en infraestructura, el costo de administración del régimen de comercio exterior –en los niveles comercial y aduanero, el contrabando, la falta de mayor promoción de las oportunidades comerciales y el desconocimiento de los mercados asiáticos.

El desplazamiento de México por China como segundo proveedor de Estados Unidos desde 2003 (véase gráfico 36) no sólo es resultado de lo que China ha hecho en los últimos años, sino también es una llamada de atención para que México instrumente las reformas estructurales, legales y regulatorias necesarias para no perder competitividad. Es necesaria también una visión más amplia del sector productivo nacional para incrementar la inversión en investigación y desarrollo y así fortalecer los eslabones iniciales de las cadenas de producción.²⁵⁸

La grafica No.36 muestra como China, avanza al mismo paso que México en cuanto a las exportaciones hacia EUA, México siempre mantuvo una diferencia de 2% en promedio, pero en 2002 las exportaciones chinas aumentaron mas que el promedio llegando muy cerca de las exportaciones mexicanas, finalmente en 2003 México fue superado en exportaciones hacia EUA, ya que no solo rebaso las exportaciones, sino logro que las exportaciones mexicanas disminuyeran, de esta manera logro superarla. En dos años las ventas de China a EUA crecieron 20% y las mexicanas solo 1.5%, lo que significa que México pierde mercado frente a China en aquella nación. El sector exportador chino ha alcanzado una participación del 14.6% en 2005 frente a México con el 10.1% del mismo año.

GRÁFICA No. 36
Principales Proveedores de Estados Unidos



Fuente: Secretaría de Economía con datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

El año 2000 fue el de mayor exportación de productos mexicanos hacia EUA, pues alcanzo los 135.9 mmd, el mayor crecimiento desde 1995 con una tasa anual de

²⁵⁸ Ibidem Pág. 117

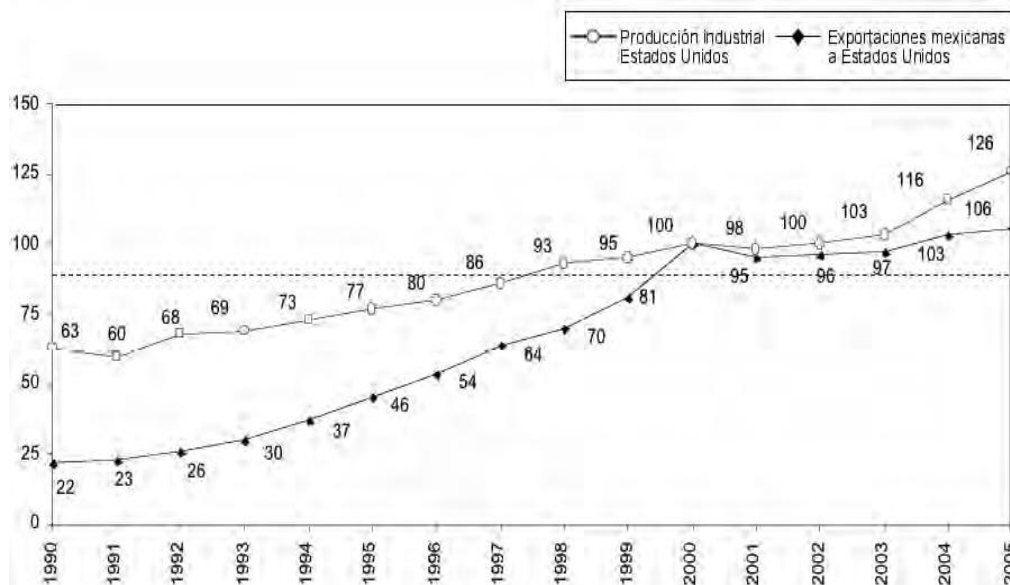
24%. Además las importaciones provenientes de México en todo el periodo registraron un gran crecimiento, lo que se refleja en el hecho que los productos mexicanos han encontrado en EUA un mercado para su colocación, aunque gran parte de esas exportaciones se debe a la manufactura-maquiladora que se instala en territorio nacional precisamente con ese fin.²⁵⁹

El panorama empezó a cambiar a partir de 2001. Los resultados de la economía mexicana entre 2001 y 2005 muestran claramente un declive con la estrategia iniciada a mediados de la década de 1980. La plataforma exportadora y de economía abierta comienza a perder posicionamiento y a quedarse corta en sus objetivos de comercio e inversión por dos razones principales:²⁶⁰

- La retracción de la actividad industrial en Estados Unidos provocó una disminución de las exportaciones mexicanas entre 2001 y 2003, hasta que empezaron a repuntar en 2004 (véase el gráfico 37).²⁶¹ La fuerte y creciente participación de China en el mercado norteamericano desde el año 2000 desplazó a México como segundo proveedor a un distante tercer lugar. El crecimiento de las exportaciones chinas en el periodo 2000-2005 fue de 19.5% anual, mientras que el de México fue de 4.6%.²⁶²

GRÁFICA No. 37

Reducción de la Actividad Económica de Estados Unidos: 2001-2003



Fuente: Oficina del Censo de EE.UU. Departamento de Comercio.

²⁵⁹ NEME Castillo Omar Op. Cit. P.93

²⁶⁰ CEPAL. Op. Cit, p. 128

²⁶² Ibidem, pag. 128

Entre los años 2003 y 2005, las importaciones estadounidenses de China aumentaron 91.000 millones de dólares (60%), crecimiento superado, sin embargo, por una expansión de 682.000 millones de dólares de los embarques manufactureros de Estados Unidos. No obstante, el empleo manufacturero de Estados Unidos prácticamente no creció,²⁶³ y los críticos apuntaron al déficit comercial con China.²⁶⁴

Entre los años 2000 y 2005, la participación de China en las importaciones de Estados Unidos casi se duplicó (de 8% a 15%), mientras la de México retrocedió de 11% a 10% (véase el cuadro 31). La pérdida de México fue compensada parcialmente por los mayores precios del petróleo crudo. Si bien la posición competitiva de México ante China se ha erosionado, Japón debería estar más preocupado por la pérdida de su base manufacturera, pues su participación en las importaciones de Estados Unidos pasó de 12% a 8% entre 2000 y 2005.²⁶⁵

CUADRO No. 31

Importaciones de Estados Unidos de sus Principales Proveedores, 2000-2005

Proveedor 2000/05 en 2005	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Cambio	Participación
Miles de millones de dólares estadounidenses								(Porcentajes)
UE 15	218	219	224	242	270	297	36	18
Canadá	229	217	211	224	256	288	26	17
China	100	102	125	152	196	243	143	15
México	135	131	134	137	155	169	25	10
Japón	146	126	121	118	130	138	-5	8
T todos los Demás	377	338	340	377	453	527	40	32

Fuente: Recopilado por la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos a partir de estadísticas del Departamento de Comercio.

En el siguiente cuadro (véase cuadro 32) se comparan las principales importaciones de Estados Unidos provenientes de México y China en 2005. El cuadro mide la competencia en los sectores manufactureros que se identifican en la gráfica más abajo. En los sectores en los que es más competitivo (automotriz, instrumentos de medición, motores y artículos médicos), México suministró 18% de las importaciones contra 2% de China.

En cambio, en los sectores en los que es menos competitivo (juguetes, muñecas, juegos, artículos deportivos, bicicletas, calzado, lámparas y equipaje), México apenas suministró 4% contra 70% de China. Gran parte de estos artículos se vende en América del Norte a través de tiendas de descuento como Wal-Mart y Wal-Mex.

²⁶³ Entre julio de 2004 y junio de 2005, la base de empleos manufactureros de Estados Unidos cayó en 10 de los 12 meses, lo que refleja la constante mejoría en productividad del sector. Nell Henderson Economy Continued Steady Growth in June, The Washington Post, 9 de julio, 2005, p. D1.

²⁶⁴ CEPAL, Op. Cit. P. 140

²⁶⁵ Ibidem P. 143

Se estima que Wal-Mart hizo el 10% (15.000 millones de dólares) de las compras de Estados Unidos a China en 2003. Los artículos chinos representaron alrededor de dos terceras partes de los artículos vendidos por la cadena ese año. En su mayor parte, la concentración de compras a China por Wal-Mart fue en detrimento de otros proveedores asiáticos, más que de América del Norte.²⁶⁶

El cuadro 32 también muestra que México y China son importantes proveedores de Estados Unidos en equipo de cómputo, equipo de telefonía y prendas de vestir. Son estos los sectores en los que México perdió empleos entre 2000 y 2002 y por los cuales la competencia con China sigue siendo preocupante.²⁶⁷

CUADRO No. 32

Principales Importaciones De ESTADOS UNIDOS con
MÉXICO y CHINA en 2005

MEXICO			CHINA		
Categoría	Valor		Categoría	Valor	
	Miles de millones de dólares	Participación del total (Porcentajes)		Miles de millones de dólares	Participación del total (Porcentajes)
Petróleo crudo	22,4	13,2	Computadoras y sus partes	40,3	16,6
Partes para automotores	21	12,4	Textiles y prendas de vestir	26,9	11,1
Vehículos automotor	18,5	10,9	Juguetes, muñecas, juegos y equipo deportivo	17,2	7,1
Televisores y monitores de video	10	5,9	Equipo de telefonía	14,4	5,9
Productos agrícolas	9,3	5,5	Artículos electrónicos de consumo	13,6	5,6
Textiles y prendas de vestir	8,3	4,9	Calzado	12,6	5,2
Computadoras y sus partes	7,2	4,2	Productos químicos y relacionados	12,2	5
Equipo de telefonía	5,6	3,3	Mobiliario	11,7	4,8
Productos químicos y relacionados	5,4	3,2	Electrodomésticos	5,7	2,4
Aparatos eléctricos	4,3	2,6	Televisores y monitores de video	5,1	2,1
Artículos médicos	3	1,8	Equipaje y bolsas de mano	4,6	1,9
Instrumentos de medición, prueba y control	2,9	1,7	Lámparas y artículos de iluminación	3,8	1,6
Electrodomésticos	2,7	1,6	Productos de metales básicos	3,7	1,5
Motores eléctricos	2,4	1,4	Partes para automotores	3,2	1,3
Artículos electrónicos de consumo	2,2	1,3	Equipo de aire acondicionado	2,4	1
Equipo de aire acondicionado	2,2	1,3	Aparatos eléctricos	2,2	0,9
Todos los demás	41,9	24,8	Todos los demás	63	26
		100			100
Total	169,2		Total	242,6	100

Fuente: Información recopilada por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos a partir de estadísticas del Departamento de Comercio

²⁶⁶ Ted Fishman, "How China Will Change Your Business", en Inc. Magazine, marzo, 2005, p. 80

²⁶⁷ CEPAL. Op. Cit. P. 143.

4.7.1 Productos en los que México es proveedor importante de Estados Unidos y China no

Los sectores en los que México es proveedor importante de Estados Unidos y China no (véanse los cuadros 4 a 8), podemos identificar factores de competitividad de las manufacturas mexicanas. México es más competitivo que China en productos que reúnen las siguientes características:

- Alta relación de peso a valor: vehículos automotores, televisores de pantalla grande y electrodomésticos de gran tamaño.
- Artículos en los que la calidad pesa más que el precio: artículos médicos e instrumentos de control de procesos.
- Suministros industriales justo-a-tiempo, producción *ex-profeso* y cambios frecuentes de diseño (autopartes).
- Artículos en los que la protección de la propiedad intelectual es importante.

En vehículos y sus partes (principal exportación mexicana hacia EUA) se exportan al vecino del norte 39,5 mmd, una abrumadora participación sobre las exportaciones chinas hacia el mismo país, ya que este exporta solo en autopartes 3,2 mmd, lo que significa que México exporto 13 veces mas que China (véase cuadro 33 y 34).

CUADRO No. 33

Vehículos Automotores: Importaciones De ESTADOS UNIDOS De Socios Comerciales Selectos, 2000-2005

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Cambio	Participación	
							2000/2005	del total en 2005	
Miles de millones de dólares estadounidenses								(Porcentajes)	
Canadá	45,7	41,2	41,6	41,0	46,7	48,5	6	33	
Japón	34,5	33,0	35,2	33,1	33,2	35,9	4	25	
México	21,0	21,3	20,8	19,3	19,1	18,5	-12	13	
China	*	*	*	*	*	0	*	*	
R esto	28,4	31,8	35,7	41,0	43,8	43,3	52	30	
T otal	129,6	127,3	133,3	134,4	142,8	146,2	13	100	

* Denota menos de 50 millones de dólares o menos de 0.5%. Fuente: Información recopilada por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos a partir de estadísticas del Departamento de Comercio

CUADRO No. 34

Autopartes: importaciones de Estados Unidos de socios comerciales selectos, 2000-2005

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Cambio	Participación	
							2000/2005	del total en 2005	
Miles de millones de dólares estadounidenses								(Porcentajes)	
México	14,6	14,0	16,0	17,3	19,4	21,0	44	27	
Canadá	14,5	12,9	14,2	15,5	16,9	18,1	25	24	
Japón	11,9	11,1	12,5	13,3	15,0	16,1	35	21	
China	0,8	0,9	1,3	1,7	2,4	3,2	300	4	
Resto	11,0	10,5	12,2	14,0	15,8	18,4	67	24	
Total	52,8	49,4	56,2	61,8	69,5	76,8	45	100	

Fuente: Información recopilada por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos a partir de estadísticas del Departamento de Comercio

En lo que respecta a instrumentos de medición, prueba y control, motores eléctricos, generadores y equipo relacionado y artículos médicos, México presento una menor importación hacia EUA comparado con los anteriores pero por encima de China con una participación de 8,3 mmd en total, mientras que China tuvo 3,4 mmd. Sin embargo, China ha tenido una marcada participación porcentual (2000-2005) en comparación con México lo que significa que ha estado ganando mercado en sus exportaciones hacia EUA (véase cuadro 35, 36 y 37).

A pesar de ello, con el acuerdo firmado entre EUA y China, en el marco de la OMC, se establecen medidas especiales para salvaguardar la industria automotriz estadounidense ante el posible exceso de exportación mismo que estará vigente por 12 años; con lo que, indirectamente, se protegió el mercado mexicano automotriz dentro de aquella nación.²⁶⁸

CUADRO 35

INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN, PRUEBA Y CONTROL: IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DE SOCIOS COMERCIALES SELECTOS, 2000-2005

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Cambio		Participación
							2000/2005	del total en 2005	
Miles de millones de dólares estadounidenses							(Porcentajes)		
México	2,6	2,6	2,8	3,1	2,9	2,9	12	19	
Japón	2,3	2,1	1,9	2,0	2,4	2,4	4	16	
Canadá	1,1	1,1	1,1	1,0	1,2	1,3	18	8	
China	0,4	0,6	0,6	0,8	1,2	1,3	225	8	
Resto	5,4	5,5	5,1	5,6	6,7	7,5	39	49	
Total	11,7	11,8	11,6	12,6	14,4	15,4	32	100	

Fuente: Información recopilada por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos a partir de estadísticas del Departamento de Comercio

CUADRO 36

MOTORES ELÉCTRICOS, GENERADORES Y EQUIPO RELACIONADO: IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DE SOCIOS COMERCIALES SELECTOS, 2000-2005

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Cambio		Participación
							2000/2005	del total en 2005	
Miles de millones de dólares estadounidenses							(Porcentajes)		
México	2,0	1,9	2,1	2,2	2,2	2,4	20	28	
Japón	1,2	1,6	1,4	1,0	1,1	1,3	8	15	
China	0,4	0,4	0,6	0,7	0,9	1,1	175	13	
Canadá	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	20	7	
Resto	2,4	3,1	2,6	2,4	2,3	3,1	29	36	
Total	6,5	7,6	7,2	6,8	7,0	8,5	31	100	

Fuente: Información recopilada por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos a partir de estadísticas del Departamento de Comercio.

²⁶⁸ NEME Castillo Omar, Op Cit p.109

CUADRO 37

**ARTÍCULOS MÉDICOS: IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS
DE SOCIOS COMERCIALES SELECTOS, 2000-2005**

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Cambio		Participación
							2000/2005	del total en 2005	
Miles de millones de dólares estadounidenses							(Porcentajes)		
México	1,3	1,5	2,0	2,3	2,6	3,0	131		15
Japón	1,3	1,3	1,3	1,3	1,5	1,7	31	8	
China	0,4	0,5	0,5	0,6	0,7	0,9	125	4	
Canadá	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	100		3
Resto	5,9	7,3	9,0	11,4	13,7	14,3	142	69	
Total	9,2	10,9	13,2	16,1	19,0	20,5	123		100

Fuente: Información recopilada por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos a partir de estadísticas del Departamento de Comercio.

A pesar de ello, con el acuerdo firmado entre EUA y China, en el marco de la OMC, se establecen medidas especiales para salvaguardar la industria automotriz estadounidense ante el posible exceso de exportación mismo que estará vigente por 12 años; con lo que, indirectamente, se protegió el mercado mexicano automotriz dentro de aquella nación.²⁶⁹

4.7.2 Productos en los que China es proveedor importante de Estados Unidos y México no

Al destacar los sectores en los que China es proveedor importante y México no, vemos que éste no es competitivo porque el porcentaje de producción estadounidense remanente de estos productos es muy bajo y hay poca demanda de ensamblaje de ellos en México. El cuadro 9 incluye una lista de los productos en los que China suministró más de 50% de las importaciones totales de Estados Unidos en 2005.

China suministró 66% de las importaciones estadounidenses de juguetes, muñecas, juegos, artículos deportivos, bicicletas, calzado, equipaje, sombrillas, paraguas, cepillos, lámparas, artículos electrónicos de consumo (con excepción de televisores) y herramientas eléctricas portátiles de mano. México suministró sólo el 6% de ellos. La mayor parte de estos artículos se fabrica con uso intensivo de mano de obra. En la década de 1970, gran parte de estas manufacturas pasó de Estados Unidos a Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur, antes de que la industria maquiladora mexicana emergiera como alternativa, lo que ocurrió después de la crisis financiera de México en 1982. Los grandes volúmenes de producción, el peso relativamente ligero y los infrecuentes cambios de estilo de estos artículos permiten organizar la producción con gran anticipación y transportarla por vía marítima, lo que abate aún más los costos. (Véase cuadro 38)

²⁶⁹ NEME Castillo Omar, Op Cit p.109

CUADRO No. 38

Categorías de Importaciones de Estados Unidos en las que China suministró más de la mitad en 2005 Importaciones de Estados Unidos

CATEGORÍA	CHINA	MEXICO	TOTAL	PARTICIPACIÓN	
				de China	DE MÉXICO
				Porcentajes	
Muñecas	963	0	1038	93	0
Sombrillas y paraguas	331	1	371	89	*
Juguetes	8092	291	9287	87	3
Equipaje y bolsas de mano	4573	55	6151	74	1
Juegos	4855	56	6745	72	1
Calzado	12654	247	17834	71	1
CATEGORÍA	CHINA	MEXICO	TOTAL	Participación de China	Participación DE MÉXICO
Lámparas y aditamentos de iluminación	3784	957	5831	65	16
Artículos deportivos	3248	178	4978	65	4
Bicicletas	791	2	1434	55	*
Escobas y cepillos	656	150	1236	53	12
Artículos electrónicos de consumo (salvo televisores)	13634	2184	25866	53	8
Herramientas eléctricas portátiles de mano	1219	713	2424	50	29
Subtotal	54800	4834	83195	66	6
Todo lo demás	187838	164382	1639 656	11	10
Total	242638	169216	1722851	14	10

*Denota menos de 0.5%.

Fuente: Información recopilada por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos a partir de estadísticas del Departamento de Comercio.

4.7.3 Sectores en los que México y China son proveedores importantes de Estados Unidos

Gran parte de la caída del empleo manufacturero en Estados Unidos y México entre 2000 y 2002 ²⁷⁰ ocurrió en los sectores textil-vestido y electrónico. Las categorías de equipo de cómputo y de telefonía y aparatos electrodomésticos son las más disputadas por México y China en el mercado de Estados Unidos. Los procesos de fabricación de productos electrónicos con poca variedad y alto volumen se están mudando a China desde todas partes del mundo, no sólo desde América del Norte. Los inversionistas son atraídos por los menores costos de mano de obra, los incentivos fiscales, la existencia de una base de proveedores bien desarrollada y el potencial de ventas en el mercado de China.²⁷¹

²⁷⁰ Se dice que el empleo en la industria maquiladora mexicana tuvo una caída de 20% entre 2000 y 2002. John Authers, "México Learns Only the Biggest Survive", *Financial Times*, 13 de octubre, 2003, p. 6.

²⁷¹ CEPAL Op. Cit. P. 149

4.7.3.1 Prendas de vestir.

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

Sin embargo, esta cadena productiva en los años 2002-2003 enfrento una situación critica, debido al incremento de la competencia internacional, derivado del ingreso de China a la OMC, del otorgamiento de preferencias unilaterales de EUA a países de la Cuenca del Caribe (CBI), África Subsahariana y Pacto Andino; así como a la recesión económica de EUA, entre otros factores. La agudización de la competencia por los mercados se ha dado especialmente con países que no compiten con las mismas reglas laborales, ambientales y de apoyos de sus gobiernos.²⁷²

Las prendas de vestir representaron 8% y 4% de las importaciones de Estados Unidos desde China y México en 2005, respectivamente (véase el cuadro 39). Entre 2000 y 2005, la participación de China se incrementó del 13% al 26%, mientras que la de México cayó del 14% al 8%. Entre 1998 y 2000, el crecimiento de las importaciones de prendas de vestir producidas en México (1.900 de millones de dólares, equivalente a 28%) fue más rápido que las importaciones desde China (1.300 de millones de dólares, equivalente a 18%). En ese período, la inversión estadounidense en el sector textil mexicano aumentó la disponibilidad de tela para la industria maquiladora de México. En respuesta a la competencia de Asia y como consecuencia de la eliminación gradual de aranceles sobre la mayor parte de las prendas de vestir producidas en México conforme al TLCAN, muchas compañías estadounidenses mudaron buena parte de sus cadenas de suministro a México. Este cambio fue una de las causas del descenso de los embarques estadounidenses de prendas de vestir por 4.600 millones de dólares (7%) entre 1998 y 2000.²⁷³

A nivel sectorial, entre 1998 y 2001 México desplazo a china como el principal proveedor de las compras externas que realiza EUA de productos textiles y de la confección. Sin embargo, al termino del 2002 y debido a la mayor ganancia en participación que obtuvo frente al resto de sus competidores, China desplazo a México como proveedor líder de la demanda americana de productos textiles y de la confección al colocar un total de 9,589 millones de dólares contra 9,331 millones de dólares de México.²⁷⁴

²⁷² Tesis de MENDEZ Hernández Samuel I. Las relaciones comerciales México- China en el marco de la OMC y la competitividad internacional: el sector textil. FES Aragón, México D.F. 2004. p. 97

²⁷³ Ibidem P. 149

²⁷⁴ MENDEZ Hernández Samuel I. Op. Cit. p. 103

CUADRO No 39

**Prendas de vestir: importaciones de
ESTADOS UNIDOS de socios comerciales selectos, 2000-2005**

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Cambio	Participación
							2000/2005	del total en 2005
Miles de millones de dólares estadounidenses							(Porcentajes)	
China	8,5	8,9	9,6	11,4	13,6	20,0	135	26
México	8,7	8,1	7,7	7,2	6,9	6,3	-28	8
Canadá	1,9	1,8	1,8	1,7	1,7	1,5	-21	2
Japón	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,1	0	*
Resto	45,1	45,0	44,6	47,7	49,9	48,7	8	64
Total	64,4	64,0	63,9	68,3	72,4	76,5	19	100

* Menos de 0.5%.

Fuente: Información recopilada por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos a partir de estadísticas del Departamento de Comercio.

La apreciación de 25% del peso mexicano contra el dólar entre octubre de 2000 y marzo de 2002, orilló a muchos vendedores estadounidenses de vestido a buscar proveedores con costos menores. Algunas compañías aprovecharon la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, la cual permite importar ropa de la región libre de impuestos, siempre que esté hecha con tela de Estados Unidos. Otros buscaron proveedores en Asia. En consecuencia, entre 2000 y 2005 las importaciones estadounidenses de ropa mexicana disminuyeron en 2.400 millones de dólares (28%), mientras las importaciones desde China aumentaron en 11.500 millones (135%). Las de las fuentes restantes crecieron en 3.200 millones (7%).²⁷⁵

Además de sus costos de mano de obra mucho menores que los de México, la industria de prendas de vestir china se beneficia de las economías de escala, de una bien desarrollada cadena de suministro y una sofisticada red de comercialización. Las industrias de prendas de vestir de México y China se benefician de la existencia de industrias del algodón que suministran materia prima suficiente a los productores locales de tecla, lo que reduce los tiempos de entrega en comparación con los países que carecen de producción algodонера. Las ventajas competitivas de las prendas de vestir procedentes de México en Estados Unidos conforme al TLCAN aumentaron el empleo en el sector mexicano de 375.000 plazas en 1994 a 750.000 el año 2000.

El éxito del TLCAN, sin embargo, con el tiempo provocó salarios más altos y un peso más fuerte frente al dólar, lo que llevó a muchas compañías a mudar sus suministros de México a China y, en menor medida, a otras naciones de Asia y América Central en los años 2001 y 2002. Se dice que el empleo en la industria mexicana del vestido perdió 100.000 plazas en 2001, 50.000 en 2002 y 73.000 en 2003. Sin embargo, los 587.000 trabajadores restantes del sector representaron el 16% de los empleos manufactureros de México el año 2003.²⁷⁶

²⁷⁵ Ibidem p 150

²⁷⁶ Ibidem p. 150

La creciente penetración en el mercado de Estados Unidos no es el único reto de China para la industria mexicana del vestido. Se piensa que los productores mexicanos han perdido importante participación en su propio mercado doméstico ante las importaciones provenientes de China, a pesar de los aranceles de hasta 533% sobre el valor de las importaciones chinas, lo que también contribuyó a la caída del empleo de esta industria entre los años 2000 al 2003²⁷⁷. La caída de la producción de México para su propio mercado local durante el período 2000-2005 también provocó una caída en las exportaciones estadounidenses de textiles y fibras destinadas a proveer a dichos productores. Se dice que la contracción del empleo sector perdió velocidad en 2004 por la recuperación de la demanda doméstica.²⁷⁸

Los resultados obtenidos muestran que México como país ha perdido competitividad por el incremento de sus costos de producción especialmente salariales, de energéticos, combustibles, agua, apreciación del peso etc. Asimismo la cadena enfrenta problemas derivados de: el contrabando y la ilegalidad, la alta concentración de los canales de comercialización, el alto costo país, la erosión de las ventajas obtenidas en el TLCAN, la fuerte orientación de la producción en productos básicos, la débil integración de procesos productivos en bienes de alto valor agregado, la baja capacidad para desarrollar nuevos productos; así como por diferencias en la calidad y en el servicio.

Por otro lado, las practicas desleales de comercio internacional que ha realizado China como el contrabando con terceros países (triangulación realizada con Hong Kong y Singapur) ha puesto en desventaja a la industria textil mexicana, ya que es casi imposible competir ante tales acciones en las que se han perdido tanto empresas como empleos porque el contrabando chino a golpeado fuertemente. Y como competir ante las empresas chinas que tienen subsidiada la energía eléctrica, el agua e incluso el servicio telefónico.

A pesar de la mudanza de suministros de México a China de muchas compañías del vestido de Estados Unidos entre 2000 y 2005, la proximidad geográfica de México continúa siendo un factor importante para responder a la demanda de tiempos de respuesta rápidos. Las prendas de vestir hechas en México pueden llegar a los anaqueles de las tiendas estadounidenses en 48 horas contra 15 días que les toma a las prendas hechas en China.

Representantes de la industria han indicado que, para seguir siendo competitivos después de la eliminación de cuotas sobre textiles y prendas de vestir el 1º de Enero de 2005, la industria mexicana debe ofrecer productos y servicios difíciles

²⁷⁷ De los 533.000 trabajadores de la industria del vestido de México en noviembre de 2002, el 45% (240.000) trabajaban para compañías registradas bajo el Programa Maquiladora. La industria textil doméstica, que no opera bajo el Programa Maquiladora, da empleo a otros 160.000 trabajadores. Nora Ambriz, Directora Ejecutiva de la Cámara Nacional de la Industria Textil, en entrevista con personal de la USITC, Ciudad de México, 10 de febrero de 2003.

²⁷⁸ CEPAL Op. Cit. P.151

de imitar por la industria china. Por esa razón, las industrias textil y de prendas de vestir en México (incluyendo a las filiales de fabricantes de Estados Unidos) están colaborando para desarrollar telas y usos especiales. Las industrias de fibras, textiles y vestido están intentando también reducir el tiempo de desarrollo de productos, de entrega en la cadena de suministro y de entrega al consumidor sin afectar la calidad del producto final. Funcionarios de la industria sostienen que la clave para competir con China consiste en ignorar la diferencia salarial y concentrarse en los tiempos de respuesta, la calidad, la flexibilidad de adaptación a las necesidades del consumidor y el establecimiento de enlaces bien desarrollados a lo largo de la cadena.

La Secretaría de Economía de México ha desarrollado el programa FIDECAP para mejorar la cadena de suministro de México y atraer más inversión extranjera. Sus objetivos son crear una cadena de proveedores para varios sectores mediante sociedades entre el gobierno y el sector privado. En el proceso, el gobierno de México busca promover alianzas estratégicas entre inversionistas locales y extranjeros²⁷⁹. Representantes de la industria afirman que para alcanzar estos objetivos se requiere mayor inversión, pero que los bancos de América del Norte están reacios a otorgar préstamos. Además, se sabe que la industria textil estadounidense atraviesa una difícil situación financiera como para pensar en aliarse con compañías mexicanas para enfrentar juntas el desafío de China.²⁸⁰

4.7.3.2. Equipo de cómputo y de telefonía.

Los productores de equipo de cómputo y de telefonía de América del Norte se hallaron bajo intensa presión competitiva los años 2001 y 2002. Conforme se contraían los mercados globales, sus embarques cayeron 26% entre el 2000 y el 2002, y los de equipo telefónico y telegráfico 33%. Al mismo tiempo, las importaciones de equipo de cómputo por Estados Unidos cayeron 16% y las de equipo telefónico y telegráfico 13%.

Entre el año 2001 y el 2005, la importación de equipo de cómputo y de telefonía de China se cuadruplicó, pasando de 13.700 millones de dólares a 54.700 millones, en tanto que las importaciones provenientes de México y Japón cayeron 14% y 34%, respectivamente, al perder ambas naciones participación frente a China (véanse los cuadros 40 y 41). Gran parte del crecimiento de las importaciones de Estados Unidos de equipo de cómputo chino refleja desplazamientos de otros productores hacia China, en especial Japón, Singapur y Taiwán, los cuales son ahora importantes fuentes de componentes y sub ensambles para las plantas de armado de China. Entre estas compañías se cuentan Compac (mudanza desde Taiwán), Dell (mudanza desde Malasia) y NEC (mudanza desde las Filipinas).²⁸¹ El cambio más dramático de proveedores de

²⁷⁹ Berges Robert y Spencer White, *The Threat (and Opportunity) from China* pub. N°. 18205 de Merrill Lynch, 2003 p. 19.

²⁸⁰ CEPAL Op. Cit p. 152

²⁸¹ Berges, Op cit. p 214.

México a China ocurrió en computadoras portátiles. Para finales del período, China había rebasado a México como principal proveedor de casi todo tipo de periféricos de cómputo, incluyendo unidades de disco, monitores, scanners ópticos, impresoras, fuentes de poder, unidades de control o adaptadores y ensamblajes de circuitos impresos. La opción de ubicación de operaciones de manufactura podría no limitarse a Asia. Al menos dos compañías basadas en Taiwán (Asus y Foxconn) han establecido plantas armadoras en Cd. Juárez, México, para suministrar computadoras a Estados Unidos, si bien muchos de sus componentes se producen en China.²⁸²

CUADRO N. 40
EQUIPO DE CÓMPUTO: IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS
DE SOCIOS COMERCIALES SELECTOS, 2000-2005

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Cambio	Participación
							2000/2005	del total en 2005
Miles de millones de dólares estadounidenses								(Porcentajes)
China	10,7	10,5	14,9	22,1	33,9	40,3	277	43
México	9,0	10,4	8,9	7,6	7,8	7,2	-20	8
Japón	14,5	10,2	8,7	7,0	6,8	6,5	-55	7
Canadá	3,7	2,8	1,7	1,5	1,7	1,8	-51	2
Resto	52,4	40,6	41,5	38,6	39,1	38,2	-27	41
Total	90,4	74,5	75,8	76,9	89,3	94,0	4	100

Fuente: Recopilado por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos a partir de estadísticas del Departamento de Comercio.

CUADRO N. 41
EQUIPO TELEFÓNICO: IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS
DE SOCIOS COMERCIALES SELECTOS, 2000-2005

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Cambio	Participación
							2000/2005	del total en 2005
Miles de millones de dólares estadounidenses								(Porcentajes)
China	2,9	3,2	4,7	5,9	9,6	14,4	397	29
México	4,6	4,4	4,2	4,7	5,9	5,6	22	11
Canadá	9,2	3,9	3,0	2,5	2,7	3,3	-64	7
Japón	3,9	2,5	1,8	1,5	1,6	1,9	-51	4
Resto	11,5	13,2	14,3	16,4	19,5	24,0	109	49
Total	32,1	27,2	27,9	31,0	39,3	49,2	53	100

Fuente: Recopilado por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos a partir de estadísticas oficiales del Departamento de Comercio.

China es el principal proveedor de aparatos telefónicos de Estados Unidos, y algunos analistas predicen que también lo será de teléfonos celulares.²⁸³ China está a punto de superar a Estados Unidos como el mayor mercado del mundo de teléfonos celulares. Varias compañías han establecido instalaciones de

²⁸² CEPAL Op. Cit . p 153

²⁸³ Compañías que fabrican teléfonos celulares en China: Motorola (Estados Unidos), Nokia (Finlandia), Siemens (Alemania), LG Electrónica y Samsung (Corea del Sur).

investigación y diseño en China²⁸⁴. Entre China y México hay intensa competencia en el suministro de modems para computadora²⁸⁵.

La Secretaría del Trabajo de México estima que 300 fábricas se mudaron de México a China entre 2001 y 2003. Las que más lo sufrieron son las plantas de ensamblaje de piezas electrónicas²⁸⁶. Otros incentivos de China podrían ser más importantes que los costos de mano de obra para que empresas productoras de artículos electrónicos dejen México. De acuerdo con un reporte, los costos de mano de obra normalmente sólo reflejan el 8% del costo total de producción, en tanto que los materiales absorben el 80%. Considerando que en China los costos de mano de obra en la industria de artículos electrónicos son de 0.70 de dólar por hora contra 2.80 en México, el ahorro por este concepto por unidad de obra es de 6 centavos para un sub ensamble electrónico con costo total de fabricación de un dólar²⁸⁷. Para muchas compañías y productos, esa diferencia es más que suficiente para justificar el cambio. Si bien el costo de mano de obra en México es más o menos cuatro veces mayor que el de China, México continúa ofreciendo un ahorro de costo sustancial en comparación con California, donde los costos en el sector rondan los 20 dólares la hora.²⁸⁸

Entre los factores a favor de mantener las operaciones en México se cuentan la proximidad geográfica con diseñadores e ingenieros de producto estadounidenses en la fase de arranque del producto, la posibilidad de llevar a cabo corridas de producción de bajo volumen y/o alta adecuación a la medida, un nivel alto de mezcla de líneas de productos, una alta complejidad tecnológica y protección de la propiedad intelectual. Entre los incentivos para ubicarse en China se cuentan los bajos costos de mano de obra, electricidad y agua, los bajos impuestos, una base de proveedores bien desarrollada y el potencial de expansión del mercado interno.²⁸⁹

México se ha beneficiado de esta práctica. Motorola fabrica teléfonos celulares en la ciudad mexicana de Chihuahua y en China. El armado en México ofrece ventajas en productos que se hallan en etapas tempranas de desarrollo o al final de su ciclo. En la fase de arranque, cuando los diseñadores e ingenieros de Estados Unidos deben trabajar estrechamente con el personal de fabricación, la

²⁸⁴ Principales compañías no chinas fabricantes de teléfonos celulares en China: Motorola, Nokia, Siemens, LG Industries y Samsung. Motorola, de quien se dice que es el mayor inversionista extranjero en la industria electrónica de China, tiene 19 laboratorios de investigación en China. Ted Fishman, How China Will Change Your Business, en Inc. Magazine, marzo de 2005, pp. 76, 84.

²⁸⁵ CEPAL Op. Cit p.155.

²⁸⁶ "The Economist" "Mexico's Economy: "The Sucking Sound from the East", en, 26 de julio de 2003, p. 35.

²⁸⁷ Ornelas, "Rescuing Mexico's Electronics Industry", p. 22.

²⁸⁸ CEPAL Op Cit. P. 155

²⁸⁹ Ibidem p 155

posición geográfica de México (viajes rápidos, comunicación telefónica en el mismo horario) es una gran ventaja frente a Asia. Conforme el producto madura y su fabricación requiere menos supervisión de Estados Unidos, su fabricación con frecuencia pasa a China. Hacia el final del ciclo del producto, su fabricación puede regresar a México, donde las corridas de producción de menor volumen y menor tiempo de programación resultan más económicas.²⁹⁰

4.7.3.3 Electrodomésticos

México y China se beneficiaron del robusto mercado inmobiliario de Estados Unidos, el cual aumentó la demanda de electrodomésticos entre los años 2000 y 2005. Las importaciones provenientes de estos países crecieron constantes, si bien las de China crecieron más rápido. China terminó el período con una participación de 39% y México con 19% (véase el cuadro 42).

CUADRO No. 42
Electrodomésticos: Importaciones de Estados Unidos
de socios comerciales selectos, 2000-2005

2000/2005 del total en 2005
Miles de millones de dólares estadounidenses (Porcentajes)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Cambio	Participación
China	2,4	2,8	3,4	4,1	4,9	5,7	138	39
México	1,5	1,8	2,0	2,1	2,3	2,7	80	19
Canadá	0,9	0,8	0,9	1,0	1,0	1,0	11	7
Japón	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	50	2
Resto	2,7	2,6	3,1	4,0	4,1	4,8	78	33
Total	7,7	8,4	9,6	11,6	12,5	14,5	88	100

Fuente: Recopilado por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos a partir de estadísticas del Departamento de Comercio.

En la categoría de electrodomésticos hay poca competencia directa entre China y México por el mercado de Estados Unidos. La mayoría de las importaciones de China son de aparatos pequeños o portátiles, los cuales ya casi no se producen en América del Norte (aspiradoras, parrillas de uso exterior, hornos de microondas,²⁹¹ tostadoras, licuadoras, cafeteras, abrelatas eléctricos, rasuradoras

²⁹⁰ CEPAL Op. Cit. P.156

²⁹¹ Se dice que una planta en China, propiedad del Guangdong Galanz Enterprises Group Co., que emplea a unos 18.000 trabajadores, suministró 40% de los hornos de microondas del mercado mundial en 2002. Peter Goodman, "China Resists U.S. Pressure to Relax Rate for Currency", en *The Washington Post*, 1º de septiembre de 2003, p. A1

y cortadoras eléctricas de cabello, planchas y secadoras para pelo). La mayor parte de este género de artículos dejó de fabricarse en Estados Unidos en la década de 1970 y su producción se subcontrató a proveedores de Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán. Al subir los costos de la mano de obra de estos “Tigres asiáticos”, la producción migró a China. Estos productos requieren uso intensivo de mano de obra, no están sujetos a grandes cambios de estilo, se producen en grandes volúmenes y tienen una alta relación valor/peso, lo cual reduce su costo de embarque y así su costo total.²⁹²

México es proveedor de Estados Unidos de algunos de estos productos, aunque no en grandes volúmenes (hornos de microondas, calentadores, secadores para el cabello, rasuradoras eléctricas). En otros, México compite vigorosamente con China (aspiradoras, parrillas, procesadores de alimentos, cafeteras, planchas y tostadores), aunque ésta suministra mayores cantidades muchas partes utilizadas en el ensamblaje de electrodomésticos portátiles armados en México siguen fabricándose en Estados Unidos, pero conforme México pierde mercado frente a China, su demanda se reduce cada vez más.

Los electrodomésticos en los que México sí es competitivo son los de gran tamaño. Su alta relación peso/valor da a México una ventaja frente a otros proveedores. Aunque fabricantes estadounidenses, japoneses y coreanos tienen fábricas en México para exportar a América del Norte y América Central, las compañías estadounidenses continúan fabricando sus mejores electrodomésticos de gran tamaño en Estados Unidos (estufas eléctricas y de gas, lavadoras y secadoras, lavadoras de vajillas y calentadores de agua), dada la alta relación peso/valor y el nivel relativamente bajo del costo de la mano de obra en los costos totales de producción.

Entre los inversionistas extranjeros del sector con plantas en México se cuentan General Electric, Hoover, LG Electronics, Maytag, Samsung, Sanyo y Whirlpool. Lo costos de transporte (en particular los fletes marítimos) son una consideración importante para producir grandes electrodomésticos en México y no en China. A través de las “carreteras del TLCAN”, los artículos pueden llegar a centros de distribución terrestre en Texas y la Ciudad de México y a los puertos de Brownsville, Tampico y Veracruz para su distribución en la Costa Este de Estados Unidos, Centroamérica y la Cuenca del Caribe en menos de 24 horas.²⁹³

México cuenta con muchas habilidades para fabricar estos productos debido a la fuerte posición de productores locales como MABE (General Electric) y Whirlpool (quien compró los activos de producción de electrodomésticos a su antiguo socio mexicano Vitro). Además, muchas de las capacidades requeridas para doblar y cortar metal, moldear plásticos y torneear partes se adquieren en la industria de autopartes. Muchos inversionistas prefieren ubicar sus plantas en ciudades donde los fabricantes de autopartes están vinculados a escuelas públicas (en Monterrey, San Luis Potosí, Querétaro y otras) para aprovechar esas fuentes de

²⁹² CEPAL Op Cit p. 157

²⁹³ Ibidem p.158

reclutamiento de personal. Los inversionistas también se benefician del desarrollo de proveedores mexicanos para la industria de autopartes, pues éstos son capaces de producir las partes que los electrodomésticos necesitan. No obstante, muchas partes y materiales se siguen fabricando en Estados Unidos.²⁹⁴

4.7.3.4. Mobiliario.

El valor de las importaciones estadounidenses de muebles hechos en China prácticamente se cuadruplicó y la participación de mercado de China pasó del 27% al 48% entre los años 2000 y 2005, desplazando a Canadá como proveedor principal en el año 2001.

El notable aumento de las importaciones de muebles provenientes de China refleja importantes inversiones de Taiwán, Hong Kong, Estados Unidos e inversionistas locales, los cuales han aumentado las posibilidades de combinación de partes y productos y mejorado su calidad. La eliminación de aranceles sobre mobiliario por Estados Unidos conforme a la Ronda Uruguay, que entró en vigor el 1º de Enero de 1999, permitió a los productores de China escalar en la cadena de valor con la fabricación de muebles completamente ensamblados. Antes de esta medida los fabricantes asiáticos sólo exportaban muebles plegables, estibables y listos para armar por los altos aranceles y costos de transporte. Gracias a ella pueden exportar muebles completamente ensamblados en grandes barcos de containers hasta California. Muchos fabricantes estadounidenses de muebles de madera han establecido relaciones con productores chinos para que les suministren ciertas líneas de productos y/o produzcan partes que requieren uso intensivo de mano de obra (patas torneadas y trabajadas a mano para mesas y sillas).²⁹⁵

México tenía apenas el 5% del mercado de muebles de Estados Unidos en 2005. La mayoría de los artículos que Estados Unidos compra a la industria mexicana son piezas de madera sólida de diseño rústico y muebles con vestiduras de cuero, donde no tienen gran competencia en el limitado mercado estadounidense. Hace poco China entró al mercado de muebles de cuero en competencia con México, Italia y Brasil.²⁹⁶

La mayoría de los fabricantes de muebles registrados bajo el Programa Maquiladora de México son contratistas de compañías estadounidenses que pasaron sus operaciones de ensamble de muebles domésticos de madera del sur de California a Baja California, orillados por los costos de mano de obra y las normas ambientales de California. Son estas compañías las que están haciendo frente a la competencia de China. La importante inversión de Taiwán en infraestructura de fabricación de mobiliario en China contrasta con la mínima

²⁹⁴ Ibidem p. 158-159

²⁹⁵ CEPAL Op Cit. P. 159

²⁹⁶ Ibidem p. 160

inversión de Estados Unidos en México, a excepción de la de los fabricantes de California²⁹⁷

4.7.3.5. Televisores y monitores de video.

México es, por mucho, el principal proveedor de televisores y monitores de video del mercado de Estados Unidos con 44% de participación en el año 2005 (véase el cuadro 15). La industria de televisores fue uno de los primeros sectores en establecer plantas gemelas en la franja fronteriza de México y Estados Unidos, donde sigue concentrada. Las principales compañías de televisores que operan bajo el Programa Maquiladora tienen sede en Japón, Corea del Sur, Francia y los Países Bajos. Alrededor de estos centros de fabricación de televisores ha surgido una cadena de suministro bien desarrollada que se beneficia de las economías de escala. Los aranceles relativamente altos de Estados Unidos sobre televisores y cinescopios de regiones ajenas a América del Norte y las reglas de origen que requieren que los televisores ensamblados en la región incluyan cinescopios fabricados en la región misma para ser exentados de impuestos, han incentivado a los inversionistas a mantener las plantas armadoras en México.²⁹⁸

A pesar de esto, la industria china ha empezado a competir, aumentando su participación de mercado de 3% el año 2000 al 11% en 2005 (véase el cuadro 43). La apreciación del peso contra el dólar antes de marzo de 2002 orilló a Philips, Sanyo y Sony a pasar parte de su producción de México a China. Las importaciones provenientes de China son principalmente monitores para computadora y televisores pequeños, pero ahora ha sumado los televisores de pantalla plana. Este tipo de pantallas típicamente se han fabricado en Japón, Corea del Sur y en Taiwan.²⁹⁹

En un anticipo de la muy probable competencia que se perfila en las industrias de televisores de México y China, la japonesa Hitachi anunció en octubre de 2002 que fabricará televisores de pantalla de plasma en su planta de Tijuana, 51 y LG Electronics de Corea del Sur anunció en enero de 2003 que establecerá una planta de paneles de cristal líquido (LCD) en Reynosa, Tamaulipas, que fabrica televisores de Zenith. La japonesa NEC anunció en abril de 2003 que invertirá 715 millones de dólares en una planta de Shanghai para fabricar paneles de pantalla de cristal líquido.³⁰⁰

El análisis de la estructura comercial de EUA permite afirmar que, en general, ese mercado ofrece y demanda bienes de industrias intensivas en tecnología, colocándose como el principal demandante en el nivel mundial de manufacturas con alto valor tecnológico.

²⁹⁷ Ibidem p. 160

²⁹⁸ Ibidem p.160

²⁹⁹ Ibidem p.161

³⁰⁰ Ibidem p.161

CUADRO No. 43
TELEVISORES Y MONITORES DE VIDEO: IMPORTACIONES
DE ESTADOS UNIDOS DE SOCIOS COMERCIALES SELECTOS,
2000-2005

Miles de millones de dólares estadounidenses (Porcentajes)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Cambio	Participación
México	4,9	5,1	5,2	5,5	7,7	10,0	104	44
China	0,2	0,3	0,8	1,5	2,4	5,12	250	22
Japón	0,7	1,3	1,7	2,2	3,0	2,6	271	11
Canadá	*	*	*	*	*	*	*	*
Resto	1,9	2,0	2,9	3,4	4,4	5,0	163	22
Total	7,7	8,6	10,6	12,7	17,5	22,7	195	100

* Denota menos de \$50 millones o menos de 0.5%. Fuente: Recopilado por la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos a partir de estadísticas del Departamento de Comercio.

5. Factores de la competencia entre China y México en el mercado de Estados Unidos

Los factores que dan ventaja a los productos chinos en el mercado de Estados Unidos frente a los hechos en México son:

1. Menores costos mano de obra, capital, impuestos, energía, agua y propiedad.
2. Economías de escala del mercado doméstico chino para los productos que se venden en Estados Unidos y China.
3. Cadenas de suministro mejor desarrolladas que las de México en muchos productos.
4. Subvaluación del yuan entre 20 y 30%, según muchos analistas.
5. Reembolsos fiscales a compañías que exportan, según se dice.
6. Terrenos gratuitos a inversionistas que construyan plantas para grandes cantidades de trabajadores.
7. Apoyo de autoridades provinciales en la forma de investigaciones financieras y de mercado a inversiones relacionadas con industrias locales.
8. Infraestructura ferrocarrilera mejor desarrollada que la de México.

En ese sentido, el Estado ha jugado un papel crucial en el desempeño de la actividad económica, pues funge como gestor y controlador del proceso de apertura. Las reformas económicas chinas han conducido a un capitalismo controlado por el Estado, también llamado por algunos como socialismo de mercado³⁰¹.

³⁰¹ CHAVEZ G. Fernando, LEYVA Marín Lizbeth, "México China en el mercado estadounidense: una visión panoràmica reciente: 1993-2004", Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 35, Mayo - Agosto de 2007, Pág. 15-16.

China ha logrado captar mayores montos de IED respecto a México gracias a una serie de reformas económicas –como parte de un programa integral de largo plazo de inserción a la economía global– que pretenden fomentar y facilitar la inversión: eliminación de restricciones a la inversión; la implementación de seguros y otras medidas que brinden mayor certidumbre al capital externo mejoramiento de las telecomunicaciones; supresión de las restricciones a la participación de bancos extranjeros e instituciones de inversión en el mercado de capitales; apertura gradual y dirigida de la inversión en ciertos sectores y zonas de la economía china, entre otros.

China se ha colocado como el segundo receptor de IED después de Estados Unidos y, por supuesto, muy por encima de México.

Uno de los principales aciertos del Estado chino ha sido canalizar los flujos de inversión privada y pública hacia sectores estratégicos de la economía, fundamentalmente a sectores productivos y a actividades del sector servicios relacionadas con el comercio exterior. Sin embargo, el fomento de inversiones productivas en ciertas zonas del país asiático ha traído consigo un acentuado problema de desigualdad interregional³⁰².

Mientras China ha buscado penetrar en mercados diversificar sus opciones comerciales, México no ha dejado de mantener el mercado estadounidense como principal destino de sus exportaciones, lo cual en el largo plazo se ha vuelto un factor de vulnerabilidad externa sin embargo es necesario aceptar que una de las ventajas de la relación con Estados Unidos, se ha visto reflejada en el superávit comercial desde 1999 a la fecha y en el impulso de ciertos sectores económicos.

Al excluir el petróleo crudo de las importaciones de Estados Unidos se vuelve aún más evidente que México enfrenta una férrea competencia comercial con China en ese mercado y que esta economía ha podido rebasar cualquier expectativa (véase grafico 39).

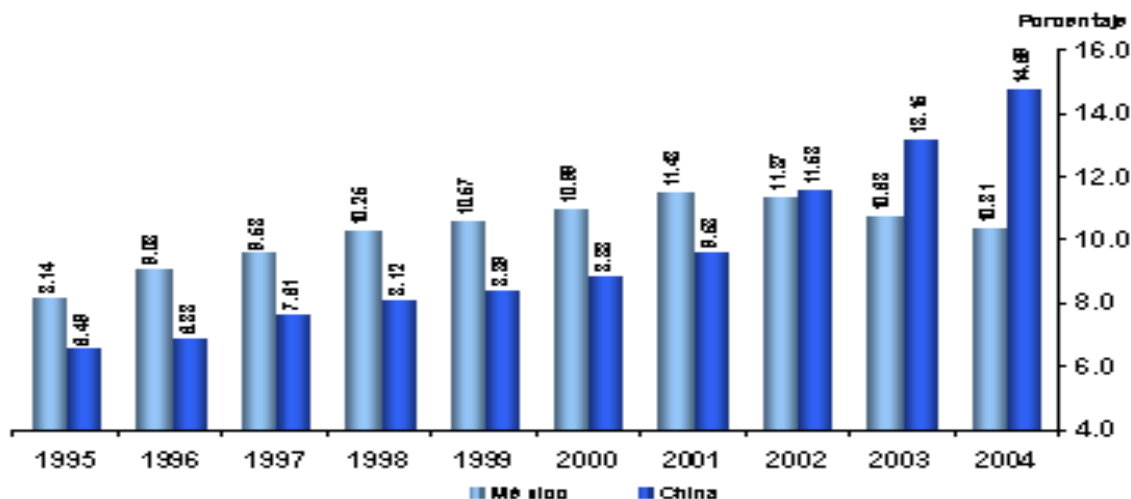
Las ventajas para los inversionistas en México son:

- ✓ Proximidad con el mercado de Estados Unidos: menores costos de transporte, y tiempos de respuesta más rápidos, comunicación y supervisión más sencillos y entrega (justo-a-tiempo).
- ✓ Mayor protección a la propiedad intelectual.
- ✓ Menor transferencia injustificada de tecnología.
- ✓ Reglas gubernamentales más transparentes.
- ✓ Mayor flexibilidad de mano de obra y administración.
- ✓ Mejor infraestructura de carreteras y aeropuertos
- ✓ Inversiones importantes para desarrollar una fuerza de trabajo experimentada en muchas operaciones.

³⁰² Ibidem pág. 18.

GRÁFICA No. 38

PARTICIPACIÓN DE MÉXICO Y CHINA EN LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS, EN PETRÓLEO 1995-2004



Fuente: Elaboración propia con información de la Oficina de Comercio de Estados Unidos.

Las exportaciones de México a Estados Unidos son competitivas en productos con alta relación peso/ valor (lo que aumenta la importancia de los costos de transporte), en insumos de industrias que requieren entrega justo-a-tiempo o hacen cambios frecuentes de diseño y en productos en los que la protección de la propiedad intelectual entraña valor. La fortaleza de China yace en productos que demandan gran cantidad de mano de obra, especialmente los que requieren costura, que se producen en grandes volúmenes con pocos cambios de diseño, con extensos plazos de entrega y una relación peso/valor baja (lo que disminuye los costos de transporte).³⁰³

El mercado estadounidense representa tanto para México como para China el principal destino de sus exportaciones, aunque la mayor concentración comercial de México lo vuelve más vulnerable al comportamiento de la economía estadounidense; China ha logrado incursionar con un éxito imprevisto en el mercado de Estados Unidos, ganando espacio a los principales socios comerciales, incluyendo a México³⁰⁴.

Al arrancar el siglo XXI salta a la vista la mayor vulnerabilidad de México en el comercio internacional, en tanto sus exportaciones totales tienen un alto grado de concentración geográfica (en los Estados Unidos), mientras que China en ese país tiene solamente una quinta parte de su capacidad exportadora, colocando en el continente asiático un poco más de la mitad. Ambos países han privilegiado el

³⁰³ CEPAL, Op. Cit pág.163.

³⁰⁴ Ibidem pág. 25.

intercambio regional cercano, pero con muy diferentes grados de riesgo y exposición ante las fluctuaciones económicas cíclicas de sus respectivos socios comerciales³⁰⁵.

Al parecer el origen de la fuerza exportadora emergente de ambas naciones tiene que ver con reformas económicas y sociales de mercado orientadas explícitamente a insertarse en nuevos términos en las corrientes del comercio internacional, sin evitar en ninguna de las dos el papel del Estado en la gestión del desarrollo económico.

A continuación se presenta un resumen de las similitudes y diferencias que presentan México y China en el ámbito industrial, en aspectos como infraestructura, recursos naturales, ubicación geográfica, Tipo de cambio, gastos de transporte, etc., lo anterior con el fin de poder observar el punto donde alguno de estos países muestra debilidad y probablemente aspecto indispensable para el desarrollo industrial.

Sin embargo, la rapidez del crecimiento exportador chino en los últimos diez años no puede dejar de explicarse, junto con otros factores de orden estructural, por una audaz política cambiaria que, desde hace varios años, ha dejado subvaluada su moneda nacional (el renmimbi o yuan) frente al todavía poderoso dólar norteamericano, añadiendo así una mayor competitividad comercial a su economía, mientras que la reciente trayectoria del tipo de cambio real del peso mexicano frente al dólar ha ido a la baja.

Existe también una diferencia, en lo referente al régimen político que hay en los dos países, que evidentemente incide en el perfil económico de ambos: en China se han mantenido como rasgo esencial, mecanismos políticos autoritarios, en tanto que México transita hacia formas políticas democráticas, que aspiran dejar atrás el pasado político de setenta años que tuvo como viga maestra un partido de Estado, como el que todavía en este sentido caracteriza centralmente a esta sociedad asiática.

³⁰⁵ Ibidem pág. 27.

CHINA	MEXICO
<p>Costos de mano de obra: “la gran ventaja china” sobre México y muchos otros países en desarrollo. Las empresas internacionales buscan en todo el mundo, de manera precisa, los factores de producción más baratos puesto que la reducción de algunos centavos de dólar por unidad producida puede significar la maximización de sus ganancias. Donde los salarios pueden ser de un dólar la hora,</p>	<p>En México los trabajadores pueden ganar tres dólares la hora, lo que es dos veces mas del costo en China</p>
<p>Infraestructura: China inicio en la década de los noventa enormes proyectos de infraestructura en ferrocarriles, aeropuertos, carreteras, telecomunicaciones, puertos entre</p> <p>Ubicación geográfica: Para China la vecindad que guarda con Japón, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong entre otros, le permiten participar en una de las regiones económicas mas</p> <p>Recursos naturales: los dos países pueden ofrecer a las empresas extranjeras una inmensa cantidad de recursos naturales para su utilización en los procesos productivos a</p> <p>Tipo de cambio: El <i>renminbi</i> se ha fortalecido desde la crisis asiática en 1999, sin embargo, sus efectos no han sido tan severos para la competitividad de las exportaciones; la apreciación alcanzo en 2000 entre 8 y 10% frente al dólar.</p>	<p>En México, la falta de proyectos estratégicos se ha convertido en una limitante de la competitividad de las empresas, principalmente en lo relativo a carreteras fronterizas y red</p> <p>La proximidad geográfica de México con EU, principal importador del mundo, todavía es una ventaja competitiva para las empresas que ubiquen su producción en nuestro país, por los</p> <p>La apreciación de peso mexicano alcanza 20% que no solo significa un precio alto de las exportaciones sino una mano de obra mas costosa y mayores gastos de operación para las empresas extranjeras, volviéndolo asi menos rentable</p>
<p>Proveeduría internacional: En China, la situación es ligeramente mejor debido a la ola de relocalización de la producción hacia ese país un numero importante de proveedores internacionales se han establecido en ese mercado otorgándoles un lugar competitivo para su reubicación en ese país.</p>	<p>En México, la industria nacional abastece solo 2.5% de los requerimientos de insumos de la industria maquiladora de exportación. Lo anterior se debe a la falta de compañías nacionales con certificados de calidad y estándares internacionales de precio y servicio que restan competitividad a las empresas extranjeras, puesto que se ven obligadas a importar los insumos a aranceles de hasta 3%.</p>

CHINA	MEXICO
Motivación de los trabajadores: citando a Porter, “las naciones mantienen un éxito competitivo internacionalmente en las industrias donde los factores involucrados (empresas,	
Costos internacionales de transportación: los costos internacionales de transportación son un factor de gran peso para la economía china ya que las empresas con amplia	La reducción de los costos de transporte marítimo internacional ha minimizado la ventaja mexicana de ser vecino de la economía más grande del mundo.
Destino de inversión en investigación y desarrollo: En 2002, China destinó cerca del 1,1% del PIB, La principal China ha aumentado y probablemente seguirá aumentando su participación en sectores y productos con mayor valor agregado. El contenido tecnológico de sus exportaciones de La productividad de China ha crecido más rápido que la de México y su posición en costo de trabajo e insumos básicos es más favorable. A partir del año 2000 se abre una brecha en la productividad laboral manufacturera de China y México, la cual se ha ido ampliando. El costo del trabajo por hora en prendas de vestir y textiles es 2.5 veces superior en México. El costo de insumos básicos, incluyendo energía eléctrica, diesel y telefonía para empresas, es también sustancialmente superior en México	México destina un porcentaje menor que China a investigación y desarrollo, destinó sólo 0,4% DEL PIB. México muestra niveles México se rezaga ante China como destino para ofrecer servicios de procesamiento de negocios a empresas globales/regionales. La razón principal de este rezago está
Relaciones laborales: las leyes laborales chinas son extremadamente rígidas. En ese país, la creación de sindicatos independientes esta prohibida, los trabajadores de las empresas extranjeras deben afiliarse a la única organización que hay, llamada Federación China de Sindicatos	En México, las relaciones laborales, dispuestas entre patrones y trabajadores, y la motivación para trabajar no representan una limitante para la competitividad empresarial, asimismo, las regulaciones al trabajo son relativamente flexibles como para evitar incrementos en costos.

Hoy la economía china tiene un atractivo mercado interno de poco más de 100 millones de personas que, tienen un poder adquisitivo cercano al de las economías emergentes asiáticas. Y la economía mexicana –con una población total casi igual a la que tiene esa nueva clase media china, padece un signo social aflitivo: una clase media en descenso y más de la mitad de la población en situación de pobreza, sin que esté a la vista (en el mediano plazo, digamos) su redención económica y social. Tal vez estos datos poco promisorios para el país pudieran suavizarse señalando que el PNUD ubicó en 2004 a México y China, respectivamente, con unos Índices de Desarrollo Humano (IDH), de 0.821 (lugar 53) y de 0.768 (lugar 81), dentro de una lista de 177 naciones. Este par de datos tienen que reflejar de alguna manera la brecha salarial manufacturera entre ambos países: en el 2002 en China los salarios manufactureros medios fueron aproximadamente de 112 dólares y de 440 en México. Por lo tanto, no puede llamar a sorpresa que la fuerza exportadora china esté centrada en mercancías intensivas en mano de obra, aunque estos salarios mexicanos se pueden considerar todavía competitivos, ambos países tienen hasta ahora un lugar relevante, junto con Japón y Canadá, en la estructura de importaciones de mercancías de los Estados Unidos.

Sin embargo, China y México han incrementado allí su importancia y competido entre sí, disputándose el segundo lugar como socios comerciales de la economía norteamericana (que hasta ahora han ganado con creces los chinos), desplazando a Japón y manteniendo ambos distancia de Canadá, que sigue ocupando el primer lugar. El TLCAN trilateral vigente expresa, entre otras cosas, las insuficiencias y deficiencias que ahora tiene México para enfrentar en la misma Norteamérica al gigante asiático, poniendo en entredicho las presuntas ventajas vinculadas a la vecindad geográfica, que ahora se perciben como limitadas para enfrentar al poderío comercial chino. Una prueba palmaria de ello son dos cuestiones: la reciente pérdida de participación comercial de México en el mercado norteamericano (aún mayor si se excluye el petróleo), combinada con la mayor presencia de China en el mismo.

La competencia comercial chino-mexicana en el mercado norteamericano, sin embargo, no está en todos los productos, sino solamente en una parte

Las diversas asimetrías entre las dos naciones, destacando las económicas, demográficas, territoriales, comerciales, laborales, culturales, militares y políticas, que le dan a China el inocultable perfil de gran potencia en el siglo XXI, son razones suficientes y adicionales a las históricamente existentes, para imaginar y suponer que en México hay que definir urgentemente una nueva agenda social y del Estado para articularse exitosamente con la aldea global, con dos hilos conductores: más productividad y mayor competitividad, basadas estratégicamente en la innovación tecnológica, la reorganización de la relación Estado-mercado, la reestructuración del sistema educativo y en nuevas culturas empresariales y laborales. La “amenaza china” para México hoy está presente no sólo en el mercado de importaciones de Estados Unidos ³⁰⁶.

³⁰⁶ Ibidem pág. 27.

CONCLUSIONES

Al estar en búsqueda de acelerar la economía, elevar su crecimiento económico y nivel de vida de su población, algunos países basan sus economía maximizando la producción de sus sectores, tal como es el caso en la Industria Maquiladora, la cuál les ha permitido a países como México y China crear en cada uno un lazo de unión entre la competitividad del país y la capacidad industrial, y lograr competir en el mercado internacional.

Se ha señalado en el primer capítulo que la teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones de Michael Porter, sería nuestro puente para entender como México y China pudieron desarrollar su competitividad en el sector Maquilador de Exportación.

Debido a que la teoría de Porter, sugiere que la competitividad de un país, es la habilidad de las empresas ó industrias para ganar o conservar su participación en el mercado exportador, punto en el que la competitividad México y China conectan con ésta, a si mismo señala que existen factores básicos, que son la base para permitir a un país ser competitivo: recursos naturales, el clima, la situación geográfica a lugares donde éstas pueden agregar más valor al proceso productivo, la mano de obra no especializada; y tanto México, así como China los tiene, ya que han logrado crear zonas económicas especiales que, les permiten de forma estratégica comercializar al exterior y aun más lograr bajar costos de producción y mano de obra.

Ambos países han pasado, por una serie de estados del desarrollo industrial maquilador, que les ha permitido lograr un aprendizaje y aprovechar las habilidades, reflejado ahora en sus exportaciones hacia el mercado mundial.

Porter plantea, que tradicionalmente, tienden a concebirse al gobierno como esencial, en el sentido de que proporciona ayuda a las empresas líderes, para que logren ser las más sobresalientes y ganen participación en el mercado, lo que a su vez les dará condiciones para el comercio internacional. Siendo importante también moverse hacia segmentos de industrias más sofisticados y promover cambios tecnológicos; lo que implicará una diferenciación de productos. Entonces el gobierno, debe ser catalizador de innovación y cambio y crear un entorno fértil para el desarrollo de industrias nacionales competitivas a nivel internacional.

Respecto al grado de intervención del gobierno y las políticas señaladas de Porter; podemos afirmar que China en comparación con México se ha preocupado más en ello, el gobierno de China, adopto la estrategia de crecimiento hacia fuera en su proceso de reforma, lo cuál hizo que su comercio exterior fuera una de las claves de su crecimiento, hasta el punto que las tasas de crecimiento de dicho comercio fueron superiores a las tasas de crecimiento del PIB.

Además China ha logrado ser uno de los atractivos más sobresalientes en cuanto a inversión, ya que éstos son apoyados con bajas tasas impositivas, no solo al que inicia la inversión, si no también a quienes deciden reinvierten sus ganancias, decisiones asertivas que han logrado crear un crecimiento sustantivo en muchos de sus sectores productivos lo que repercute favorablemente en su desarrollo económico.

El caso de México es distinto, solo ha aprovechado factores geográficos, como lo es su cercanía al mercado más grande: Estados Unidos, por lo cuál aún le falta tomar una serie de decisiones en cuanto a diseñar políticas que permitan desarrollar de forma constante sus sectores productivos, incrementar su inversión de capital, ser agresivo y explotar los recursos que genera para realmente mantenerse a la zaga de sus competidores en el mercado internacional.

De acuerdo a la distinción para entender los factores en la ventaja competitiva que plantea Porter podemos considerar que:

Los factores que favorece a China son los básicos, en China se encuentra trabajo no capacitado y por ende costos laborales mas económicos para las empresas que hacen uso de mano de obra para la exportación, en México los costos laborales no son tan económicos como lo es en China.

La ubicación geográfica favorece a México, con Estados Unidos, ya que Estados Unidos es mayor mercado, entre otros, le permiten participar en una de las regiones económicas mas dinámicas del mundo con iguales ventajas que México pero en está región.

Sin embargo los factores primordiales para que un país pueda alcanzar mayores ventajas, son los factores avanzados tal como, la diferenciación de productos y desarrollo de tecnología, de lo cual China ha adoptado medidas como la motivación a inversores con baja en sus tasas impositivas. México al respecto aun no adopta medidas que le permitan desarrollarse científica y tecnológicamente.

Los factores generalizados y especializados son el medio para poder expandir a la industria o sector, de lo cuál China es quien ha tomado partido por desarrollar ese tipo de factores y México carece de iniciativas al respecto, ya que la infraestructura China se ha dado gradualmente y esta conformada por enormes proyectos de ferrocarriles, aeropuertos, carreteras, telecomunicaciones, etc. Lo cual permite transportar los productos de manera eficiente y a menor costo.

Otro factor para ser competitivo (señala Porter) son los factores de bajo costo o de calidad singularmente elevada, de lo cuál tanto México como China cuentan con el primero sin embargo la calidad es ausencia de ambos.

Respecto a el grado de eficiencia y efectividad en México y China es notable, por el crecimiento del sector maquilador y también porque ambas naciones colocadas en el mercado mundial, han sido rivales en sus exportaciones parte, del porque se ha desarrollado esta tesis; esto es, ambos han movilizado sus factores de tal manera que son países que han logrado destacar a nivel mundial.

El factor abundante en ambos países es la mano de obra, base de su competitividad en la industria maquiladora de exportación, sin embargo es cierto que no por si solo el país puede crear y actualizar efectivamente todos los tipos de factores, ya que dependen de otros como la demanda interna, industrias relacionadas a ésta etc.

Los factores de desventajas selectivos recaen en mayor parte sobre México ya que no ha sido importante para éste crear sus propios insumos por lo que se enfrenta en ocasiones a los altos costos ó escasez.

Para que exista una demanda local sofisticada debe contarse con una estructura segmentada de la demanda, compradores entendidos y exigentes, necesidades de los compradores, por tal motivo podemos considerar que existen estas condiciones en México, sin embargo en mayor grado en China, ya que estimula a las empresas a introducir nuevos productos al mercado con mayor rapidez.

China cuenta con un gran tamaño y patrón de crecimiento del mercado interno. Lo cuál le conduce a ventajas competitivas en aquellos sectores donde se produzcan economías de escala o de aprendizaje, al animar a las empresas de la nación a invertir agresivamente en instalaciones de gran escala, en desarrollo de tecnología y mejora de la productividad.

La presencia de empresas horizontalmente relacionadas e internacionalmente competitivas representan una fuente importante de ventajas competitiva, -dice Porter- en nuestro caso el hecho de que Estados Unidos sea el comprador de ambos a favorecido en ambas partes, sobresalir, ser reconocidos (las empresas) y percibir nuevos métodos y oportunidades para aplicar y desarrollo con más eficiencia el sector industrial e integrarse de manera global.

De acuerdo con Porter para mantener una industria proveedora nacional competitiva debe contarse con personal calificado que facilite el flujo de información y, como efecto, los costos de transacción tienden a reducirse. De lo cuál México y China van adoptando técnicas como las japonesas que les permiten involucrar al personal para lograr su desarrollo en aspectos laborales y personales.

Y bien haciendo un recuento de los factores que tanto en México, así como en China les hace ser competitivas podemos concluir que las ventajas de México son limitadas no se intensifica la competencia interna, ya que depende de factores como las industrias que le proveen, pero mayor peso es el no motivar las empresas a mantenerse a la zaga de sus competidores como China, innovar e

invertir para lograr replicar, primero expandiéndose en el mercado nacional y posterior el internacional. Solo alcanzará el éxito si las formas de organización son adecuadas para propiciar un entorno nacional competitivo de los sectores.

China ha entendió que la inversión agresiva en una escala eficiente, de instalaciones y en tecnología extranjera es una de sus ventajas para poder competir en productos estandarizados y sensibles al precio, ya que ha desarrollado habilidad de adaptar y mejorar la tecnología extranjera y vender, así, sus propios productos en mercados externos, sin embargo a México aunque es uno de los principales destinos para los inversores aun le falta arriesgarse a invertir en tecnologías e incentivarles para crear en cadena el crecimiento económico a largo plazo, en lugar del gasto en consumo y la predistribución del ingreso.

Y de acuerdo con la Teoría de Porter, consideramos que bien ambos países deberían enfrentar el reto que se han impuesto y sacar ventaja de sus atributos con objeto de crear el ímpetu para la innovación. Estas son algunas formas de hacerlo;

1. Buscar a los clientes que tengan las necesidades más difíciles de satisfacer ya que, son los compradores que servirán para mejorar y ampliar las características del producto ó servicios
2. Establecer normas que superen las barreras reguladoras o los estándares del producto más rígidos viéndolo como una oportunidad de adelantarse y mejorar los procesos de productos ó servicios.
3. formación continúa de los trabajadores para que puedan apoyar las ventajas competitivas mas refinadas.
4. tomar como unidad a la industria o empresa y no a la nación, la competencia se gana o se pierde en industrias específicas, la competencia entre infinidades de empresas individuales, determina el estado que guarda la economía de una nación y su habilidad para progresar.
5. Finalmente, el papel del gobierno deberá ser exigir y apoya a las empresas a obtener un mejor desempeño, estableciendo estándares elevados e insistiendo en un nivel de competencia igualmente alto, lo cual redundara en sinergias a lo largo de las cadenas productivas y de valor.

Por tal motivo podemos concluir que en este estudio basado en la teoría de la Ventaja Competitiva de las naciones de Porter (1990), se encontró amplia evidencia de la actual situación exportadora de México y China. El resultado con mayor repercusión para las empresas y el gobierno mexicano, se debe considerar mejorar inmediatamente las políticas nacionales de competitividad es, que si bien las manufacturas mexicanas han perdido terreno frente ha China, en cuanto al comercio con EUA, es dado la actual dinámica de la base nacional China, que ha permitido un mayor desarrollo y alcance de sus sectores exportadores hasta

convertirse en un participante mundial y no solo regional, como en el caso mexicano.

- En cuanto al comercio exterior mexicano, éste ha presentado un incremento paulatino en los últimos 30 años. No obstante al inicio de la década de los noventa registraba estancamiento y déficit. Sin embargo, la actividad comercial mexicana en especial la Industria Maquiladora de Exportación (IME) tuvo un impulso definitivo con el inicio del TLCAN con Estados Unidos y Canadá, permitiéndole desde 1994 una participación exitosa en la competencia internacional.

- La IME de México ha sido durante décadas el motor de crecimiento económico del país, captando divisas principalmente de nuestro país vecino del Norte, y crear más fuentes de empleos. Desde finales de la década de los ochenta la estrategia seguida en México generó un rápido y profundo proceso de apertura hacia el exterior y una integración, particularmente con los Estados Unidos que en los hechos desplazo a otras naciones y regiones.

- Con base a políticas horizontales y neutrales México logro insertarse masivamente en procesos de importación temporal para su exportación en el mercado estadounidense ya que su ubicación geográfica le permite tener ubicada como una ventaja competitiva tomando en cuenta, los factores de bajos costos de transporte, el menor tiempo y distancia de los centros de abastecimiento de materias primas que han permitido acelerar el crecimiento de la IME a EU.

- La penetración de los productos manufactureros mexicanos en Estados Unidos tuvieron un importante crecimiento asociado con la puesta en vigor del TLCAN y a la depreciación de 1994-95, las maquiladoras experimentaron una transformación ya que la apertura comercial aunada al crecimiento económico de los EUA, hicieron que las maquiladoras iniciaran un proceso de cambio favorable para el país, disminuyendo los efectos de crisis y desempleo que se vivían en esa época. Así, el crecimiento de la IME en la primera etapa del TLCAN (1994-2000) fue bastante positivo ya que la capacidad exportadora de productos manufacturados se elevo significativamente en industrias tales como automotriz y auto partes, electrónica, la química y del vestido. Relativo de las exportaciones tradicionales revela un cambio en la especialización productiva y comercial de México hacia productos de mayor complejidad tecnológica. Esto se debe en parte de la organización productiva regional y global en la que los empresarios estadounidenses tuvieron una influencia decisiva a través de la IED, la instalación de maquiladoras, especialmente en la zona fronteriza, las alianzas estratégicas con empresas mexicana entre otros elementos. En este contexto, las ventajas competitivas reveladas de un conjunto de productos en la industria automotriz, de auto partes, de maquinas e instrumentos eléctricos se incremento a mediados de los noventa aumentando el numero de establecimientos y de empleos, Sin embargo, en su segunda etapa (2001-2007) las manufacturas mexicanas observaron una perdida de dinamismo vinculado a la recesión de la economía estadounidense en septiembre de 2001 y, además, a la competencia de manufacturas chinas, en el que se reflejo una disminución en sus exportaciones, como en el numero de establecimientos y de empleos.

- No obstante las oportunidades de penetración en los mercados estadounidenses, debido a la preferencia comercial en el marco del TLCAN, la cercanía geográfica y las complementariedades productivas, México ha visto erosionada su posición competitiva frente al dinamismo de las exportaciones chinas hacia EUA, México llego a ser el segundo proveedor de EUA en el contexto del TLCAN, pero en 2003 fue desplazado por china, en ausencia de reformas estructurales, las ventajas competitivas que resultaron del TLCAN se están erosionando, justo cuando la competencia de otros países es mas intensa.
- La posición del capital extranjero dentro de la industria maquiladora, ha determinado el comportamiento de la actividad industrial, esto confirma la incapacidad de las autoridades competentes por crear mecanismos apropiados para regular el desarrollo industrial del país y para crear las medidas adecuadas para insertar a la frontera norte a la economía en general y apoyar el incremento del valor agregado, vía la incorporación de insumos nacionales, en las exportaciones de la industria maquiladora.
- La maquiladora tiene una mínima incorporación de insumos nacionales a las fases del proceso productivo realizado en el país. Esta escasa incorporación de insumos al proceso maquilador se debió básicamente a los precios no competitivos, a la falta de control de calidad y diseño, los tiempos de entrega inadecuados, la incapacidad de surtir grandes volúmenes, la falta de solvencia comercial, el rezago tecnológico, el desconocimiento del mercado y una infraestructura inadecuada.
- La IME no ha sido capaz de introducir de manera suficiente los insumos necesarios que requiere para su funcionamiento, dado que las empresas maquiladoras solo ensamblan por lo que se ven incapaces para desarrollar y absorber tecnología, debido a la utilización intensiva de trabajo poco calificado. La incorporación de nuevas tecnologías, han hecho más complejas las tareas de ensamble, requiriendo con ello una mayor capacitación y calificación de los obreros, y así impulsar el desarrollo industrial.
- La maquiladora en México se presenta en forma segmentada, es decir, por un lado, sectores y empresas de punta con procesos productivos modernizados a través de la incorporación de tecnología de punta, como Sony, y por otros sectores y empresas atrasadas en donde prevalecen los procesos tradicionales de ensamble, principalmente en le sector textil.
- La maquinaria estatal en México se encuentra desarticulada, lo cual se debe, básicamente, a la ausencia de un liderazgo con visión y consistencia, además de la carencia de instrumentos institucionales y jurídicos adecuados.
- La perdida de competitividad en México en los últimos años en su mercado principal se explica por una inadecuada integración de las políticas financieras, comercial y cambiaria, por entornos institucionales insuficientes para el aprendizaje y desarrollo tecnológico, así como por políticas industriales sectoriales poco agresivas.

- La alternativa al actual modelo de competitividad de México deberá considerar la modificación del régimen de sobrevaluación de la moneda y consistencia en sus políticas industriales y mejora en la interrelación de las comunidades científica, tecnológica y educativa con sectores industriales clave en el desarrollo económico del mundo de hoy.
- El sector manufacturero mexicano requiere de políticas macro y micro, el fortalecimiento de capacidades tecnológicas y de aprendizaje que, en conjunto, permitan impulsar un círculo virtuoso de crecimiento como, una competitividad sustentada en la devaluación del peso y la atracción salarial.
- México debe de aprovechar sus ventajas competitivas como son sus abundantes recursos naturales o bajos costos salariales que le permitan competir con cualquier otro país. Y ahora que sea mas competitivo debe utilizar también sus ventajas comparativas dinámicas, producto de introducir nuevos y mejores productos, implementar nuevas formas de organización empresarial o incrementar la capacidad productiva, este último es un factor determinante de la competitividad ya que se necesitan trabajadores capaces de cambiar e innovar rápidamente.
- México debe de aprovechar su cercanía a un mercado tan grande como lo es EUA y Canadá, para la instalación de mas plantas maquiladoras por la infraestructura industrial con que ya se cuenta. Por su competitividad de sus costos de mano de obra y de insumos nacionales entre otros factores.
- El sector público en particular puede desempeñar un papel central al incentivar y facilitar las actividades de capacitación en la empresa y la difusión de conocimientos tomando en cuenta las necesidades específicas de cada industria, es decir, sus características productivas y tecnológicas.
- Es necesario que se desarrollen maquiladoras con procesos más complejos de manufactura que impliquen tecnología avanzada, fomentando principalmente las fábricas de bienes de capital.
- El proceso de industrialización para los países asiáticos, en particular para China, podemos considerar que ha adquirido características especiales, ya que la IME se planteo como la única alternativa de industrialización, por lo que se le dio la importancia y planeación adecuada para lograrlo; en cambio, para México se presento como un esquema paralelo de industrialización en el territorio pero no nacional y como proyecto alternativo de industrialización para la frontera norte, después del Programa de Braceros. Así, el modelo asiático tomo la iniciativa de arribar a nuevos mercados mediante la integración regional y el fortalecimiento y desarrollo de las cadenas productivas del área.
- A lo largo de los noventa los países del sudeste Asiático mostraron mayor dinamismo, tanto en las exportaciones como en las importaciones, esto los hizo emerger como una zona de producción y exportación que determina en parte el crecimiento del comercio internacional y del PIB mundial.

- China inicio un proceso paulatino de reformas económicas durante el régimen de Deng en 1979, que fueron en parte una respuesta estratégica para superar sus limitaciones por el sendero de la restauración capitalista con el apoyo comercial y financiero de los Estados Unidos para hacer frente a la competencia mundial. Así, reduce los aspectos ideológicos y se concentra más en el consumo, el ingreso y nuevas formas de administración. El comercio exterior parece como uno de los vehículos privilegiados para impulsar el crecimiento económico. Breve tiempo después, en la década de los ochenta, combina una economía centralmente planificada con reformas orientadas hacia un mercado abierto llamada “economía socialista de mercado” que supone propiedad pública en algunos casos y gestión privada de los bienes de producción, permite inferir que la gestión estatal – presupuestaria- tiene que haber estado presente con mayor o menor grado de centralizaron.

- En China el sistema político se ha transformado sustancialmente gracias al lento proceso de reforma de las instituciones, lo que se sintetiza en profundos cambios constitucionales. El sello ha sido el gradualismo (avanza, se detiene y se genera) como estrategia para impedir el resquebrajamiento del aparato estatal, dirigido a mejorar el funcionamiento de la economía, rechazando la privatización a gran escala e impedir la salida del Partido Comunista del poder. El éxito político alcanzado hasta el momento ha residido en el lograr la transmisión del poder ajustándose a los requerimientos constitucionales pero dentro del partido hegemónico. Lo importante es que la elite es capaz de controlar la mayor parte de las variables correlativo éxito, y que logra presentarse de forma unida.

El país crece a un ritmo extraordinario gracias a tasas elevadas de ahorro interno que le permiten financiar inversiones inmensas en infraestructura y educación. Esa expansión se ha dado a pesar de un sistema financiero rezagado y muy deficiente, en medio de brechas de ingreso que prevalecen entre regiones, de cambios demográficos profundos y gobiernos con niveles de ineficiencia y corrupción considerables.

- Mediante una estrategia gradual en lo sectorial y en lo geográfico, han logrado una transición del aislamiento considerable que prevalecía, hacia una economía de mercado. Mas de la mitad de las exportaciones del país y mas de la cuarta parte de la producción industrial están hoy en manos de extranjeros y el país incursiona aceleradamente en sectores de vanguardia y mayor valor agregado.

- La descentralización, la apertura al comercio en zonas estratégicas, la aprobación de incentivos para atraer inversión extranjera, el surgimiento de un sector privado proactivo, el desarrollo de infraestructura adecuada y la apertura de su mercado interno transformaron el paradigma de una economía socialista a una de mercado planificado.

- La competitividad de la economía China se asocia comúnmente a la existencia de un régimen cambiario altamente favorable a las exportaciones, a la dimensión colosal de su mercado interno y a los reducidos costos salariales. Pero también habría que considerar la exitosa articulación de políticas no solo macroeconómicas así como, también el entorno regional que ha sido sumamente importante para el

despegue y consolidación del crecimiento chino ya que empresas de Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán y Japón han sido las primeras en entrar a China y han contribuido a los altos ritmos de transferencia de conocimiento al país.

- La entrada de China a la OMC, es el resultado de un largo camino iniciado hace cerca de 30 años. Desde la óptica de EUA se ha seguido una política hacia China que privilegie los aspectos económicos y comerciales, y otros campos de cooperación, dejando de lado los puntos divergentes. El progreso en las relaciones económicas ha facilitado las reformas necesarias para dibujar una economía mas abierta en China. EUA encauzo bien las negociaciones y obtuvo grandes beneficios del protocolo de adhesión del país asiático a la OMC. Se aseguro la aplicación de ciertas medidas de salvaguarda, así como impuestos compensatorios y antidumping afianzados a un concepto de “economía no de mercado” de China.

- La incorporación de China a la OMC la ha convertido en la segunda economía asiática más fuerte en términos de PIB y en el motor económico de la región. Como resultado China se ha convertido en ser el mayor destino de inversión extranjera en el mundo después de EUA, la sexta potencia económica y la tercera comercial. En un cuarto de siglo ha logrado más que cuadruplicar su participación relativa en el producto mundial y sacar de la pobreza extrema a casi 400 millones de habitantes de ser una economía cuya prioridad era introducir productos manufacturados de escasa calidad, pero en grandes cantidades, para entrar al mercado, se ha convertido en un país que ha equilibrado su comercio exterior, es decir además de ser exportador se ha vuelto un gran importador. Si bien este país continuará basando la competitividad de varios sectores de exportación en el costo de la mano de obra, se está moviendo rápidamente hacia productos de alta tecnología e intensivos en capital. Como hemos dicho, la tendencia china coincide con el objetivo de México de apuntalar cadenas de auto partes-automotriz, eléctrico-electrónico, aeronáutico, software y servicios relacionados, así como textil-confección y cuero-calzado

- Las ZEE en China están adquiriendo mayor competitividad frente a todo el mundo, en especial para México, quien por ser un país en desarrollo compiten directamente en ciertas áreas de su economía tales como el mercado interno de bienes, la competencia con mercados internacionales, las exportaciones e importaciones que realizan entre si, así como la captación de IED de ambos países.

- China tiene mayor índice de captación de inversiones por las ciudades y zonas que ha creado para este fin, debido a su oferta de mano de obra barata, costos de producción bajos, estímulos fiscales y ausencia de sindicalismo. También se ha permitido la creación de mas empleos a estas zonas, los cuales han contribuido al crecimiento económico del país en sus diferentes sectores, pero mas en el sector secundario ya que en el de manufacturas diversas se requiere de abundante mano de obra barata, que esta a la disposición por el gran numero de habitantes que hay en China. Sin embargo, estos empleos son mal pagados, a parte de que no se cuenta con seguro, sindicatos que protejan al trabajador, entre otros factores que

hacen del gobierno chino no desembolsar más dinero y garantizar un mayor ahorro.

- A partir de que China creó estas zonas, las inversiones hacia México han disminuido, lo que nos indica que inversionistas han cambiado sus inversiones hacia China u otros países con mayores rendimientos que los nuestros.

Desde el establecimiento de las reformas a fines de los años setenta y en un contexto de apertura de mercados, intensificación comercial, baja en los costos salariales y competencia por la IED China ha sabido mantener un ritmo de crecimiento constante y mayor que el de México.

- China ha ganado con firmeza su lugar como potencia regional, pudiendo aspirar a convertirse en potencia global. Sin embargo, lo que lo impide, son las limitaciones que registra su economía y las más notables destacan: su agudo rezago en infraestructura, su posesión de una tecnología atrasada, particularmente en el sector agrícola, la ausencia de un marco institucional en el ámbito educativo, así como, la capacidad para asimilar en forma ordenada la generación de riqueza y tecnológica, a través de fuentes autóctonas, es decir, a través de empresas propias, así como, el problema de corrupción, las disparidades regionales etc.

- China fue un país que resultó afectado en menor medida por la crisis que experimentaron los países del sureste de Asia, ya que no cuenta con las condiciones para resistir otra crisis, si no desarrolla adecuadamente su sistema financiero para seguir conservando sus condiciones favorables de lo contrario enfrentará serios problemas.

- Por otro lado, están las desigualdades regionales. Se observa que la zona costera del sureste se ha visto más favorecida que el resto del país y puede resultar un factor de riesgo ya que no es un país totalmente unificado. Ha China le falta participar en el desarrollo económico de su población, ya que solo se está enfocando en los índices macroeconómicos.

- El modelo de crecimiento que se está siguiendo se ha centrado como principales motores en la inversión y en el sector exterior, reforzados desde la entrada de China en la OMC, los intentos de lograr una composición más equilibrada, con mayor protagonismo del consumo, se topan con una tasa de ahorro record, cercana al 50% que no hace sino reflejar la incertidumbre de la ciudadanía ante un futuro en que los gastos de salud, educación y pensiones ya no van estar cubiertos por las empresas públicas, así como, en una fuerte tasa de ahorro de las empresas especialmente de las privadas, por su todavía escaso acceso a la financiación bancaria.

- El éxito económico de los países asiáticos como Hong Kong, Corea y China, se debe en gran parte al nivel de competitividad alcanzado en todos los ámbitos y principalmente en su sector exportador, lo que les ha permitido la atracción de inversiones externas y crecimiento sostenido de su economía.

- Existen diferencias abismales entre México y China. En el aspecto político la mayor fluidez, funcionalidad y éxito en la aplicación de las políticas gubernamentales en el caso chino, sobre todo debido a la claridad de los objetivos y de las mayorías generadas alrededor de ellos. En lo económico, la inmersión china en el mercado mundial ha sido gradual, mientras que la mexicana fue muy rápida, por lo que el impacto fue devastador para algunos sectores como el campesino.

- El gobierno mexicano se ha enfocado en el aspecto burocrático, lo que ha significado entre otras cosas, intentar contener el comercio ilegal que los propios ciudadanos mexicanos fomentan mediante la triangulación y el contrabando. Para China no hay demasiado que hacer en gran parte debido a que su éxito radica precisamente en un particular *laissez faire, laissez passer*. La fortaleza de su economía se ha sustentado, justamente en que el gobierno finge no ver; de hacerlo, se arriesgaría a chocar fuertemente con ciertos actores económicos y a frenar el crecimiento.

- México ya mostró la capacidad de realizar cambios estructurales al transformarse en una economía más abierta. La dinámica de los mercados y la entrada de China a la economía global lo emplazan al replantear su posición en los siguientes aspectos: impulso a la productividad mediante especialización en segmentos de las cadenas productivas; mayor valor agregado mediante el desarrollo de talento humano y talento empresarial; conocimiento de la cultura empresarial y de los procesos de negocios chinos; e impulso y desarrollo de actividades empresariales tecnológicas de mayor valor agregado para crear escalas económicas eficientes. Si México emprende estas líneas de acción de manera decidida, logrará insertarse de manera exitosa en las fases de las cadenas productivas donde la agregación de valor hará la diferencia con China y el resto de los competidores.

- El desempeño de México y China en el mercado de Estados Unidos entre 1990 y 2006 se divide claramente en dos periodos. El primero, de 1990 a 2000, cuando ambas naciones incrementan sustancialmente sus exportaciones y las importaciones estadounidenses es de 9,5%. El segundo, de 2000 a 2006, cuando las importaciones de Estados Unidos disminuyen a 7,2% con un intervalo importador negativo entre 2000 y 2003. Es en este segundo periodo cuando las exportaciones chinas se incrementan hasta alcanzar una tcapa de 19,2% contra 6,4% de México.

- La competencia de los productos chinos y mexicanos en Estados Unidos ha sido intensa, pues ambos países compiten básicamente en los mismos segmentos, productos electrónicos y auto partes, los cuales aportaron 35,65% de las exportaciones chinas y 37,49% de las mexicanas a ese mercado en 2006. Aunque la competencia sigue, China ha desplazado claramente a México en ambos sectores desde 2001-2002. Las exportaciones chinas de productos electrónicos crecieron a una tcapa de 24,6% durante 2000-2006 contra 12% y 2,2% de México en 2000-2005.

- Las exportaciones chinas y mexicanas se diferencian en tres sectores: a) automóviles (capítulo 87 del Sistema Armonizado), renglón importante de México y pequeño, aunque creciente, de China; b) Petróleo: México exportó en 2006 casi 32.161 millones de dólares de petróleo y sus derivados a Estados Unidos, mientras que China es importador neto; c) Juguetes (capítulo 95) y muebles (capítulo 94): renglones importantes de China, en los que supera a los exportadores mexicanos.

- China cuenta con una mayor diversificación de productos que México y además muchos de ellos se caracterizan por ser novedosos tecnológicamente y en consecuencia, están dirigidos a mercados dinámicos. Tales el caso de televisores de pantalla plana, computadoras portátiles, teléfonos celulares etc. Las importaciones de este tipo de productos se han visto favorecidas por reducciones de las tasas arancelarias.

- En términos absolutos, las exportaciones mexicanas han ganado participación en el mercado estadounidense. No obstante, han perdido peso dentro de dicho mercado, si se comparan directamente con los bienes chinos. Mientras que las exportaciones chinas han aumentado simultáneamente en el mismo mercado, asociándose al menor crecimiento de las exportaciones mexicanas, pero sobre todo a la caída en las exportaciones provenientes de los tigres asiáticos.

- La diversificación es acentuada, esta diversificación del comercio exterior ha constituido una de las fortalezas características del modo exportador de China, pues no esta sujeta a los vaivenes de un solo país.

- Los chinos tuvieron un modelo diferente en su estructura con respecto a nuestro modelo cuando surgió la industria maquiladora, básicamente lo que hicieron la estrategia principal en nuestro país es atraer esos centros de manufactura, lo que hicieron los chinos para atraer esos centros de manufactura fue primero hacer una base de desarrollo de proveedores y todos los incentivos esto provoco que a mediano plazo pudieran ser mas competitivos con el modelo creado.

- Las compañías empezaron a priorizar la innovación tecnológica y la capacitación de personal y se constituyeron en impulsoras del progreso científico y tecnológico.

- Debido a la gran participación de las empresas extranjeras, China esta controlando gran parte del comercio mundial, por la gran capacidad productiva, su mano de obra barata y la creación de una nueva generación de ingeniero, científicos, directivos que llevan a China totalmente armada al encuentro en el mercado mundial.

- La integración de México al mercado mundial está siendo seriamente cuestionada por la competencia China en el mercado interno y en Estados Unidos, el principal socio comercial de México y destino de las exportaciones mexicanas, motor de crecimiento desde finales de los ochenta. Tal y como se ha planteado con estadísticas hasta 2006, la producción mexicana en el mercado de Estados Unidos y en el mercado interno ha sido desplazada por la competencia china desde 2000. México todavía cuenta con fortalezas socioeconómicas para negociar bilateralmente los retos y las oportunidades que China le plantea. Es

indispensable tomar medidas inmediatas con programas y una estrategia de desarrollo general y bilateral en el corto, mediano y largo plazo.

- En el orden global China parece haber superado a México en dos sentidos: su comercio esta más diversificado, además de que cuenta con mayor claridad y consistencia en poética internacional. El desafío para México pasa por diversificar sus mercados lo cual se ha hecho poco.

- China desde finales de la década de los setentas del siglo XX, busco un lento proceso de integración al mercado mundial haciendo énfasis en la transición de sus estructuras sociales y económicas. Su apuesta de largo plazo ha sido desde entonces una activa y masiva integración al mercado mundial por medio de la exportación de productos manufacturados con un creciente grado de integración nacional.

Un aspecto de alerta para el sector exportador mexicano, y particularmente para las PyME es que en el resto de los principales productos exportados por cada país, China tiene ahora mayor peso como proveedor de importaciones de EUA, esto refleja el desplazamiento de los productos originarios de las pequeñas y medianas empresas mexicanas.

En cuanto al análisis de la ventaja competitiva de ambos países, por un lado México continúa con una fuerte ventaja en el ensamble de bienes intensivos en capital de tecnología media, y ha mejorado su capacidad para desarrollar procesos de producción en bienes intensivos en mano de obra. China por su parte, tiene cierta ventaja competitiva en los procesos de ensamble de productos intensivos en capital, pero cuenta con una más desarrollada ventaja en el ensamble de bienes intensivos en mano de obra, al mismo tiempo que mejoro los procesos de producción de estas manufacturas.

- En las industrias intensivas en trabajo, la relación es sustitutiva; y dado que China mantiene una amplia ventaja competitiva en este tipo de industrias, es esa nación asiática la que tiende a desplazar a las exportaciones mexicanas.

- Se puede decir, que la participación de mercado de las exportaciones mexicanas en Estados Unidos se debe en buena medida a la especialización en operaciones de producción; mientras que la presencia de las exportaciones chinas se debe a la competitividad mostrada en operaciones de ensamble; ya que el diamante nacional mexicano creo ventajas competitivas de orden mas elevado que le permitan competir exitosamente en ese mercado. Por ejemplo, la integración de industrias mexicanas con las estadounidenses, principalmente en clusters fronterizos.

- Se debe resaltar que la ventaja competitiva alcanzada por las industrias mexicanas es reflejo de la integración bilateral con Estados Unidos, mediante el elevado índice de comercio intra industrial. En los últimos años la posición China en el mercado estadounidense se ha basado, en parte, en las actividades de las empresas multinacionales con actividades de comercio internacional al interior de

ellas mismas. Por lo anterior, se deduce que México y China compiten por el mercado estadounidense mediante la atracción directa de empresas internacionales que exportan hacia ese mercado.

- El crecimiento del comercio internacional de México y China se debe parcialmente a las empresas transnacionales que establecen su producción en estos países para exportar. México funciona como base ensambladora para empresas manufactureras principalmente de Estados Unidos. China, a su vez, sirve como plataforma de ensamble para filiales extranjeras, principalmente de Asia, para exportar sus productos al mercado mundial.

- México, a pesar de su éxito al realizar el cambio estructural que condujo a la apertura económica hasta el año 2000, ha ido perdiendo desde entonces su posición privilegiada para competir exitosamente en los mercados internacionales, principalmente en Estados Unidos.

RECOMENDACIONES

Es por ello que se requiere tomar una serie de acciones de políticas públicas y empresariales para revertir la tendencia. En este contexto, es preciso identificar las áreas y los plazos en los que México y China pueden complementarse para acceder al mercado norteamericano. Esto supone definir principios que nos permitan identificar las áreas de posible asociación estratégica entre ambos, sus posiciones de mercado y ventajas en las cadenas de valor a fin de lograr un nivel superior de competitividad.

El gobierno, mexicano debe adoptar diversas políticas para las diferentes industrias para que sean más competitivas, en las que destacan las siguientes:

- Por un lado, en las industrias con ventajas competitivas (intensivas en capital) deben de tomar en cuenta diferentes aspectos en el mercado interno; esto es, mejora de la calidad, diversificación e las líneas de producción y publicación de derechos de propiedad, entre otros. En el aspecto externo, se deben construir sólidos vínculos de marketing internacional y de logística. Por otro lado, en las industrias con desventajas competitivas (intensivas entrabado) se debe establecer todo un catalogo de políticas para las empresas, con el objetivo de incrementar y hacer eficiente la inversión nacional en el mediano y largo plazos, también debe llevar a cabo actividades de investigación y desarrollo o que incorporen mayor valor agregado hasta desarrollar gradualmente tecnología propia o productos nuevos o diferenciados.

- Identificar y contactar empresas nacionales y extranjeras con mayor potencial, participantes en cada estadote la cadena de valor para tratar de construir una integración con la cadena de producción internacional de las empresas trasnacionales por medio de diferentes programas gubernamentales, reformas del marco que regulan y fortalecen a instituciones.
- Se deben estrechar los encadenamientos productivos con economías locales, y para el caso de la industria maquiladora de exportación fronteriza, buscar una profunda integración con las industrias de Estados Unidos.
- Promover una real transferencia, asimilación y difusión de tecnología en el mercado local para aumentar la productividad de las empresas.
- Mejorar la calificación de la mano de obra para reducir costos como resultado del incremento en los índices de productividad.

- Las medidas propuestas deben ser congruentes con el desarrollo propio de la industria mexicana y, en particular, de las industrias exportadoras pilares, para que las ventaja competitivas de las empresas nacionales sean mediante una infraestructura moderna y de bajo costos, de un desarrollo tecnológico de punta propio, de esquemas novedosos de financiamiento, de programas de capacitación del capital humano, de mecanismos de alto valor agregado por medio de los servicios que la empresa otorgue en la posventa, del establecimiento de proveedores calificados internacionalmente, de agencias gubernamentales y del

sector privado de asesoría de vanguardia, y de acceso a nuevos mercados e insumos, todo para competir con éxito en los mercados internacionales en el mediano plazo.

La hipótesis que se planteo en el presente trabajo se aprueba, ya que como se menciona la IME ha sido uno de los motores de crecimiento de la economía, que ha ido perdiendo competencia con su principal socio comercial que es Estados Unidos y que la ha hecho vulnerable ante los cambios económicos de este país, además, de la creciente competencia de productos chinos a Estados Unidos entre otros factores ya mencionados, por lo tanto, el gobierno debe de tomar las medidas antes propuestas para que la industria logre ser mas competitiva nacional como internacionalmente.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

AQUINO Rodríguez Carlos, "El Desarrollo Económico Chino y los Desafíos Ante El Nuevo Milenio", Revista De La Facultad De Ciencias Económicas. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Año IV, N° 13, Lima Perú, 1999.

ASLER Salomón. La economía China. Fondo de Cultura Económica México, Buenos Aires, 1957.

BASULTO Castillo, Angélica. "La Maquiladora Como Estrategia Global". Un Estudio de Caso. Carta Económica Regional. 2004.

BECNISTER Judith, "Manufacturing earnings and compensation in China", 2002

Berges Robert y Spencer White, The Threat (and Opportunity) from China pub. N°. 18205 de Merrill Lynch, 2003

Berges, México and the Threat from China, www.dallasfed.org/news_research/2003/03maq.berges.pdf

BID (2006), Políticas Comerciales, Por Sectores, México, wt/tpsr/195

Banco de Información Económica. www.inegi.gob.mx.

Boletín México exporta, "La industria Maquiladora de exportación", Embajada de México en Uruguay, Vol. No 4. 2005.

BUZO de la Peña Ricardo Marcos. China en el siglo XXI, economía, política y sociedad de una potencia emergente: Estados Unidos ante la transformación económica de China. UAM. 2006

CACHO Quesada Luis, "Panorama económico en China", Boletín ICE Económico, No. 2806. 2004.

CALVA Telles José Luis. Alternativas para la economía mexicana. Centro de investigación económica, social y tecnológica de la agroindustria y de la agricultura mundial. Universidad autónoma Chapingo. 1994.

CARRILLO Jorge, María Eugenia de la O, "Capítulo XII "Las dimensiones del trabajo de la industria, docencia. izt. uam. Mx /egt /publicaciones /libros /situación 2003/afl_cio/xiicarrillo.pdf

CARRILLO, V. Jorge y Antibañez Jorge. Condiciones de empleo y capacitación en las maquiladoras de exportación en México. Secretaría de trabajo y previsión social, Subsecretaría b, Dirección General de Empleo: Dirección General Académica México, 1993

CASTAÑEDA Norma, Sandoval Areli “Los Tratados Comerciales como instrumento de las políticas de Ajuste Estructural y su impacto en los Derechos Económicos, Sociales, Culturales y Ambientales” DECA, Venezuela, 2004

CASTILLO Neme Omar, La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de EU. México: M, A, Porrúa: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Contaduría y Administración, 2006

CEPAL. Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México. Naciones Unidas, 2007. www.economia.unam.mx/cechimex/

CESARIN Sergio M, Carlos Moneta (Compiladores), “China y AI, Nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo, ¿una segunda ruta de la seda?”, Proyecto BID-INTAL, 2005

CHACHOLIADES Miltiades, Inversión Extranjera Directa. (IED).. “Economía Internacional”, ED, Mc Graw Hill, segunda edición 1992

Chai Yu, Liu Xiao Xue y Song Hong “China y los acuerdos de libre comercio”, Revista del ICEI , Comercio Exterior e Integración. cei.mrecic.gov.

CHAVEZ G. Fernando, LEYVA Marín Lizbeth, “México China en el mercado estadounidense: una visión panorámica reciente: 1993-2004”, Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 35, Mayo – Agosto.2007.

China ABC, http://www.cultura-china.com/chinaabc/10_industria.htm#industria3

China,ABC, Zona franca [www..cri.cn/chinaabc/chapter3/chapter30506.htm](http://www.cri.cn/chinaabc/chapter3/chapter30506.htm)

CNIME, “Empleos por sector”, http://www.cnime.org/Mx/estadisticas/empleos_sector.htm

CNIMME, “Inversión Extranjera Directa en la IME”, Boletín de Comunicación y Difusión Estadística, Mayo 08, AÑO 01. No. 3

CNIMME, Boletín de comunicación y difusión estadística, año 1 no. 1, marzo 2008

CNIMME, Boletín de comunicación y difusión estadística, año 1 no. 2, abril 2008

Colectivo de autores del CIEM,” Las zonas económicas especiales. Algunas experiencias.” Revista: Temas de Economía Mundial, No.8/2005, La Habana, Cuba

COLLADO Armengol Albert, “La inversión Directa en China: Implicación de su entrada a la OMC”, China en el siglo XXI, ICE, Febrero 2002, No. 797

Comisión Económica para América Latina (CEPAL), División de Comercio Internacional e Integración [http://apec.uco.mx/documentos% 20ligados /LaPol % EDticade Empleo en China.pdf](http://apec.uco.mx/documentos%20ligados/LaPol%20de%20Empleo%20en%20China.pdf).

CORNEJO Bustamante Romer. Estudios de Asia y África Vol. XX no. 3, Julio-Septiembre Colegio de México, 1985

CORNEJO, Romer Alejandro. "China: una revisión de cincuenta años de historia", en China contemporánea. La construcción de un país (desde 1949). Eugenio Anguiano, coordinador. México, D. F.: El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, Programa de Estudios APEC, 2001

CORREA L. Gabriela y Juana González García (coordinadores) Universidad Autónoma Metropolitana. Facultad de Economía. 1ª. Edición México, DF. 2006

EDUARDO Gitli y Rasall Arce. El ingreso de China a la OMC y su impacto sobre los países de la cuenca del Caribe. Revista de la CEPAL No. 74 Agosto de 2001

Encuentros Académicos Internacionales .www.Eumed.net. eve. resum. Index

Fernández, Gabriela "Una aproximación a la industria maquiladora: generalidades y experiencias internacionales, Apuntes de Economía, Dirección General de Estudios No. 26

FISHMAN, Ted C. China S.A. Como la nueva potencia industrial desafía al mundo. (Tr Ricardo García Pérez). México, Edit. DEBATE, 2006

FLORES Quiroga Aldo, "China y sus lecciones para México," Revista Nexos, No. 367, 2008

FUR LONG Aurora, Netzahualcóyotl Raúl, "La apertura externa de China: Zonas Económicas Especiales." IX Congreso Internacional de ALADA, Puebla, México, 2007

GARCÍA Martínez Carlos. Economía China. Su prospectiva en los bloques del siglo XXI. Editorial Buenos Aires: Ciudad Argentina, 2005

GARCÍA Norma Beatriz "México-China 2003" Bancomext. www.bancomext

GARCÍA Zamora Rodolfo, "La Maquila Y La Inversión Extranjera Directa En México", *, La Apertura Externa de la Economía mexicana, ICE. Facultad de Economía. Universidad Autónoma de Zacatecas, México. Noviembre-Diciembre, 2001, Numero 795

GITLI Eduardo, Arce Randal, “El ingreso de China a la OMC y su impacto sobre los países de la cuenca del caribe”, Centro Internacional de Política Económica para el desarrollo sustentable, Costa Rica, Septiembre del 2000

GÓMEZ Vázquez Alba, Política Industrial y Comercio Exterior. México, DF.: SECOFI, 1994

GONZALEZ G. Susana, “Capta industria maquiladora 45% de la IED”, La Jornada 25 feb 2007, economía

GONZÁLEZ García Juan, La evolución del empleo en China: el disfraz del pleno empleo y los problemas de oferta de trabajo para la población económicamente activa. Universidad de Colima.

GRAMBILL, C. Mónica “El nuevo papel de las maquiladoras en el desarrollo de México”

GRUAWALD Joseph, La fabrica mundial. El ensamble extranjero en el comercio internacional, Fondo de Cultura Económica, México, 1991

GUERRERO, Fernando Ismael, “Evolución de la productividad en la industria China: un estudio regional”, IX Reunión de economía mundial, Madrid 2007

GUZMÁN Chávez Alenka, Alejandro Toledo Patiño Competitividad manufacturera de México y China en el mercado estadounidense. Economía UNAM, num. 4 enero-abril 2005

Hong Kong Trader (CEPA) -Su Trampolín a China, Development Council, español .hktdc .com /enews / epaqa .pdf

ICEX “Las 50 preguntas para entender el mercado chino”, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín, 2008.

INEGI, EL ABC de la estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, Aguascalientes, México, 1944

IVEX, “Informe China 2007, Instituto Valenciano de la Exportación, Diciembre, 2006

J. Carrillo y R. Gomiz, La maquiladora en datos..., op. cit.; Enrique de la Garza, “La polémica de la maquila en México: nuevas evidencias”, ponencia presentada en el congreso del Latin American Studies Asso

JASSO Javier y Torres Arturo, Documento de Trabajo, No. 70, Centro De Investigaron y Docencia Económica.

LABIANO Virginia, Loray Romina, "China: Desafíos y Oportunidades para México", Centro Argentino de Estudios Internacionales. www.caei.com.ar

Martínez Cortés José I, Neme C. Omar, "La inserción de China y México en la economía internacional: la disputa por el mercado estadounidense, OMC. P. Miguel Ángel Porrúa Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración, Instituto de Investigaciones Económicas

MARTINEZ, Mariana: "China gana la pulseada a México", en http://news.bbc.co.uk/1/hi/spanish/business/barometro_economico/newsid_3359000/3359091.stm

MENDEZ Morales José Silvestre. Pasado, presente y futuro de la economía mexicana. Editorial Panorama S. A. de C.V.

MENDIOLA Gerardo, "México. Empresas Maquiladoras de Exportación en los noventa", Serie: Reformas Económicas 49, LC/I.136, Dic. De 1999

MERCADO, Salvador, Comercio Internacional II, Limusa, México, 1998

Ministerio de Comercio de la República Popular de China, spanish.mofcom.gov.cn/aarticle/ultima_noticias/200701/20070104312114.html

Ministerio de comercio, National Economic technological Development Zones, Xianmen, english. Hanban.edu.cn/english/SPORT-c/75885.htm

Ministerio de la República Popular China. <http://spanish.mofcom.gov.cn/>

MORALES Ramírez Damaso. "La ampliación de las relaciones comerciales". Editores Plaza y Valdes

National Bureau of statistics of China "China statistical year book 2007", <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2007/indexeh.htm>

Odarda Omar E. "Estado de Situación de las Negociaciones de Libre Comercio de China", Consejería Agrícola en China, Embajada Argentina en la República Popular de China", Argentina, 2008.

OECD Economic Surveys, China, 2005

Peopler Daily. 12 de noviembre de 2003

PORTER Michael E. La ventaja competitiva de las naciones Edit.. J. Vergara. Argentina 1991, pp. 78-83, passim

RAMÍREZ G. Rafael, "Resumen de reuniones: Misión de empresarios de zonas francas a China", IX Conferencia Latinoamericana de Zonas Francas, Argentina, Octubre, 2005

Regulatory changes in Mexico affecting U.S.-Affiliated assembly operations", Industry trade and technology review, United States, July 2001

Revista Aduanas "I ETU: su impacto en comercio exterior http://www.rrevistaaduanas.com.mx/cont_espe.php?activo=&id_rubrique=212&id_article=281

RIOS, Xulio. China, ¿Superpotencia del siglo XXI? Barcelona, Icaria Editorial, 1997.

Romer Cornejo "México y la competitividad China", China y América Latina, nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo, publicación del Instituto para la Integración de AL y el Caribe, BID, 2005,

ROMERO, Espejel José y Paredes Pérez V. "Factores de localización de la IME en México". México, D.F.: Centro de Investigación y docencia económicas, 1993

SAMUELSON, A. P. y Nordhaus D. W. Economía, Mc Graw Hill, España, 1996

SECOFI, Todo lo que usted quería saber sobre la Industria Maquiladora de Exportación. Talleres de Artes Graficas de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, México, 1995

Secretaría de Economía, "El ABC de las maquiladoras

Secretaria de Economía, Marco Jurídico que rige a las Maquiladoras de exportación

SEPÚLVEDA Amor Bernardo, La inversión extranjera en México. Ed. Fondo de Cultura Económica. México 1973.

SHERAM Catherine, Soubbotina Tatiana Cit., Glosario

Sobre la base de información del Fondo Monetario Internacional (FMI)

STORY Jonathan, "China: Como transformara los negocios, los mercados y el nuevo orden global. Traducción Manuel Pérez olea, Gregorio P. V. Méx.: McGraw-Hill Interamericana de España, 2004.

Sylos Labini, 1964

TAVERNIER James "El desarrollo económico en China y la influencia de las zonas económicas especiales, IX Reunión de economía mundial, Universidad de Madrid, Madrid abril de 2007

MENDEZ Hernández Samuel I. Las relaciones comerciales México- China en el marco de la OMC y la competitividad internacional: el sector textil. Tesis de FES Aragón, México D.F. 2004

VELA Raúl Sosa, MÉXICO: Tratados Comerciales Internacionales, Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Yucatán. Proyecto de Investigación: FECO-03-002

ZORRILLA Arena Santiago. Diccionario de economía. Segunda edición. Ed. Limusa. Noriega. México 1994

SITIOS DE INTERNETARG

http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico / 2008 / quienes _ somos/ 138_10017.htm

<http://www.anuarioasiapacifico.es/anuario2004>

<http://www.anp.com.uy/c exterior/perfil/iceChina.pdf>. Embajada de España

<http://www.asiainfomarket.com>

<http://www.bls.gov/fls/lfcompendium.pdf>.

<http://www.casaasia.Es /pdf / 41707120218PM117 6804138283. pdf>. Situación general de China, China Ficha país 2007.

http://www.cnime.org.mx/estadisticas /empresas_instaladas.htm

<http://ctrc.sice.oas.org / Trade / mextnorte/indice.asp> 2008

<http://www.dusselpeters.com>

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

<http://mexico.usembassy.gov>

<http://www.ocde.org/www.stats.gov.cn/english>

<http://www.posgrado .unam.mx/publicaciones /omnia/anteriores /27/08.pdf>.

<http://revistas.bancomext.gob.mx>

<http://spanish.china.org.cn/spanish/227972.htm>

http://spanish. 10thnpc.org. cn/china /archive /province /txt/2005-12/29/content_2210534.htm

<Http: //www. Stats.gov. cn/tjsj/ndsj / 2007 /indexeh.htm>

http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2006-10 /28/ content_ 336401.htm

<http://www.ll.georgetown.edu/intl/guides/gattwto/ - 7k>

ANEXOS

Estadísticos

(44)

MÉXICO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES SEGÚN RÉGIMEN, 2000-2006

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 a/
(Millones de dólares corrientes)							
Exportaciones de bienes	166 121	138 780	161 046	164 766	187 999	214 233	249 997
Maquila	79 467	76 881	78 098	77 467	86 952	97 401	111 824
Pitex	53 932	53 026	50 053	47 944	51 020	52 251	51 853
Resto	32 722	28 873	32 895	39 355	50 027	64 581	86 321
Importaciones de bienes	174 438	168 396	168 679	170 546	196 810	221 820	256 130
Maquila	61 709	57 399	59 296	59 057	67 742	75 679	87 503
Pitex	35 452	30 632	27 464	25 854	29 379	31 039	30 028
Resto	77 297	80 166	81 919	85 635	99 688	115 102	138 599
(Porcentajes de Participación)							
Exportaciones de bienes	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Maquila	47,84	48,42	48,49	47,02	46,25	45,47	44,73
Pitex	32,47	33,40	31,08	29,10	27,14	24,39	20,74
Resto	19,70	18,18	20,43	23,89	26,61	30,15	34,53
Importaciones de bienes	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Maquila	35,37	34,20	35,15	34,63	34,42	34,12	34,16
Pitex	20,32	18,19	16,28	15,16	14,93	13,99	11,72
Resto	44,31	47,61	48,57	50,21	50,65	51,89	54,11
(Millones de dólares corrientes)							
Balance comercial	-8 337,1	-9 616,7	-7 632,9	-5 779,4	-8 811,1	-7 586,6	-6 133,2
Maquila	17 738,6	19 282,4	18 802,1	18 410,0	19 209,4	21 722,5	24 320,6
Pitex	18 479,4	22 394,3	22 589,0	22 089,9	21 641,1	21 212,5	21 824,4
Resto	-44 575,1	-51 293,4	-49 024,0	-46 279,3	-49 661,6	-50 521,6	-52 278,2

Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía.

a/ Cifras preliminares.

(45)

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO ^{1/}

Millones de dólares

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^{2/}	2007 ^{3/}	2008 Enero-Mar ^{4/}
TOTAL	13,728.30	17,976.70	29,483.20	23,048.70	16,594.30	22,883.20	20,945.40	19,290.60	24,686.40	4,194.90
Nuevas Inversiones	6,225.50	8,387.10	22,621.10	15,048.50	7,247.00	13,877.20	10,837.90	5,638.00	11,471.10	1,106.70
Reinversión de Utilidades	2,333.40	3,850.70	3,857.00	2,467.30	2,076.80	2,345.30	3,487.10	4,177.50	3,978.00	2,019.10
Cuentas entre compañías ^{5/}	5,169.40	5,738.90	3,005.10	5,532.90	7,270.50	6,660.70	6,620.40	9,475.10	9,237.30	1,069.10

1/ Cifras notificadas al 31 de marzo de 2008.

2/ Incluye 202.5 millones de dólares de IED que se estima ya se realizó pero aun no se ha notificado al RNIE.

3/ Incluye 1841.0 millones de dólares de IED que se estima a se realizó pero aun no se ha notificado al RNIE.

4/ Incluye 782.1 millones de dólares de IED que se estima ya se realizó pero aún no ha sido notificado al RNIE.

5/ El 1ero de Nov de 2006 se publicó el Decreto para el Fomento para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación INMEX, con el cual se integraron en un solo programa los correspondientes al Fomento y Operación de la Industria Maq

Fuente: SECRETARÍA DE ECONOMÍA, Estadísticas RNIE.

(46)

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA POR SECTOR ECONOMICO

	1999		2000		2001		2002		2003	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
TOTAL	13.728,30	100%	17.976,70	100%	29.483,20	100%	23.048,70	100%	16.594,30	100%
Agropecuario	82,50	1%	91,60	1%	63,80	0,2%	93,00	0,4%	11,80	0,1%
Extractivo	143,80	1%	200,20	1%	22,20	0,1%	251,50	1,1%	84,00	0,4%
Ind. Manufacturera	9.156,70	67%	9.992,40	56%	5.813,40	19,7%	8.746,90	37,9%	7.553,50	45,5%
Electricidad y agua	150,30	1%	134,00	1%	333,40	1,1%	397,60	1,7%	322,50	1,9%
Construcción	109,60	1%	171,10	1%	108,00	0,4%	348,20	1,5%	80,60	0,5%
Comercio	1.419,50	10%	2.439,30	14%	2.269,60	7,7%	1.781,50	7,7%	1.435,20	8,6%
Transportes y Comunic	295,50	2%	-1.935,90	-11%	2.783,10	9,4%	3.415,60	14,8%	2.216,00	13,4%
Servicios Financieros ^{5/}	774,80	6%	4.802,30	27%	16.442,40	55,8%	6.740,00	29,2%	2.900,80	17,5%
Otros Servicios ^{6/}	1.596,60	12%	2.081,70	12%	1.647,30	5,6%	1.274,40	5,5%	1.989,90	12,0%
	2004		2005		2006 2/		2007 3/		2008	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
TOTAL	22.883,20	100%	20.945,40	100%	19.081,10	100%	22.845,50	100%	3.412,80	100%
Agropecuario	20,20	0,1%	10,20	0,05%	22,00	0,1%	61,80	0,3%	1,10	0,0%
Extractivo	172,80	0,8%	195,50	0,9%	345,20	1,8%	1.192,30	5,2%	240,30	7,0%
Ind. Manufacturera	13.043,10	57,0%	11.792,20	56,3%	9.521,40	49,9%	11.396,10	49,9%	1.763,00	51,7%
Electricidad y agua	202,40	0,9%	192,30	0,9%	-96,20	-0,5%	147,30	0,6%	-52,70	-1,5%
Construcción	389,00	1,7%	279,50	1,3%	339,90	1,8%	304,40	1,3%	189,70	5,6%
Comercio	1.238,10	5,4%	2.887,40	13,8%	551,70	2,9%	1.286,60	5,6%	823,20	24,1%
Transportes y Comunic	1.259,60	5,5%	1.427,50	6,8%	856,10	4,5%	699,70	3,1%	81,90	2,4%
Servicios Financieros ^{5/}	5.583,80	24,4%	1.298,90	6,2%	4.661,00	24,4%	6.203,40	27,2%	274,00	8,0%
Otros Servicios ^{6/}	974,20	4,3%	2.861,90	13,7%	2.887,00	15,1%	1.553,90	6,8%	92,30	2,7%

A/ Monto en millones de dólares

B/ Porcentaje respecto al total del año

1/ Cifras notificadas al 31 de marzo de 2008.

2/ No incluye 202.5 millones de dólares de IED que se estima ya se realizó pero aun no se ha notificado al RNIE.

3/ No incluye 1841.0 millones de dólares de IED que se estima a se realizó pero aun no se ha notificado al RNIE.

4/ No incluye 782.1 millones de dólares de IED que se estima ya se realizó pero aún no ha sido notificado al RNIE.

5/ Servicios Financieros de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.

6/ Servicios Comunales y sociales; Hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales

Fuente: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA, Estadísticas RNIE.

(47)

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA EN LOS PRINCIPALES SUBSECTORES ECONÓMICOS ^{1/}										
Millones de dólares										
Subsector	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^{2/}	2007 ^{3/}	2008
TOTAL	13.728.30	17.976.70	29.483.20	23.048.70	16.594.30	22.883.20	20.945.40	19.081.10	22.845.50	3.412.80
INDUSTRIA MANUFACTURERA	9,156.70	9,992.60	5,813.20	8,746.90	7,553.50	13,043.00	11,792.20	9,521.30	11,396.00	1,763.20
Productos metálicos, maquinaria y equipo	5,436.80	4,556.40	3,409.30	3,330.40	3,631.90	5,175.30	4,902.10	4,072.50	4,448.60	487.20
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	1,118.20	1,495.90	279.40	2,320.60	2,095.70	3,756.00	2,362.90	1,726.80	928.40	-41.40
Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico.	986.40	1,496.30	569.30	1,555.10	819.70	1,923.60	765.80	2,313.10	1,786.10	961.80
Industrias metálicas básicas.	259.80	257.80	465.00	314.40	36.90	-128.40	2,752.00	271.40	3,607.80	131.00
Otras industrias manufactureras.	574.70	1,313.10	540.40	507.80	391.10	461.30	558.30	636.70	428.00	119.10
Textiles prendas de vestir e industria.	414.40	425.00	230.20	347.70	233.80	218.20	235.80	299.10	77.40	36.10
Productos minerales no metálicos.	248.70	154.80	109.20	-76.20	89.50	1,320.00	99.90	1,555.70	-6.70	10.80
Papel y productos de papel, imprentas editoriales	97.80	247.10	171.90	422.10	224.70	305.20	92.50	28.20	103.10	52.40
Industria de la madera y productos de madera.	19.90	46.20	38.50	25.00	30.20	11.80	22.90	17.80	23.30	6.20
Resto										
1/ Cifras notificadas al 31 de marzo de 2008.										
2/ No incluye 202.5 millones de dólares de IED que se estima ya se realizó pero aun no se ha notificado al RNE										
3/ No incluye 1841.0 millones de dólares de IED que se estima a se realizó pero aun no se ha notificado al RNE.										
4/ No incluye 782.1 millones de dólares de IED que se estima ya se realizó pero aún no ha sido notificado al RNE.										

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA POR PAÍSES Y ÁREAS ECONÓMICAS ^{1/}

Millones de dólares

PAÍSES Y ZONAS	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^{2/}	2007 ^{3/}	2008
<u>TOTAL</u>	<u>13,728.30</u>	<u>17,976.70</u>	<u>29,483.20</u>	<u>23,048.70</u>	<u>16,594.30</u>	<u>22,883.20</u>	<u>20,945.40</u>	<u>19,081.10</u>	<u>22,845.50</u>	<u>3,412.80</u>
América del Norte	8,063.40	13,564.30	22,389.60	13,180.90	9,546.60	9,018.80	10,998.60	12,523.60	10,647.40	2,595.30
<i>Estados Unidos</i>	7,438.20	12,864.20	21,365.30	12,958.70	9,283.80	8,529.20	10,584.30	11,987.80	9,770.90	2,378.60
Unión Europea	3,874.30	3,218.60	6,210.60	8,632.00	6,214.90	11,977.90	6,443.40	7,026.90	10,281.30	775.30
<i>España</i>	1,042.20	2,112.90	2,730.40	4,426.40	3,003.90	7,455.90	1,529.30	1,610.10	4,579.30	199.00
<i>Holanda</i>	1,089.50	2,682.60	2,620.40	1,494.90	892.40	3,331.70	2,435.00	3,032.40	2,917.00	93.50
<i>Alemania</i>	772.40	347.80	-108.20	596.14	466.30	400.40	338.60	192.60	264.30	279.90
<i>Francia</i>	168.10	-2,453.40	393.60	353.90	529.80	169.90	434.70	701.10	1,456.80	-9.20
Asia										
<i>Japón</i>	1,232.70	419.10	187.80	166.30	121.90	364.80	115.10	-1,459.40	269.60	24.20
Otros países	557.90	774.70	695.20	1,069.50	710.90	1,521.70	3,388.30	990.00	1,647.20	18.00

1/ Cifras notificadas al 31 de marzo de 2008.

2/ No incluye 202.5 millones de dólares de IED que se estima ya se realizó per aun no se ha notificado al RNIE.

3/ No incluye 1841.0 millones de dólares de IED que se estima a se realizó pero aun no se ha notificado al RNIE.

4/ No incluye 782.1 millones de dólares de IED que se estima ya se realizó pero aún no ha sido notificado al RNIE.

Fuente: Fuente *Elaboración Propia con datos de la SECRETARÍA DE ECONOMÍA, (Estadísticas RNIE).*

(49)

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA ^{1/} POR ENTIDAD FEDERATIVA ^{2/}									
Millones de dólares									
Eados	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^{3/}	2007 ^{4/}
TOTAL	13,728.30	17,976.70	29,483.20	23,048.70	16,594.30	22,883.20	20,945.40	19,081.10	22,845.50
Distrito Federal	6,297.70	8,930.90	21,779.20	15,985.80	10,263.00	13,198.70	8,805.10	10,225.10	11,403.90
Nuevo León	1,446.80	2,391.50	2,048.90	2,060.70	1,271.50	1,158.80	4,822.10	1,559.50	3,327.00
Tamaulipas	462.10	488.70	353.90	324.50	322.60	224.60	371.30	501.90	406.80
Chihuahua	605.80	1,081.00	766.30	632.60	726.40	808.20	1,484.90	1,442.40	1,376.90
Baja California Sur	99.50	80.90	155.10	242.30	118.50	139.40	310.00	214.90	20.80
Michoacan	6.30	29.10	7.70	11.80	-11.70	-1.50	83.60	102.10	1,634.00
Morelos	148.00	67.40	31.20	106.70	41.20	211.80	-56.40	311.00	444.40
Nayarit	28.10	44.80	38.20	19.90	89.60	66.90	104.40	145.70	54.80
Quintana Roo	98.70	97.10	122.90	13.10	53.20	80.60	152.40	203.60	266.00
Sonora	214.70	416.60	180.00	201.00	123.60	252.80	235.30	280.20	639.90
Zacatecas	11.10	12.30	5.50	4.80	0.10	4.90	3.70	15.40	51.10
Estado de México	1,409.50	496.20	811.50	734.40	695.10	3,493.40	800.10	1,280.80	509.30
Baja California Norte	1,167.50	981.60	856.60	949.10	735.30	957.70	1,098.90	931.10	878.10
Tabasco	52.90	38.90	8.60	75.70	25.20	150.90	34.90	45.10	0.90
Tlaxcala	44.80	4.40	13.20	-17.20	28.60	82.40	56.40	9.10	14.80
Yucatán	41.30	55.50	138.30	3.30	30.50	16.70	-2.10	25.30	45.60
Jalisco	539.50	1,195.80	462.60	257.30	295.60	515.80	1,238.10	618.70	268.40

1/ Cifras notificadas al 31 de marzo de 2008.

2/ La información geográfica de la IED se refiere a la entidad federativa donde se ubica el domicilio del representante legal o de la oficina administrativa de cada empresa (único dato que proporcionan los inversionistas extranjeros cuando notifican al RN)

3/ No incluye 202.5 millones de dólares de IED que se estima ya se realizó pero aun no se ha notificado al RNE

4/ No incluye 1841.0 millones de dólares de IED que se estima ya se realizó pero aun no se ha notificado al RNE

Fuente: Fuente Elaboración Propia con datos de la SECRETARÍA DE ECONOMÍA, (Estadísticas RNE).

(50)

**Promedio Anual Real de Crecimiento de
China: 1960-2007**

<i>Tiempo Periodo</i>	<i>Promedio Anual Crecimiento (%)</i>
1960-1978 (pre-reform)	5.3
1979-2007 (post-reform)	9.8
1990	3.8
1991	9.3
1992	14.2
1993	14
1994	13.1
1995	10.9
1996	10
1997	9.3
1998	7.8
1999	7.6
2000	8.4
2001	8.3
2002	9.1
2003	10
2004	10.1
2005	9.9
2006	11.1
2007	11.4

Fuente: Official Chinese government data and Economist Intelligence Unit.

(51)

Cinco categorías de Exportaciones Chinas: 2007

HS #	Descripción	Exportaciones (millones)	% del Total de exportaciones	2006-2007 cambio porcentual
	Total Exportaciones	1218	100	25.7
8471	<i>Procesamiento de datos en maquinas y unidades para transcribir y procesamiento de código de datos.</i>	93.5	7.7	0.5
8517	<i>Aparatos eléctricos, línea de telefonía, partes piezas, etc.</i>	78.6	6.5	566.2
8528	<i>Receptores de televisión, incluyendo monitores de video y proyectores</i>	36.2	3.0	182.4
8473	<i>Partes de maquinas de escribir y otros equipos de oficina</i>	32.7	2.7	-0.9
8542	Circuitos integrados electrónicos	2.0	2	11.1

Fuente: World Trade Atlas.

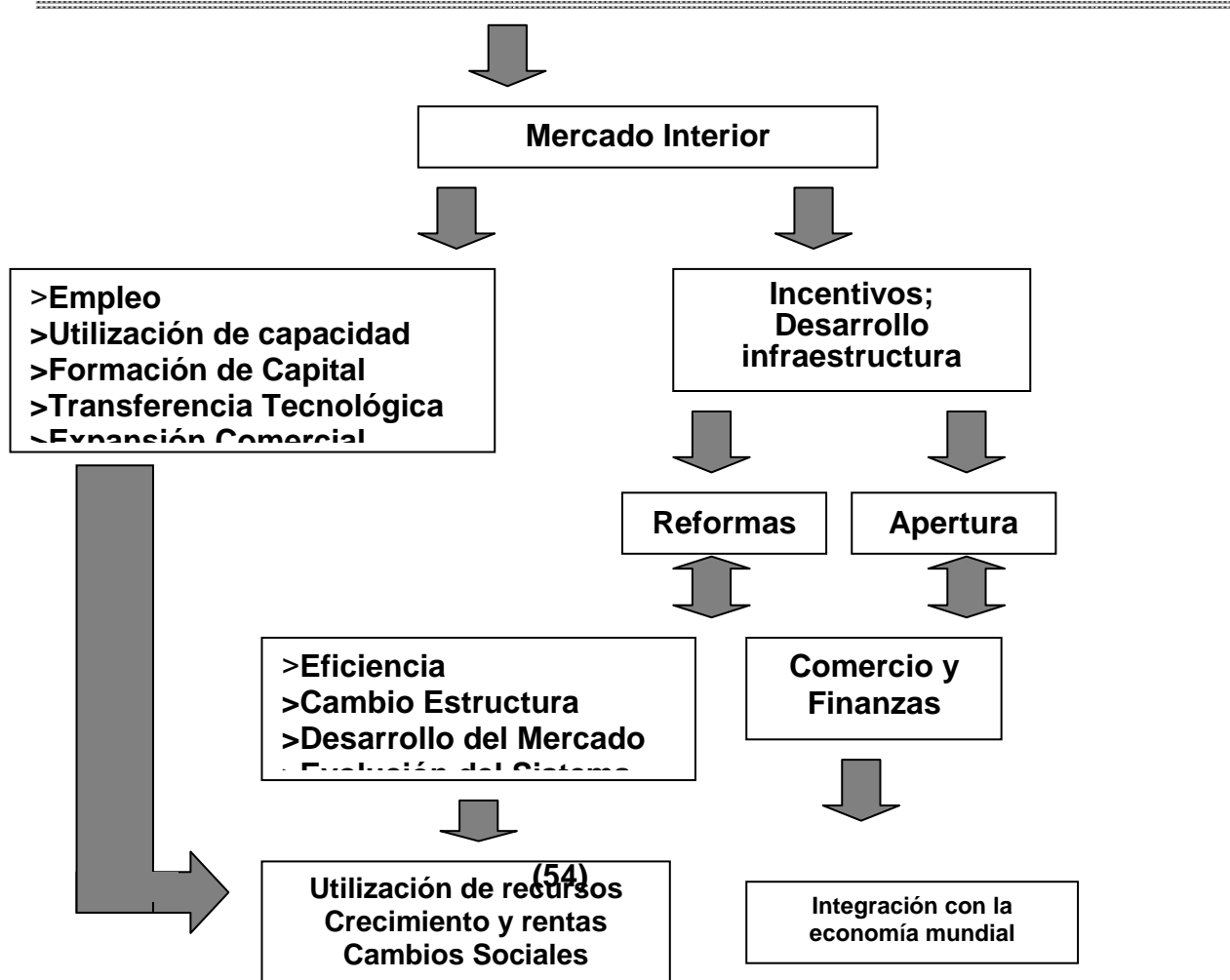
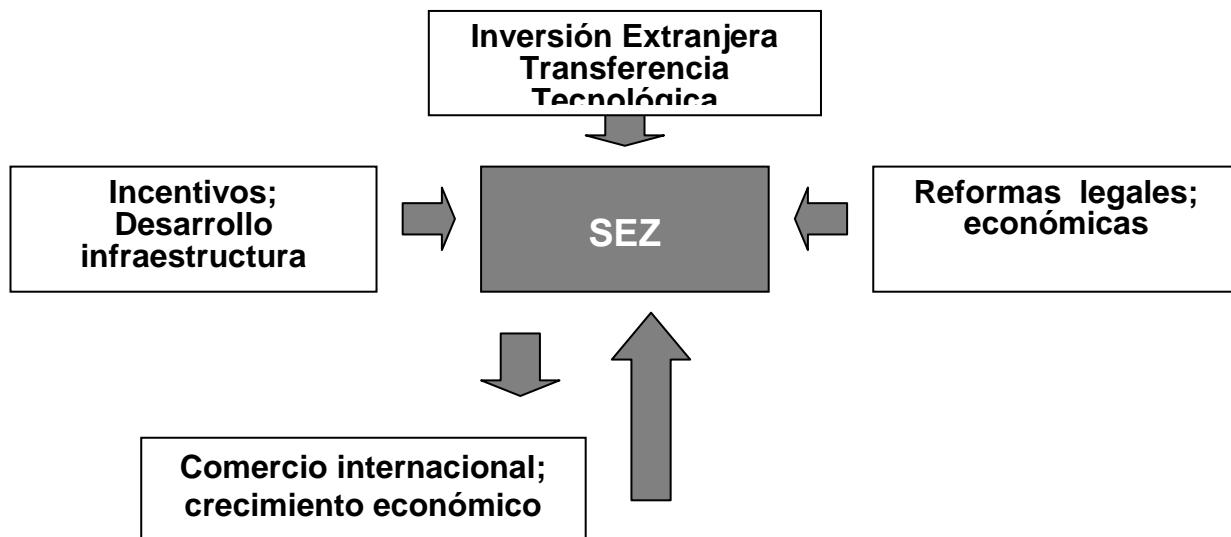
(52)

CINCO CATEGORIAS DE IMPORTACIONES CHINAS: 2007

HS #	Descripción	IMPORTACIONES EN (MILLONES)	% DEL TOTAL DE IMPORTACIONES	2006-2007 cambio porcentual
	TOTAL DE IMPORTACIONES	<u>995,8</u>	<u>100</u>	<u>995,8</u>
	<i>Circuitos integrados electrónicos;</i>			
8542	<i>Circuitos integrados electrónicos;</i>			
	<i>Piezas de esto</i>	129,5	13,5	20,8
	<i>Dispositivos de cristales líquidos</i>			
	<i>NESOL; Láser; ampliaciones óptica e</i>			
9013	<i>instrumentos</i>			
	<i>NESOL; piezas y accesorios de esto.</i>	45,2	4,7	25,9
2601	<i>Mineral de hierro</i>	33,8	3,5	62,5
	<i>8471 Procesamiento de datos</i>			
	<i>En maquinas y unidades de esto</i>			
8471	<i>Maquinas para transcribir, y</i>			
	<i>Procesamiento de código de datos</i>	20	2,1	0,5

Fuente: World Trade Atlas.

(53)



DISTRIBUCION DE EMPLEO PRO SECTOR

<u>Distribución de empleo por sector:</u>	2002	2003	2004	2005	2006
Agricultura, la silvicultura, la pesca y la cría de animales	7.5	7.3	6.6	5.9	5.4
<u>Industria</u>					
Minera y extracción	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Manufactura	27.1	27.1	27.3	27.5	27.5
electricidad y gas				0.3	0.3
abastecimiento de agua				0.6	0.6
construcción	7.7	7.5	7.5	8	8.2
<u>Servicios</u>					
transporte y comunicaciones	5	5.1	5	4.1	4.1
Finanzas y seguros	4	3.9	3.9	4.1	4
Información y comunicaciones				2	2
Hoteles y restaurantes	6.1	6.1	6.2	6.4	6.6
Educación	5.2	5.3	5.4	5.6	5.6
Administración Pública	3.5	3.9	3.8	3.4	3.3
Desempleo (10 000 personas)	51.5	50.3	45.4	42.8	41.1
Tasa de desempleo (%)	5.2	5	4.4	4.1	3.9

Fuente: Apéndice 1-3 de National Bureau of statistics of China "China statistical year book 2007", <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2007/indexeh.htm>.

(55)

La Transformación de la economía China (1980-2000)

	1980	2000
Porcentaje de Población en Áreas Urbanas	20	31
<u>Porcentaje del empleo en:</u>		
AGRICULTURA	69	50
INDUSTRIA	18	23
SERVICIOS	13	27
<u>Porcentaje del PIB en:</u>		
AGRICULTURA	30	16
INDUSTRIA	49	51
SERVICIOS	21	33
COMERCIO EXTERIOR/PIB(***)	12	42
PIB PER CAPITA (*)	168	727 (**)

(*) En US \$ constantes de 1995

(**) Datos de 1998

(***) Exportaciones mas importaciones como % del PIB

Fuentes: OCDE, *China in the world economy, 2002*

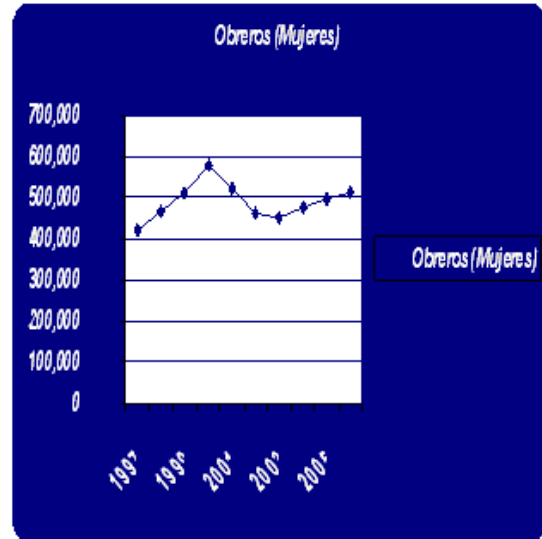
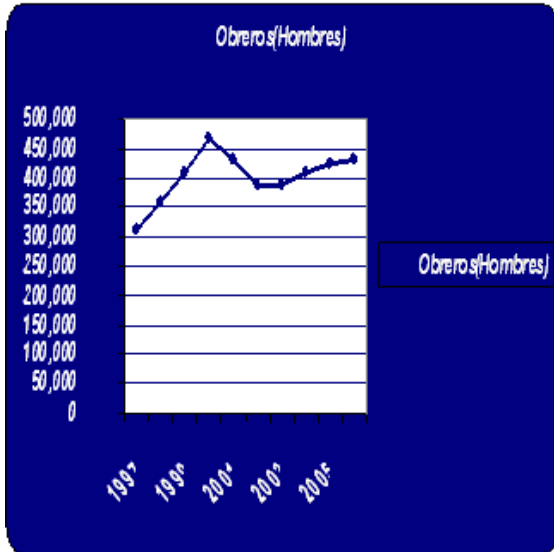
(56)

Distribución del PIB por sectores.			
	Sector primario	Sector secundario	Sector terciario
	(%/ PIB)	(%/ PIB)	(%/ PIB)
ZONA CENTRO			
Anhui	19.4	45.1	35.5
Heilongjiang	11.1	59.5	29.4
Henon	17.6	50.5	31.9
Hubei	16.1	47.4	36.5
Hunan	20.6	39.5	39.9
Inner Mongolia	18.7	49.1	32.2
Jiangxi	20.4	45.5	34
Jilin	19.3	45.3	39.4
Shanxi	8.3	59.5	32.2
ZONA COSTERA			
Beijin	2.4	37.6	60
Fujian	12.9	48.7	38.4
Guangdong	7.8	55.4	36.8
Guanxi	24.4	38.8	36.8
Hainan	36.3	24.5	38.8
Hebei	15.5	53.2	31.3
Jiangsu	8.5	56.5	41.1
Shangdong	11.5	56.3	32.2
Shangai	1.3	50.8	47.9
Tianjin	3.5	53.2	43.3
Zhejiang	7.7	52.5	39.7
ZONA OESTE			
Gansu	18.1	48.6	33.3
Guizhou	21	44.9	34.1
Ningxia	14.4	52	33.8
Qinghai	13	46.5	40.5
Sichuan	3.9	57.9	32.6
Tibet	20.5	27.2	52.3
Minjiang	20.2	45.9	33.9
Yunnan	20.4	44.4	35.2

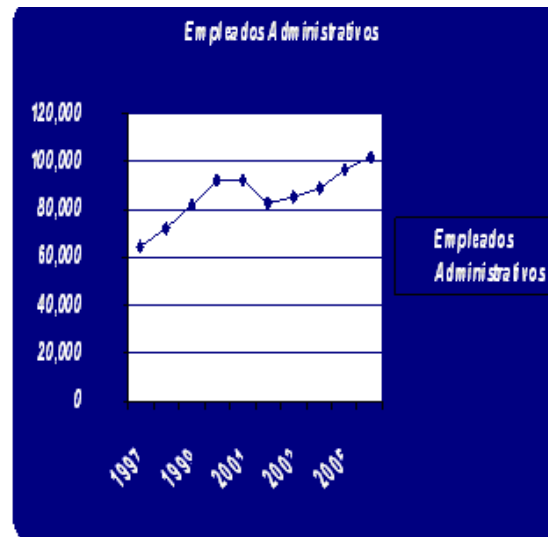
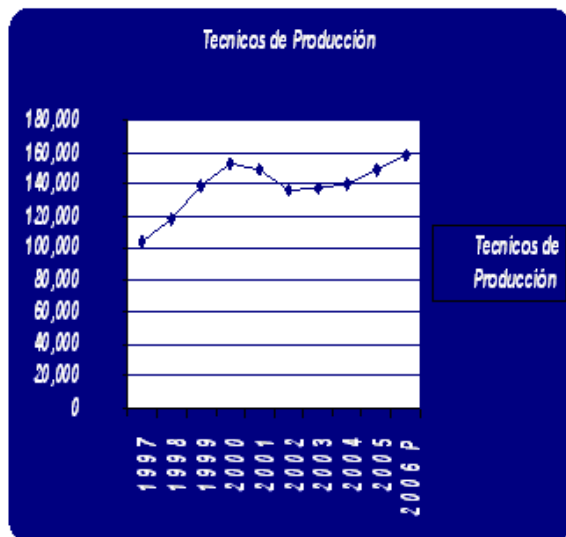
Fuente: China Internet Information Center

GRÁFICAS

GRÁFICA 39 Y 40

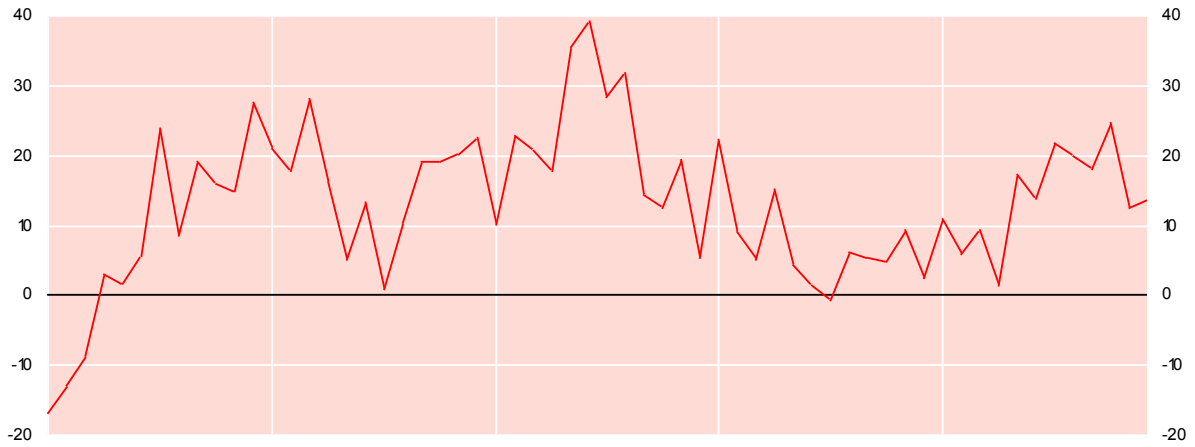


GRÁFICA 41 Y 42

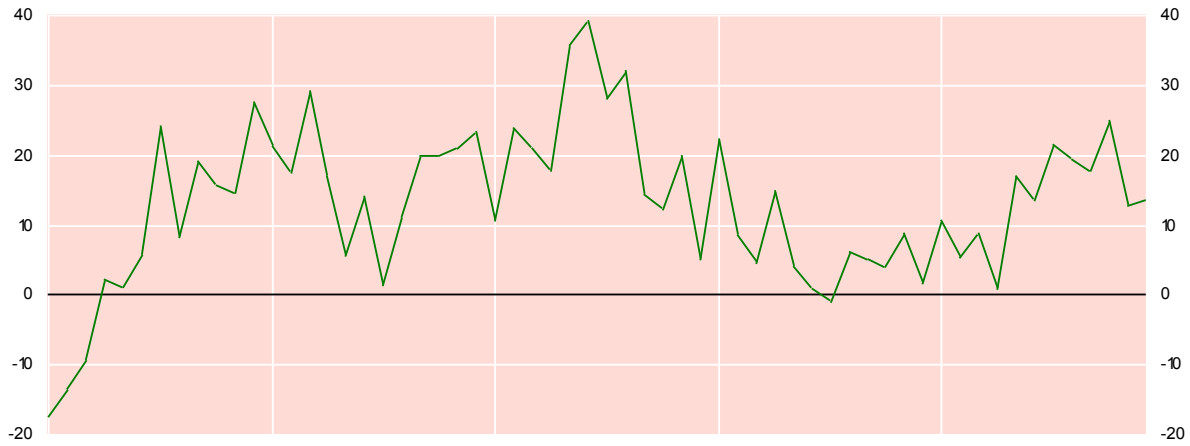


Fuente Elaboración propia con datos de INEGI.

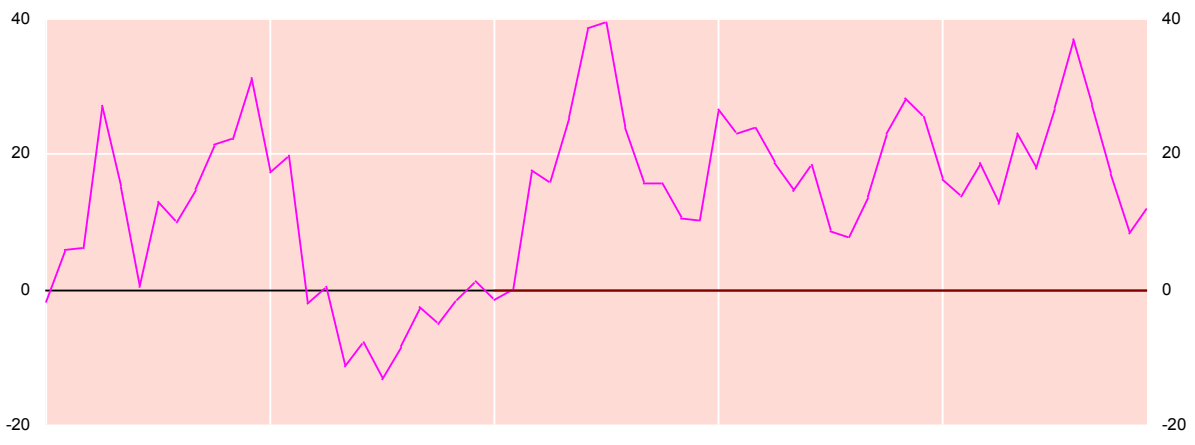
(43)



Total de insumos



Insumos importados



Insumos nacionales

* Cifras al mes de diciembre

