



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
"A R A G Ó N"**

**"EVALUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LAS MEDIDAS
COMPENSATORIAS APLICADAS POR MÉXICO A LAS
IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LA REP. POPULAR
CHINA"**

T E S I N A

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

PRESENTA

REYNA JUAREZ TENORIO

ASESOR: RODOLFO VILLAVICENCIO LÓPEZ

MEXICO, 2010





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mi padre.

A mi héroe por siempre, al hombre que me dio la vida, me formó y compartió conmigo la felicidad de ser universitaria, aunque la vida te haya impedido seguir a mi lado, desde donde estés, recibe este pequeño tributo al ejemplo de fortaleza y tenacidad que siempre demostraste.

A Dios:

*Por permitirme llegar a este momento
con el que culminó un sueño que empezó
desde que era niña.*

A mi padre:

*Porque, todos sus esfuerzos no fueron
en vano y porque me enseñó que
la grandeza del ser humano es tal,
que puede superar todas las adversidades
para lograr sus metas. Gracias por todo,
te amo Papá, se que nunca dejarás de estar conmigo,
porque el cuerpo es sólo materia y tu amor
es tan inmenso que nunca se ha ido.*

A mi madre:

*Por ser la parte crítica que me enseñó
que la vida está llena de retos que tengo
que superar y a quien le debo lo extremo de mi carácter,
porque siempre me has dado un gran ejemplo de fortaleza
y me apoyas siempre, aún cuando pensamos diferente
en muchas cosas, gracias por tus desvelos y por todos
los sacrificios que tuviste que hacer para que yo pudiera
formarme profesionalmente y sobre todo gracias por ser ... mi mamá.*

A mi "Alma Mater":

*La Universidad Nacional Autónoma
de México por abrirme sus puertas y
darme la oportunidad de instruirme
en sus aulas, para ser un mejor ser
humano con un sentido crítico que
busque la forma de contribuir con este país.*

A mi asesor:

*Rodolfo Villavicencio,
por haber aceptado ser parte de este proyecto,
por todas las enseñanzas que le aportó a este trabajo,
por todas las cosas que me enseñó dentro de las aulas y
sobre todo por el tiempo que me dedicó para
culminar con éxito este trabajo.*

A mis hermanos:

Vero, Bertha, Mario, Maru,
Luis Enrique por formar parte de mi familia
y compartir conmigo sus vidas, porque están
conmigo a través de una sonrisa, de un regaño,
de una crítica o de una plática, porque me han
enseñado que lo importante es hacer lo que
te gusta y que independientemente de lo que
hace cada uno, todos son triunfadores.

Especialmente a mi pequeña hermana Ale:

Quien con todas sus ocurrencias hace que mi vida
esté llena de risas y de ganas de lograr
que los sueños se hagan realidad.
Esa personita con quien comparto alegrías
y tristezas y a quien deseo ver volar
hacia la conquista de sus ideales.

A mis sobrinos:

porque me han alientan
con sus risas, sus abrazos, sus besos.

A Salvador :

Por darme la oportunidad
de creer en la amistad verdadera,
por compartir conmigo tantos momentos
difíciles y divertidos, por ser el hombre en
que me apoyo cada vez que siento ganas de caer.

A Beto:

Por ser una parte tan importante
en mis años universitarios, por enseñarme
que no eran "carreritas" sino una carrera y
por darme los ánimos que me ayudan a continuar
luchando por mis sueños.

Imelda y Cecilia, :

Porque hemos logrado que nuestra amistad
trascienda a través de los años, por ser mis cómplices,
mis confidentes, mis críticas y por vivir conmigo
esta maravillosa experiencia de estudiar
Relaciones Internacionales.

A Daniela, Osvaldo, Brenda, Mónica y Marisol:

En representación de todos los niños
que me han inspirado y enseñado
tantas cosas a lo largo de estos últimos años,
en los que me dieron la oportunidad de ser parte de su formación.

INDICE

	Pág.
Introducción	2
Capítulo 1	
Función de las cuotas compensatorias en el Comercio Internacional	13
1.1 Antecedentes	15
1.2 Los acuerdos en materia de cuotas compensatorias, establecidos en la carta de la Habana	18
1.3 Medidas compensatorias establecidas en el marco del GATT	21
1.4 Los acuerdos sobre derechos compensatorios en la transición del GATT a la OMC	27
Capítulo 2	
El uso de las cuotas compensatoria como medida proteccionista respecto a la competencia China y medidas adicionales para elevar la competitividad de México.	29
2.1 Las cuotas compensatorias en 1993	30
2.2 La adhesión de China a la OMC y la Negociación con México	34
2.2.1 El anexo 7	38
2.3 El fin de la reserva del anexo 7 y la nueva negociación	42
Capítulo 3	
Evaluación y Perspectivas de las medidas compensatorias usadas por México, disposiciones adicionales y alternativas de competitividad.	48
3.1 Efectividad de las medidas compensatorias impuestas a las importaciones Chinas	49
3.2 Medidas adoptadas por México de cara a la competencia China	54
3.3 Las ventajas de México frente a China y opciones de competitividad	58
3.4 Evaluación y Perspectivas	62
Conclusiones	67
Anexos	72
Fuentes	86

INTRODUCCIÓN

La Economía Mundial ha venido avanzando a pasos agigantados en los más recientes años, como no se había visto en los siglos anteriores y los países se han visto obligados a abrir sus economías y liberar sus políticas económicas, no como un fin, sino como un medio para aspirar a mejores niveles de desarrollo. En este proceso, el comercio cobra una gran importancia pues el mayor intercambio comercial ofrece mayores oportunidades para el desarrollo, creando una interdependencia que ha contribuido a que algunos países hayan logrado avances más importantes que otros.

En este incremento en la importancia de los temas económicos, China se ha convertido en una referencia obligada, debido al tamaño de su economía, su población y sobre todo su participación en el ámbito internacional a partir de las reformas económicas de 1979, las cuales lograron insertar a esta nación a la economía mundial con una contribución activa, después de mucho tiempo en el que se cerró a las influencias del mundo.

Es indudable que este despertar chino trajo consigo un movimiento radical en posicionamiento de algunos estados, sobre todo en países en vías de desarrollo, entre los que se encuentra México, quien desde un principio se mostro renuente y cauteloso a la integración del país asiático en la economía mundial.

La similitud que estos países tienen respecto a la elaboración de productos manufacturados es evidente y genera competencia principalmente en dos mercados:

- 1.- En el mercado mexicano, debido a la gran cantidad de productos que han invadido el territorio de la República Mexicana.
- 2.- En el mercado estadounidense, pues al ser este el primer socio comercial de México, la entrada de China al comercio internacional, significó la competencia

directa por la colocación de bienes en el mercado anglosajón. Desplazando a nuestro país en 2003 al posicionarse como segundo socio comercial de la Unión americana, dejando en tercer puesto a México.

Debido a su importancia, la regulación del comercio internacional se hizo muy necesaria; de ahí que nace el GATT que más tarde se convertiría en la Organización Mundial de Comercio, cuyo principal objetivo es la liberación total del comercio internacional y que a la fecha cuenta con 153 miembros entre los que se encuentra nuestro país¹ que están comprometidos a la apertura de sus fronteras comerciales y a la eliminación de prácticas proteccionistas que impidan el desarrollo del comercio.

La apertura comercial de México se dio en la década de los 80's, casi al mismo tiempo que la China, y para esa época sus relaciones comerciales se intensificaron, por tal motivo nuestro país adoptó medidas proteccionistas que pretendían brindar un periodo de tiempo en el que las empresas mexicanas se prepararan para la competencia que se avecinaba, entre esas medidas se elaboró un paquete de investigaciones antidumping a una serie de mercancías provenientes de la República Popular China, que terminó en la imposición de cuotas compensatorias de hasta 1150% a un poco más de 3000 fracciones arancelarias en los años 1993 y 1994. Siendo cuotas aplicables sin necesidad de recurrir a instancias internacionales, dado que China no era miembro de la OMC.

Cuando China solicitó su incorporación a la OMC, México igual que otras naciones, utilizó su derecho de tratar de forma bilateral las condiciones que permitieran que China fuera parte de la OMC. Cabe recordar que el último país que otorgó su voto, fue el nuestro, después de una serie de negociaciones que culminaron con la aceptación por parte de China, de algunas condiciones.

¹ México ingresó formalmente en 1986.

Tras la adhesión de China a la OMC, México oficializó sus condiciones a través del anexo 7 del protocolo de adhesión de la nación china.

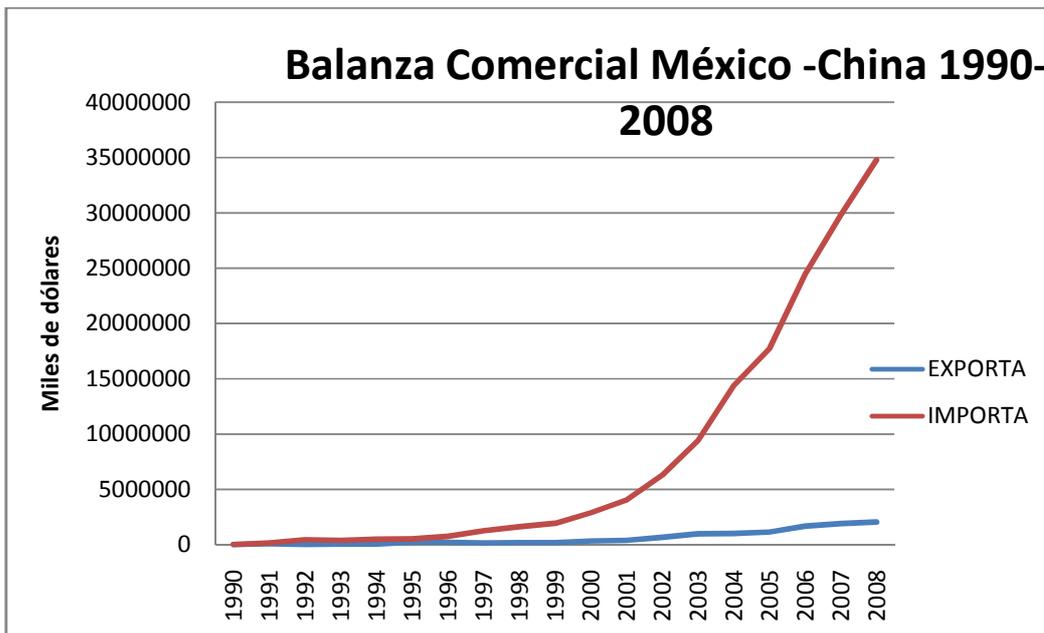
“No obstante toda otra disposición del presente Protocolo, durante los seis años siguientes a la adhesión de China las medidas actuales de México citadas a continuación no se someterán a las disposiciones del Acuerdo sobre la OMC ni a las disposiciones sobre medidas antidumping de este Protocolo. “²

El resultado de la negociación fue una reserva que permitía a México mantener por seis años las cuotas compensatorias que tenía en vigor desde 1993 y que protegían a 17 sectores en 957 fracciones arancelarias. No obstante que éstas eran incompatibles con las reglas de la OMC, China no podía llevar a nuestro país a ningún panel de dicha organización sino hasta el 11 de diciembre de 2007 cuando se terminaba el plazo acordado.

Con estas disposiciones se logro tener un período que permitiera a los sectores dos cosas: en lo defensivo preparar nuevos casos, y en lo ofensivo, implementar estrategias a nivel de empresa y a nivel de sector, que les permitiera tener competitividad en las nuevas condiciones del comercio internacional.

Sin embargo aun con estas medidas, la balanza comercial entre estos dos países presenta un déficit creciente para México.

² OMC (Organización Mundial de Comercio) *Protocolo de Adhesión de la República Popular de China Organización Mundial de Comercio*, 23 de Noviembre de 2001 p.p.108



Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

La salvaguarda quedó sin efecto en diciembre de 2007, sin embargo antes de que el plazo se cumpliera, se inició un trabajo en la Secretaría de Economía que a lo largo de ese año, tuvo más de 100 reuniones de trabajo con los distintos sectores involucrados en la desgravación de las mercancías procedentes de China y analizó con cada uno la resolución respectiva a la luz de las obligaciones que se tienen con la OMC.

Producto de estas nuevas negociaciones los gobiernos de México y China firmaron un Acuerdo Comercial de Transición en materia de Cuotas Compensatorias, en el que se establece un periodo para los sectores industriales mexicanos afectados por la eliminación de compensaciones a importaciones

El convenio estableció un periodo de transición de cuatro años para los productos sensibles de los sectores industriales como textiles, confección, calzado, juguetes, bicicletas, carriolas, herramientas, electrodomésticos, máquinas y aparatos eléctricos. Y una nueva "Cláusula de Paz" en la con la que México se

compromete a no iniciar nuevas investigaciones para los productos contenidos en el acuerdo.

Como internacionalista es de gran importancia proponer alternativas que redunden en beneficios para el país, sea cualquiera el sector que se analice, por ello este trabajo propone el análisis de las ventajas y deficiencias que hay respecto a la relación que tienen China y México, sobre todo en materia de comercio, poniendo un interés especial en las cuotas compensatorias como instrumento de protección a los sectores sensibles a la competencia china, evaluando su eficacia y realizando una perspectiva del panorama que se presentará a partir de diciembre de 2011, fecha en la que estas medidas desaparecerán definitivamente.

De lo anterior surge la interrogante que da forma a la presente investigación: ¿Las medidas compensatorias son realmente un instrumento útil en la competencia que tiene México con la República Popular China y que medidas debe adoptar el gobierno mexicano para enfrentar de forma positiva su competencia con el país asiático?

Para poder responder a la interrogante planteada, esta investigación se planteó el siguiente objetivo general:

- ✓ Analizar la relación que tiene México con China específicamente en materia de las medidas compensatorias, que impuso México a las importaciones Chinas

Para complementar la investigación también se han proyectado los siguientes objetivos particulares:

- ✓ Describir la función que han tenido las cuotas compensatorias, como medida para proteger a las naciones de la competencia internacional, en el marco de las organizaciones internacionales.

- ✓ Estudiar las negociaciones que ha llevado a cabo, nuestro país en cuanto las cuotas compensatorias impuestas a la República Popular China.
- ✓ Evaluar los resultados de las medidas que ha adoptado el gobierno mexicano para equilibrar su posicionamiento en el mercado internacional a partir del ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio, a la vez proponer alternativas para aprovechar las ventajas competitivas que tiene nuestro país.

La teoría que se utilizó para analizar este tema es la competitividad de las naciones, tomando en cuenta la participación del gobierno en el establecimiento de estrategias que aumenten la competitividad de las empresas

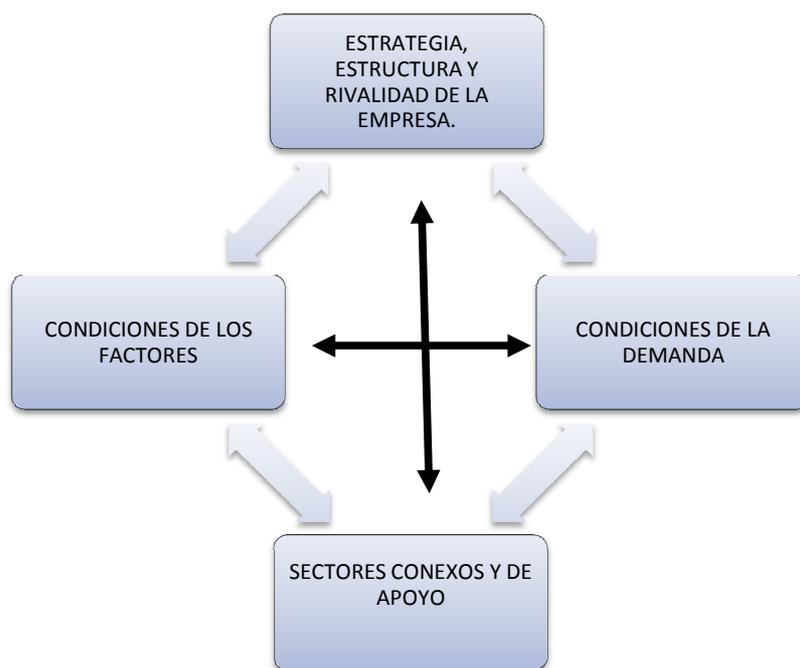
La competitividad es un concepto muy recurrido en comercio internacional, sus orígenes se remontan a la época mercantilista, también tiene antecedentes en los trabajos del economista Friedrich List quien en 1841 en su libro *Sistema Nacional de Economía Política* hace una crítica a la teoría liberal del comercio de Adam Smith, el cuál cuestionó la forma en la que las naciones enfrentan la presencia de una economía cosmopolita o economía globalizada. La teoría de Friedrich List concibe una teoría de desarrollo económico en la que el estado , desempeña un papel importante para encauzar los recursos y las capacidades de una nación, las medidas de protección al comercio, las cuales son aconsejables exclusivamente en el período inicial de la industrialización.

Hay autores como Paul Krugman que señalan que la competitividad de un país puede medirse a través de su habilidad para vender más en el extranjero de lo que compra, sin embargo se podrá observar más adelante que este indicador no es suficiente para medir la competitividad de las naciones, también afirma que la política arancelaria, es uno de los medios más poderosos con los que cuenta en el estado para dirigir la economía, puesto que permite controlar el intercambio comercial.

Sin embargo es Michael Porter quien retoma el concepto de competitividad y establece los principios de la teoría que explica la ventaja competitiva de las naciones.

Para el darle soporte a esta investigación se retoman conceptos de esta teoría, como por ejemplo “El diamante de la virtual de la competitividad. Este supuesto hace referencia a cuatro atributos genéricos de una nación que conforman el entorno en el que van a competir las empresas locales y que fomentan o entorpecen la creación de ventaja competitiva

Figura 1
Los determinantes de la ventaja nacional



Fuente: Michael Porter “La ventaja competitiva de las naciones” , Vergara, Buenos Aires, Argentina, 1991, p.p.111

El diamante virtual contiene una visión integral ya que contempla todas las partes de un país, es decir sociedad, empresarios y gobierno; que en su conjunto deben trabajar y organizarse para alcanzar la simetría en el crecimiento y desarrollo de todos los elementos.

Dentro de la investigación se pone especial atención al determinante de: Las condiciones de los factores, que según el autor corresponde a la posición que tienen las naciones en lo que concierne a la mano de obra especializada, a la infraestructura o posición geográfica necesaria para competir en un sector dado y enumera una serie recursos (Vease figura 2) que pueden aprovecharse para crear una ventaja competitiva, tal como la ubicación geográfica que tiene nuestro país.

Figura 2
Las categorías de la dotación de factores



Fuente: Elaboración propia con información de Michael Porter “La ventaja competitiva de las naciones”, Vergara, Buenos Aires, Argentina, 1991, p.p.114-115

El supuesto del diamante virtual de la competitividad se sustenta en el modelo de las cinco fuerzas y consiste en la realización de un análisis estructural de los sectores, que permitan una incursión exitosa en un determinado sector, haciendo un análisis realista de las oportunidades, fuerzas, debilidades y amenazas con las que cuenta y se enfrenta la empresa.

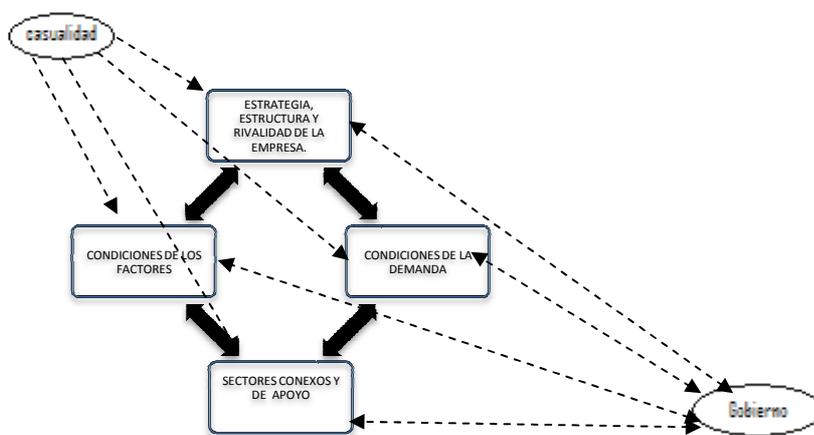
Este planteamiento es fundamental para el desarrollo de estrategias exitosas pues solo a partir de una profunda reflexión sobre el posicionamiento del país se

identifican las capacidades y limitaciones para entender las oportunidades de mejora, que ayudarían a diseñar estrategias y emprender planes de acción que resuelvan los problemas identificados.

Existe un factor más que, según Porter, influye en los cuatro componentes y que también es muy importante para esta investigación: El gobierno.

De acuerdo a la teoría, el gobierno puede influir positiva o negativamente en cada uno de los cuatro determinantes. Las condiciones de los factores se ven afectadas por las subvenciones, la política respecto a los mercados de capital, la política educativa y otras intervenciones por el estilo. Los papeles positivo y negativo en el proceso de creación de la ventaja competitiva se resaltan y se aclaran al contemplar al gobierno como elemento que influye en “el diamante nacional”.

Figura 3
El sistema completo



Fuente: Michael Porter “La ventaja competitiva de las naciones” , Vergara, Buenos Aires, Argentina, 1991, p.p.182

El gobierno ejerce una influencia muy importante sobre la ventaja competitiva nacional, aunque su papel es parcial. La política gubernamental fracasará si sigue siendo la única fuente de ventaja competitiva nacional. Porque en un largo plazo “las ayudas” gubernamentales que liberan a las empresas de las presiones que

las harían mejorar y perfeccionarse, son contraproducentes y eliminan la posibilidad de crear nuevas ventajas competitivas.

Con la información proporcionada y su posterior análisis, esta investigación defiende la siguiente hipótesis:

“El déficit en la balanza comercial de México con China además de la pérdida del posicionamiento en el mercado estadounidense y la quiebra de empresas mexicanas dedicadas a la exportación hacen evidente la falta de estrategias efectivas de competitividad y la poca eficacia de las medidas compensatorias adoptadas por México respecto a su relación con China.”

Para sustentar nuestro postulado, el esquema de esta investigación se formula a través de su división en tres capítulos.

En el primer capítulo se hace referencia conceptual de las cuotas compensatorias, detallando sus antecedentes y enumerando los acuerdos que se han dado en este respecto, detallando los documentos que las proponen como una medida de protección a las industrias nacionales contra las prácticas desleales del comercio internacional, tal es el caso del dumping, hasta su imposición legal en el marco de los organismos que dictan las reglas del comercio mundial en la actualidad.

La segunda parte hace referencia a la utilización de las medidas compensatorias por parte del gobierno mexicano, específicamente en el caso de las importaciones provenientes de la República Popular China, haciendo un recuento de las negociaciones, cuando las ha habido, que se han llevado a cabo sobre este tema, hasta llegar a la etapa actual, particularizando en el acuerdo que está vigente desde 2008 y cuyo contenido alude a la eliminación total de estas medidas para diciembre de 2011.

El tercer capítulo propone un análisis de la eficacia de las medidas compensatorias impuestas a las importaciones chinas, a través del estudio de la balanza comercial entre las dos naciones a partir de la imposición de las cuotas compensatorias a principio de la década de los 90's, además de enumerar las medidas adicionales que México ha llevado a cabo para elevar su competitividad en los mercados internacionales, ante el crecimiento tan importante que ha tenido China en los últimos años, adicionalmente se mencionan cuáles son las ventajas competitivas con las que cuenta nuestro país y cuáles son algunas áreas que merecen una atención especial dada la importancia que tienen para lograr que la competencia China dañe lo menos posible a las empresas mexicanas con las que se enfrenta en los mercados internacionales. Se hace además una perspectiva de esta situación, para cuando las medidas compensatorias desaparezcan definitivamente.

Por último se presentan las consideraciones finales, en las que se afirma que México no ha tenido la visión para elaborar una estrategia competitiva para enfrentar a la competencia de los productos chinos y que los esfuerzos deben encaminarse a que se reduzcan, en la medida de lo posible, los daños a las empresas mexicanas a través del planteamiento de estrategias que permitan el crecimiento sostenido de las pequeñas y medianas empresas, haciéndolas competitivas, primero en el mercado nacional para que soporten los embates de la competencia asiática. Además que se establezcan los mecanismos necesarios para aprovechar la relación comercial que se tiene con China para adquirir insumos a menor costo en productos que son destinados a la exportación, por lo que se lograría una mayor competitividad en precios.

Capítulo 1

Función de las cuotas compensatorias en el Comercio Internacional

Antes de comenzar con la historia de las cuotas compensatorias en el comercio internacional es necesario definir a que nos referimos con éste término.

“Se entiende por "derecho compensatorio" un derecho especial percibido para neutralizar cualquier subvención concedida directa o indirectamente a la fabricación, producción o exportación de cualquier mercancía”¹

Según lo anterior, este derecho puede ser ejercido por los estados, después de realizar una investigación que demuestre que existe una práctica desleal en el comercio internacional. Al respecto “se considera a una conducta como práctica desleal cuando causa o amenaza con causar un daño a la producción nacional a través de la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares”²

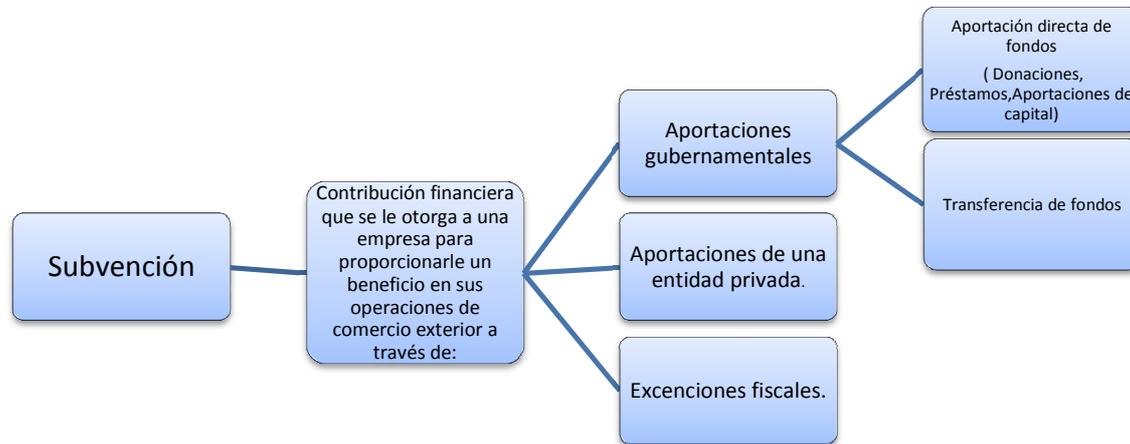
Las prácticas más comunes, consideradas como desleales en el comercio internacional son:

- La importación en condiciones de discriminación de precios (Dumping): Misma que consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal y por lo tanto causa un daño a una rama de la producción nacional.
- La subvención: Que implica que existe una aportación financiera por parte de un gobierno, un organismo o alguna entidad externa, a una empresa o sector, con el fin de otorgarle un beneficio.

¹ Párrafo 3 del artículo VI del GATT de 1994.

² Artículo 28 *Ley de Comercio Exterior*, Ediciones Fiscales, ISEF, México 2001.

Cuadro 1
Medidas consideradas subvención



Fuente: Elaboración propia con base en el Acuerdo sobre subvenciones y cuotas compensatorias. OMC en www.wto.org. Consultado el 10 de agosto 2009.

Las cuotas compensatorias son el impuesto agregado a las mercancías que perpetran algunas de las condiciones mencionadas precedentemente

Existen dos tipos de cuotas compensatorias:

Las provisionales: Que se imponen como su nombre lo indica, por un periodo corto, en tanto se realiza la investigación que demuestre las prácticas desleales en la importación de mercancías.

Las definitivas: Se refieren a los impuestos aplicados a las mercancías, de conformidad con una resolución que indique la existencia una o más prácticas desleales. Estas cuotas están sujetas a revisión anual, quinquenal o a petición de cualquiera de las partes involucradas.

A continuación se presenta un recuento de las cuotas compensatorias en la historia del comercio internacional.

1.1 Antecedentes

El comercio ha representado una parte importante en las relaciones humanas, pues el intercambio de productos y servicios ha permitido el conocimiento de costumbres y civilizaciones distintas entre sí.

Los intercambios comerciales se han visto incrementados cada vez más en la medida en que países y agentes entran en una creciente interdependencia. “Históricamente, el intercambio comercial entre las naciones se ha dado por la necesidad de colocar los excedentes de bienes o servicios en otras naciones en las que estos bienes son inexistentes o escasos, por ejemplo el intercambio entre España y sus colonias americanas en los siglos XVI al XVIII, en el que el oro y la plata eran llevados a Europa mientras que alimentos y animales eran traídos del viejo continente”³. Una vez establecida esta mecánica de intercambio, el comercio entre estos dos mundos inició un desarrollo que se intensifica cada día.

Desde hace tiempo, el comercio entre naciones representa un potencial importante en el desarrollo de ciertas áreas de producción, algunas más dedicadas a la agricultura y otras más al comercio de bienes.

La colocación de bienes tiene un beneficio importante para los estados, pues de esta forma, tiene ingresos que le permiten crecer al interior, existen algunas condiciones en las que el comercio de una nación aumenta, Estados Unidos es un claro ejemplo al ser un país que aprovechó la coyuntura internacional de la Primera Guerra Mundial para comercializar un gran número de mercancías en otros países, principalmente europeos.

Al llegar la depresión económica en 1928, el comercio sufrió una crisis que alcanzó niveles mundiales. Las economías de las naciones más poderosas

³ Witker Jorge y Hernández Laura, *Régimen jurídico del comercio exterior en México*, México, UNAM, 2002, p. 51

sufrieron una disminución importante en su comercio exterior. Por ello muchos gobiernos, protegieron a su economía interna con la creación de barreras al comercio, estas medidas eran principalmente: aranceles elevados.

Esta situación impedía el libre comercio, dado el proteccionismo de los gobiernos respecto a la entrada de productos procedentes de otros países. Además como no existía regulación alguna respecto a estas medidas, cada estado ajustaba sus tarifas según sus propios criterios.

Aunque el comercio entre América y Europa creció con los intercambios efectuados durante la época de guerra en los años 40's, seguía sin existir un órgano que regulara las prácticas comerciales entre los países del mundo.

Después de la Segunda Guerra Mundial, con la intención de obtener rápidamente la reestructuración de los estados europeos, surgió la inquietud de establecer políticas que definieran el nuevo rumbo del comercio mundial.

En esa época las grandes potencias fueron las principales promotoras de una nueva política en el comercio internacional, que buscaba la eliminación de barreras y la celebración de acuerdos bilaterales que pretendían disminuir las prácticas proteccionistas, con la finalidad de asegurar el libre acceso a todos los mercados, mediante la liberalización del comercio internacional.

“Bajo los auspicios de Naciones Unidas se logró convocar a reuniones internacionales que buscaban la creación de una organización mundial que sirviera de base para superar los serios problemas, tanto técnicos, como comerciales que habían dejado el proteccionismo económico y la Segunda Guerra Mundial”⁴

⁴ Witker, Jorge, El GATT y sus códigos de conducta, México, Editorial GUMA, 1982, p. 7

En ese entonces, como resultado de la Conferencia de Bretton Woods en 1944, surgieron dos organismos internacionales que intervenían en la actividad comercial; *El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial*.

El primero, controlaba y mantenía al sistema de compra y venta de monedas es decir regulaba el sistema monetario mundial. En cuanto al Banco Mundial, era el encargado de la inversión de capital, incluyendo la rehabilitación de las economías devastadas por la Guerra, sin embargo faltaba el ente encargado de regular al comercio internacional.

Por ello en esa misma conferencia se sentaron las bases para la nueva organización, pues durante 1947 "diversos países llevan a cabo una negociación arancelaria a fin de mostrar anticipadamente en lo que podrían convertirse las negociaciones en materia de aranceles. En siete meses, 23 países disminuyeron sus aranceles sobre un volumen de intercambio que representó la mitad del comercio internacional."⁵

En ese ánimo, durante la Primera Sesión del Consejo Económico y Social, de la recién creada ONU, a iniciativa de Estados Unidos, se acordó convocar a una Conferencia Internacional de Comercio y Empleo.

Tal Conferencia se llevó a cabo en la ciudad de La Habana entre el 21 de Noviembre de 1947 y el 24 de Marzo de 1948 y como resultado de estas reuniones se redactó La Carta de la Habana y se ratificó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

⁵ Op. Cit. p. 52

1.2 Los acuerdos en materia de cuotas compensatorias, establecidos en la carta de la Habana

La carta de la Habana fue el resultado de las reuniones llevadas a cabo en la Conferencia del mismo nombre, fue firmado por 53 países y su objetivo principal era la creación de un organismo que rigiera el comercio entre las naciones, el cual llevaría por nombre Organización Internacional de Comercio, misma que debía ser el ente indispensable para alcanzar el desarrollo comercial anhelado.

Este proyecto se estableció con el propósito de mantener un ambiente pacífico entre las naciones, procurando la libertad comercial, obligando a los signatarios a promover medidas de carácter nacional e internacional destinadas a alcanzar los siguientes objetivos:

1. Asegurar un volumen considerable y cada vez mayor de ingreso real y demanda efectiva; aumentar la producción, el consumo y el intercambio de bienes y contribuir así al equilibrio y a la expansión de la economía mundial.
2. Fomentar y ayudar el desarrollo industrial y el económico en general, especialmente en aquellos países cuyo desarrollo industrial está aún en sus comienzos; y estimular la corriente internacional de capitales destinados a inversiones productivas.
3. Ampliar para todos los países, en condiciones de igualdad, el acceso a los mercados, a los productos y a los medios de producción necesarios para su prosperidad y desarrollo económicos.
4. Promover, sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas, la reducción de los aranceles aduaneros y demás

barreras comerciales, así como la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional;

5. Capacitar a los países, dándoles mayores oportunidades para su comercio y desarrollo económico, para que se abstengan de adoptar medidas susceptibles de dislocar el comercio mundial, reducir el empleo productivo o retardar el progreso económico.

6. Facilitar, mediante el estímulo de la comprensión mutua, de las consultas y de la cooperación, la solución de los problemas relativos al comercio internacional en lo concerniente al empleo, al desarrollo económico, a la política comercial, a las prácticas comerciales y a la política en materia de productos básicos.⁶

En cuanto a los derechos compensatorios, se establece en la parte IV denominada Política Comercial y específicamente en su artículo 34, en donde se indica que los países tienen el derecho de aplicar cuotas compensatorias a las mercancías importadas, mismas que se les compruebe el “dumping” y que en cuyo caso la producción nacional se vea afectadas con estos precios.

“El término "derecho compensatorio" debe entenderse como un derecho especial impuesto a fin de contrarrestar cualquier prima o subsidio concedidos, directa o indirectamente, a la fabricación, a la producción o a la exportación de una mercancía.”⁷

Este es el primer antecedente de las cuotas compensatorias como tal, dado que le da la oportunidad al país importador de establecer una cuota adicional, para

⁶ Carta de la Habana

⁷ Carta de la Habana

igualar los precios de los productos y evitar una ventaja de los productos de importación sobre los de la producción nacional.

En este documento se establece al “dumping” como causa del establecimiento de dichas cuotas siempre y cuando se demuestre el daño que provoca a la industria nacional, y declara que la cantidad estimada del monto de las asignaciones extras, nunca podrá ser mayor a la diferencia de los precios de los productos. Sin embargo no se establecen los procedimientos mediante los cuales se establecen las cuotas compensatorias ni la duración de las mismas.

Originalmente el documento fue firmado por 53 países, pero para su entrada en vigor se condicionó a que cada gobierno debía aceptar el documento, y depositarlo con el Secretario General de las Naciones Unidas, quien a su vez, al tener en su poder las aceptaciones de cada gobierno, comunicaría a los demás, la fecha de entrada en vigor.

Así mismo, se estableció que si en el transcurso de un año, la carta no hubiere entrado en vigor, quedaría como fecha de inicio de vigencia, el sexagésimo día siguiente a la fecha en que 20 gobiernos hubieren depositado sus instrumentos de aceptación.⁸

No obstante nunca ocurrió ninguna de las situaciones descritas y al no reunirse el porcentaje requerido, la Carta de la Habana, nunca entró en vigor.

Una de las razones por las que este documento no fue puesto en práctica fue porque a pesar de que Estados Unidos era el principal promotor en la creación de la Organización Internacional de Comercio, el congreso de dicho país, no la quiso ratificar, supuestamente, debido a que consideraba que contrariaba la

⁸ Artículo 103 Carta de la Habana

cláusula de la nación menos favorecida, y no satisfacía el objetivo de legitimar la eliminación total de las barreras comerciales.

Dada esta situación, la mayoría de los firmantes tampoco ratificó pues un gran número de ellos, estaban a la espera de la validación estadounidense y al no ocurrir, únicamente se depositaron los instrumentos de aceptación de dos países.

1.3 Medidas compensatorias establecidas en el marco del GATT

En espera de la entrada en vigor de la Carta de la Habana, la necesidad de establecer reglas generales para aplicar y proteger las concesiones otorgadas, seguía presente, y con ese fin, se le dio vigencia provisional al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles aduaneros y de comercio de 1947, a partir del 1 de enero de 1948. Firmado en un principio por 23 estados que también formaban parte de las negociaciones de la Carta de la Habana.

Las partes contratantes se comprometieron a observar, los principios generales enunciados en los capítulos I a VI y en el capítulo IX de la Carta de la Habana⁹ hasta que esta se aceptara con arreglo a sus disposiciones constitucionales. Pero también quedaba establecido que la aplicación del Acuerdo se suspendería cuando la Carta entrara en vigor.

Incluso se determinó que si para el día 30 de septiembre de 1949 la Carta de la Habana no hubiere entrado en vigor, las partes contratantes deberían reunirse antes de que culminara el año para decidir si se debía modificar, completar o mantener el acuerdo pactado.¹⁰

⁹ Los capítulos VII y VIII se refieren a la creación de la OIC y a la solución de controversias respectivamente. Los capítulos a los que se hace referencia tratan de las regulaciones en materia de Comercio internacional.

¹⁰ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947. Artículo XXIX *Relación del presente Acuerdo con la Carta de la Habana*.

A pesar de que el GATT se constituyó de forma provisional, se mantuvo vigente hasta 1994, conservando una naturaleza dual, pues por un lado se constituyó como un instrumento encargado de establecer las normas para regular al comercio entre las naciones, y a la vez fungió como el foro de negociaciones tendientes a suprimir los obstáculos al comercio.¹¹

El GATT contempló una serie de principios que debían, necesariamente, ser observados por los países firmantes. “Estos principios o fundamentos son el de “La nación más favorecida”, la reciprocidad, la no discriminación, la igualdad formal de todos los estados y por último las tarifa o aranceles cómo único regulador de los intercambios comerciales entre los miembros”¹²

Este último señala que los aranceles deben ser los únicos protectores de las industrias nacionales de los países y del Acuerdo, mismos que una vez consolidados por los miembros, deben negociarse y reducirse en forma gradual y paulatina. “Excepcionalmente se admite la existencia de restricciones temporales por razones claramente contenidas en los artículos del mismo GATT. Con ello se busca proteger a los consumidores finales y fomentar la eficiencia productiva, de tal forma que subsistan en el mercado ampliado de los miembros aquellas empresas realmente eficientes y competitivas”¹³

Para efecto de este trabajo este principio resulta el de mayor relación dado que da pauta al nacimiento de las cuotas compensatorias, pues cómo el mismo principio lo establece, los aranceles deben ser las únicas barreras que debieren existir para regular las relaciones comerciales entre las naciones. No obstante, también previene que pueden existir excepciones al mismo, tal es el caso de la las prácticas desleales de comercio internacional, que dan lugar a un rompimiento del

¹¹ Álvarez Soberanes, Jaime, *El GATT: Antecedentes y Propósitos*. Anuario-Jurídico. Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM, 1999, p 117.

¹² Witker Jorge . Op. Cit. p. 55

¹³ *Ibidem*. p. 56

enunciado principio y a la consecuente sanción que termina siendo la cuota compensatoria como barrera para impedir la proliferación de este comercio, que, lejos de favorecer o beneficiar a los mercados internacionales, vulnera las industrias de las naciones firmantes del Acuerdo y termina por dañar sus economías con el único beneficio para en competidor desleal.

La actividad negociadora entre los miembros del GATT, se desarrollo a través de Rondas, que consisten en reuniones de los miembros que derivan en negociaciones multilaterales para formular los llamados Códigos de Conducta que son definidos cómo: “Una forma de suministrar y disciplinar las situaciones que por complejas y conflictivas, los países suscriben para ir adaptando sus comportamientos hacia un fin común.”¹⁴

Cuadro 2
Rondas comerciales del GATT

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

Fuente: www.wto.org Consultado 3 de septiembre de 2009

Como se aprecia en la tabla anterior, en un principio, las negociaciones versaron exclusivamente sobre reducciones arancelarias, atacando aproximadamente 45,000 productos de circulación.

¹⁴ Witker, Jorge, *Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM 1988 p.8

Pero durante la ronda de Kennedy, además de tratar lo referente a los aranceles, por primera vez se atendieron los problemas no arancelarios, entre ellos, las prácticas desleales en materia de comercio internacional. En el artículo VI del GATT, se hacía referencia al dumping, sin embargo las disposiciones estaban muy limitadas, y en busca de mejorar la interpretación y aplicación de las disposiciones hasta ese momento pactadas, surgió la necesidad de crear un procedimiento equitativo, con el objetivo de lograr un ordenamiento que tuviera mayor uniformidad.

Entonces, resultado de un arduo trabajo realizado por la Secretaría General del GATT, se formuló un acuerdo que aludía al artículo VI del acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, este documento se denominó **Código Antidumping**.

El código se estructuró en dos partes;

PRIMERA PARTE- CÓDIGO ANTIDUMPING

- A. Determinación del dumping
- B. Determinación del perjuicio importante, de la amenaza del perjuicio importante y del retraso sensible.
- C. Encuesta y procedimientos administrativos
- D. Derechos antidumping y medidas provisionales
- E. Medidas antidumping a favor de un tercer país.

SEGUNDA PARTE- DISPOSICIONES FINALES

Como puede observarse, este documento ya contempla un procedimiento específico para la imposición de cuotas compensatorias, además de que considera la necesidad del uso de cuotas provisionales, en tanto se realizan las investigaciones pertinentes para establecer o no las cuotas compensatorias.

Dicho acuerdo entró en vigor, el 1ro de julio de 1968, quedando abierta la aceptación del mismo para los demás gobiernos.

Se estableció que cada una de las partes estaba obligada a respetar lo estipulado y que además debería adoptar las medidas de carácter general o particular, que fueron necesarios para que, sus leyes, reglamentos procedimientos administrativos estuviesen en conformidad con las disposiciones del Código Antidumping.

También se acordó que las partes podrían solicitar la creación de un Comité de prácticas antidumping, a través del cual podrían consultar sobre la aplicación de los sistemas antidumping en cualquier país o territorio aduanero participante.

Posteriormente, en la séptima Ronda ministerial celebrada en el año de 1973, en Tokio, reconociendo que las Negociaciones comerciales Multilaterales deberían reducir o eliminar los efectos restrictivos o perturbadores que pudieran causar en el comercio las medidas no arancelarias, se formuló el *Acuerdo relativo a la Interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles aduaneros y Comercio*, en el cual se especificaron las situaciones y procedimientos mediante los cuales se pudieren aplicar las barreras no arancelarias, para que no se utilizaran de forma indiscriminada, como una medida proteccionista.

Este acuerdo se estructuró de la siguiente manera:

- PARTE I - Aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
- PARTE II - Subvenciones
- PARTE III - Países en desarrollo
- PARTE IV - Situaciones especiales
- PARTE V - Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias

PARTE VI - Conciliación

PARTE VIII- Disposiciones finales

Como esta reforma se refirió a cuestiones relacionadas con el dumping, fue necesario actualizar el Código Antidumping de la Ronda de Kennedy, con la intención de armonizar los contenidos de ambos documentos, puesto que el Código *Antidumping* de 1979, antecesor del Acuerdo *Antidumping*, comprendía 16 artículos y en ninguno de ellos se incluía lo relativo a las revisiones o exámenes de las cuotas compensatorias. Dicho código se limitaba, entre otras disposiciones, a regular las investigaciones *antidumping*. En consecuencia las cuotas permanecían por el tiempo y en la medida necesaria para contrarrestar el *dumping* y el daño a la industria nacional. Esta acción dio como resultado El código Antidumping Revisado, que es conocido oficialmente como Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que esta vez estuvo estructurado en tres partes:

1. Código Antidumping
2. Comité de Prácticas Antidumping
3. Disposiciones finales

Ambos ordenamientos entraron en vigor el 1ro de enero de 1980, estableciendo que los países que aceptaran los Acuerdos, tendrían que homogenizar sus disposiciones de carácter interno con estricto apego a las consideraciones que se establecieron en los documentos ya mencionados.

Después de estas rondas, la materia de prácticas desleales del comercio internacional, quedó definida por dos ordenamientos a saber: para el dumping, por el Código antidumping Revisado, y para las subvenciones, por el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

1.4 Los acuerdos sobre derechos compensatorios en la transición del GATT a la OMC

La última ronda y de mayor importancia, fue la “Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales”, celebrada en Punta del Este (Uruguay) en 1986 y que finalizó en Marruecos en 1994, con el Acuerdo de Marrakech que dio nacimiento a la Organización Mundial de Comercio (OMC) que iniciaría sus funciones en enero de 1995.

A partir de entonces la OMC, se convirtió en el organismo internacional, que se encarga de vigilar, hacer valer, establecer, definir las normas del comercio entre los países, siempre actuando bajo tres principios fundamentales:

1. El comercio libre
2. La liberación negociada multilateral
3. El comercio justo.

Como resultado de las negociaciones del nacimiento de la OMC se establecen normas generales que son aplicables a todos los Miembros y compromisos específicos que cada uno de los Miembros contrae. Y se acordó que la mayoría de los Acuerdos firmados con antelación en el marco del GATT, no perderían vigencia. Entre estos acuerdos se encuentra el “Código antidumping” y el “Acuerdo sobre subvenciones y derechos compensatorios”

Originalmente los miembros de la OMC fueron 123 países, que eran parte firmante del GATT, pero a lo largo de su existencia se han adherido a este acuerdo, otros estados que cumpliendo una serie de negociaciones previas y adoptando las medidas necesarias a su interior, han pasado a formar parte de este organismo y por ende son participantes de los Acuerdos establecidos por dicho organismo, obteniendo los beneficios de ser miembro y contrayendo las obligaciones de también otorgar un trato igual a los demás integrantes de la organización.

“Todos los Miembros de la OMC tienen una Lista de concesiones anexa ya sea del Protocolo de Marrakech anexo al GATT de 1994 o a un Protocolo de Adhesión. El contenido de las listas cambia a lo largo del tiempo a fin de tener en cuenta diferentes modificaciones, como las negociaciones en el marco del artículo XXVIII del GATT o procedimientos de rectificación. Este es el motivo por el cual determinar la concesión otorgada por un Miembro respecto de una línea arancelaria específica podría requerir en algunos casos el examen de varios instrumentos jurídicos diferentes.”¹⁵

La OMC funciona como un foro de negociación que regula las relaciones comerciales entre los países miembros. Y que pone a su disposición los instrumentos necesarios para darle solución a las posibles controversias que se den en cuanto a sus intercambios comerciales. Los miembros tienen la obligación de cumplir con lo estipulado en los acuerdos firmados con antelación, mismos en los que se establece el trato privilegiado a los demás países miembros y la reducción de prácticas que impidan o dificulten el libre comercio. Sin embargo no es una obligación que sea este organismo, el encargado de dirimir las diferencias entre los países, pues hay una libertad entre los involucrados en una controversia; para negociar de la forma que parezca más adecuada sin recurrir a los paneles de la OMC. Y no es hasta cuando un país solicita su intervención, que la Organización puede realizar un papel de mediación.

¹⁵ www.wto.org Consultado 5 septiembre 2009

Capítulo 2

El uso de las medidas compensatoria como medida proteccionista respecto a la competencia China

Aunque México fue participante en las negociaciones de la carta de la Habana, tampoco la ratificó ni formó parte del GATT, sino hasta 1986, por tal motivo sus operaciones comerciales internacionales no se regían estrictamente por los documentos emitidos por el mismo. Aunado a eso, desde la época pos revolucionaria, nuestro país adoptó una serie de medidas proteccionistas que impedían la liberalización de su comercio con otros países. Dando como resultado una participación muy pobre en el comercio internacional.

Sin embargo en la década de los 80's se profundizó una apertura económica y comercial, que tiene su mayor ejemplo en la negociación del TLCAN y posterior entrada en vigor en 1994, durante ese periodo se gestó en nuestro país una serie de cambios que traerían consigo una transformación en las políticas comerciales que había llevado hasta entonces.

Como se mencionó en un principio, la entrada formal de México al GATT en 1986 supuso una serie de cambios muy importantes, puesto que con la suscripción se contrajeron obligaciones que establecían la eliminación de las prácticas proteccionistas que hasta esa fecha, protegían a la mayoría de las empresas mexicanas y las enfrentaba a la competencia de los mercados internacionales.

El contexto internacional también presentaba ciertas características que representaron un reto para México. Entre estos acontecimientos se encuentra:

- Fluctuaciones de los mercados internacionales de ciertos bienes, entre ellos el acero.

- Recesión de las economías industrializadas, lo que obligó a algunos países a buscar nuevos mercados de exportación.
- Expansión del comercio internacional de nuevos jugadores, entre ellos destaca China.¹

Las importaciones crecieron de forma muy importante a finales de los 80's y los principales afectados eran bienes finales: Juguetes, calzado, textiles y prendas de vestir, herramientas por ejemplo.

El principal problema a que se enfrentaba nuestro país era la competencia con China, quien como se mencionó había incrementado notablemente su participación en las operaciones del comercio mundial. El gobierno mexicano debía adoptar las medidas necesarias para enfrentar esta problemática y así surgió el primer paquete de cuotas compensatorias impuestas a las importaciones chinas.

2.1 Las cuotas compensatorias aplicadas a las importaciones chinas en 1993

La entrada de México a la competencia internacional sucedía entre una serie de acontecimientos en el mundo que sin duda pondría a prueba su capacidad para competir y combatir los males que se habían originado a su interior, debido al excesivo proteccionismo que proliferó en un poco más de la mitad del siglo XX.

En abril de 1993 y como consecuencia de las crecientes importaciones provenientes de las República Popular China, se inició una serie de investigaciones antidumping, promovidas de oficio, denominado "Paquete China" y que contenía siete grupos de productos que en su mayoría eran bienes finales.

¹ Reyes de la Torre Luz Elena, CHINA. *Cuotas compensatorias: Origen y estado actual*. Seminario de Cuotas Compensatorias con China. México. CAAAREM. 27 de noviembre de 2007

CUADRO 3
Investigaciones antidumping “Paquete China” 1993

Num.	Producto	De oficio o a petición de parte	Fecha de inicio de la investigación original	Número de fracciones con cuotas en la Resolución final de la investigación original
1	Calzado y sus partes	De oficio	14 - Abril- 1993	55
2	Herramientas	De oficio	15 – Abril - 1993	53
3	Hilados y Tejidos	De oficio	15 – Abril - 1993	406
4	Juguetes	De oficio	15 – Abril - 1993	21
5	Máquinas y aparatos eléctricos	De oficio	15 – Abril - 1993	317
6	Prendas de vestir	De oficio	15 – Abril - 1993	417
7	Productos químicos orgánicos	De oficio	15 – Abril - 1993	639

FUENTE: Seminario de Cuotas Compensatorias con China. México. CAAAREM. 27 de noviembre de 2007

Como se puede apreciar, hubo una gran número de cuotas compensatorias, y es muy importante hacer hincapié en el hecho de que China no podía recurrir a instancias internacionales para discutir la disminución o desaparición de las cuotas impuestas, porque para esa fecha aún no era miembro del GATT que un año más tarde se convertiría en Organización Mundial de Comercio (OMC) y sería la organización encargada de regular estos asuntos.

En ese ánimo, México actuó conforme a su legislación vigente en esa materia², e “impuso las referidas cuotas compensatorias sin llevar a cabo una evaluación a cerca de que si las importaciones, que se realizaban en condiciones desleales, dañaban a la industria nacional. Además, al no comparecer exportadores chinos en las investigaciones, el gobierno mexicano actuó conforme a las información

² Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior

disponible.”³ Antes de 1993 las cuotas no estaban sujetas a un periodo determinado sino más bien eran impuestas de forma permanente.

Adicionalmente se realizaron investigaciones distintas a las del “Paquete China”, algunas de ellas se referían a productos específicos e incrementaron el número de fracciones arancelarias a las que se les impusieron cuotas compensatorias.

CUADRO 4
Investigaciones antidumping anteriores al ingreso de China a la OMC

Num.	Producto	De oficio o a petición de parte	Fecha de inicio de la investigación original	Número de fracciones con cuotas en la Resolución final de la investigación original
1	Calzado y sus partes	De oficio	14 - Abril - 1993	55
2	Herramientas	De oficio	15 – Abril – 1993	53
3	Hilados y Tejidos	De oficio	15 – Abril – 1993	406
4	Juguetes	De oficio	15 – Abril – 1993	21
5	Máquinas y aparatos eléctricos	De oficio	15 – Abril - 1993	317
6	Prendas de vestir	De oficio	15 – Abril - 1993	417
7	Productos químicos orgánicos	De oficio	15 – Abril - 1993	639
8	Bicicletas, llantas y cámaras	De oficio	15 – Abril - 1993	7
9	Candados de latón	Petición de parte	15 – Abril - 1993	1
10	Carriolas y Andaderas	Petición de parte	24 – Dic. - 1992	1
11	Cerraduras de plomo y perillas	Petición de parte	02 – Mayo- 1994	1
12	Encendedores de gas	Petición de parte	20– Marzo- 1998	7
13	Furozolidona	Petición de parte	15 – Abril - 1993	1
14	Lápices	Petición de parte	09– Agosto- 1993	1
15	Paratión metálico	De oficio	15 – Abril - 1993	1
16	Vajillas	Petición de parte	23 – Mayo - 1991	2
17	Válvulas de hierro y acero	Petición de parte	01 – Nov. - 1993	8
18	Velas de candelero y figuras	Petición de parte	19 – Junio - 1992	1
TOTAL				1 933

FUENTE: Seminario de Cuotas Compensatorias con China. México. CAAAREM. 27 de noviembre de 2007

³ Dussel Peters, Enrique, *Extinción de la Cláusula de Paz entre México y China en diciembre de 2007. ¿Inicio de una Guerra o rendición anticipada?* En Monitor de la Manufactura Mexicana No. 6. , Facultad de Economía, UNAM, México, Agosto 2007, p. 45.

Con la expedición de la Ley de Comercio exterior en sustitución de la ley reglamentaria del artículo 131 de la Constitución, se modificó el período de aplicación de las cuotas compensatorias y se dispuso que la vigencia de las cuotas compensatorias fuera de cinco años, sujeto a exámenes anuales y quinquenales.

“Las cuotas compensatorias definitivas se eliminarán en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, a menos que antes de concluir dicho plazo la Secretaría haya iniciado:

I. Un procedimiento de revisión anual a solicitud de parte interesada o de oficio, en el que se analice tanto la discriminación de precios o monto de las subvenciones, como el daño.

II. Un examen de vigencia de cuota compensatoria de oficio, para determinar si la supresión de la cuota compensatoria daría lugar a la continuación o repetición de la práctica desleal.”⁴

De este modo, a partir de 1998 se iniciaron los exámenes quinquenales en cumplimiento de la Ley de Comercio Exterior, los cuales pueden concluir con la eliminación de las cuotas compensatorias, o bien, determinar la continuación de las mismas por otro período de cinco años, según lo establece la misma ley.

“Las cuotas compensatorias en contra de los productos chinos han sido revisadas periódicamente a partir de su imposición. En consecuencia, las cuotas impuestas en 1993 y 1994 han sido revisadas en 1998 y 1999, así como en 2003 y 2004, respectivamente. Por lo tanto, si China accedió a la OMC en diciembre de 2001, ello nos lleva a que las investigaciones de 1993 – 1994 y las revisiones de 1998-1999, se realizaron exclusivamente conforme a la ley mexicana y no conforme a los principios de la OMC.”⁵

⁴ Art. 70 *Ley de comercio Exterior*.

⁵ Op. Cit. Dussel Peters. P. 48

2.2 La adhesión de China a la OMC y la Negociación con México

El 10 de julio de 1986⁶, la República Popular China hizo la solicitud formal de recuperación de su calidad de Parte Contratante en el GATT, por tal motivo y en respuesta a esta petición, meses más tarde se formó un grupo de trabajo denominado *El Grupo de Trabajo sobre el Estatuto de China como Parte Contratante*, mismo que se reunió en veinte ocasiones de 1987 a 1995 antes de convertirse en *El grupo de Adhesión de China*, con efectos a partir del último mes de 1995, pues es necesario recordar que en 1994 nació la OMC, sustituyendo al GATT como órgano rector del comercio mundial, para entonces, por comunicación de fecha 7 de diciembre de 1995, el Gobierno de China solicitó la adhesión al Acuerdo de Marrakech. Este nuevo grupo continuó con los trabajos que se venían realizando en virtud de la solicitud del gobierno Chino.

La República Popular China a través de sus delegados manifestó un gran interés por recuperar su estatus de miembro contratante, primero del GATT y después del Acuerdo de Marrakech. Porque después de las reformas emprendidas en 1979, era de vital importancia ser parte del órgano más importante del comercio mundial, debido al incremento de sus operaciones en este rubro.

“En declaraciones hechas ante el Grupo de Trabajo del GATT de 1947 y después ante el Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de China, el representante de dicho país manifestó que los incesantes esfuerzos de China por reanudar su calidad de Parte Contratante del GATT y por adherirse al Acuerdo sobre la OMC estaban en consonancia con su objetivo de realizar una reforma económica para establecer una economía de mercado socialista, así como con su política nacional básica de apertura al mundo exterior. La adhesión de China a la OMC aumentaría su

⁶ Informe del Grupo de Trabajo sobre la adhesión de China. Conferencia Ministerial, OMC, 10 de Noviembre de 2001. p.1

crecimiento económico e intensificaría sus relaciones económicas y comerciales con los Miembros de la Organización.”⁷

Los miembros vieron positiva esta incorporación, sin embargo existían también muchas preocupaciones respecto a la entrada del “gigante asiático”, debido a las políticas que éste país mantenía a su interior. A lo que China respondió con informes que demostraron avances significativos que lo ponían en el nivel necesario para ser parte de la OMC.

A partir de 1979 China había ido reformando progresivamente su sistema económico, con el objetivo de establecer una economía de mercado socialista y, una vez establecida, de mejorarla.

El conjunto de reformas introducido en 1994, que abarcaba las esferas de la banca, las finanzas, la tributación, las inversiones, el régimen cambiario y el comercio exterior, había dado lugar a importantes avances en la economía de mercado socialista de China.

Se habían reformado las empresas de propiedad estatal mediante una clara definición de los derechos y obligaciones dimanantes de la propiedad, la separación del Gobierno de la empresa, y una gestión científica.

Para esas fechas se había creado un moderno sistema empresarial para el sector de propiedad estatal, que iba situándose gradualmente en la vía del crecimiento mediante una explotación independiente, responsable de sus beneficios y pérdidas.

⁷ Dussel Peters, Enrique, Cuotas compensatorias. En Reforma 19 de Octubre de 2007 p.6

Se había establecido un sistema de mercado abierto y unificado a nivel nacional. Un mejor sistema de reglamentación macroeconómica se valía de medios indirectos y de las fuerzas del mercado para desempeñar una función central en la gestión económica y la asignación de los recursos.

El nuevo sistema fiscal y financiero funcionaba con eficacia. Se había separado la política financiera de las operaciones comerciales del banco central, que se ocupaba principalmente ahora de la reglamentación y supervisión financieras. El tipo de cambio de la moneda china, se había unificado y permanecía estable. Su moneda era ahora convertible en cuenta corriente. La liberalización de la política de fijación de precios se había traducido en que en el caso de la mayoría de los productos los precios al consumidor y al productor eran los precios del mercado. El mercado desempeñaba ahora una función mucho más importante en la promoción de la oferta y la satisfacción de la demanda.⁸

A pesar de que el gobierno chino hizo todo lo posible por demostrar que los cambios que se mencionan anteriormente, lo hacían un candidato idóneo para formar parte de la OMC; las negociaciones fueron muy largas.

Durante los acuerdos a los que se llegó durante las pláticas, los miembros y los representantes de China pusieron sobre la mesa de negociación, los elementos necesarios para analizar cada uno de los rubros que exigían un análisis.

El caso chino fue analizado minuciosamente pues se hablaba de un gran territorio, con un mercado potencial muy grande y una virtual potencia exportadora, de esta forma se dictaron las pautas del comportamiento y las reformas que tenía que llevar a cabo la República Popular China para obtener los mismos derechos que tenían los demás países miembros de la OMC.

⁸ Morales Heyser Juan Manuel, *El acuerdo entre México y China en materia de medidas de remedio comercial*. Instituto mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior A.C. www.imece.com

Por su parte el país asiático también manifestó su preocupación por las disposiciones que imperaban en sus relaciones comerciales con algunos miembros de la OMC, entre ellos México.

“El representante de China manifestó su preocupación ante las medidas adoptadas en el pasado por algunos Miembros de la OMC, que habían considerado que en China no existe una economía de mercado e impuesto derechos antidumping a empresas chinas sin identificar o publicar los criterios utilizados, sin ofrecer a las empresas chinas oportunidad suficiente de presentar pruebas y defender sus intereses de manera justa y sin explicar los motivos de sus determinaciones.”⁹

En respuesta a estas preocupaciones, los miembros del Grupo de Trabajo apuntaron que los miembros de la OMC cumplirían lo siguiente:

Que al establecer la comparabilidad de los precios en un caso determinado sin basarse en una comparación estricta con los precios o costos internos en China, el Miembro de la OMC importador deberían garantizar que los criterios y la metodología utilizados debieren ser publicados con antelación y cumplir con la legislación internacional vigente. Y que antes de su aplicación debiere notificar al comité de Prácticas Antidumping.

Además de que el proceso de investigación debiera ser transparente y otorgar a los productores o exportadores chinos suficiente oportunidad de hacer observaciones, presentar pruebas por escrito y sobre todo defender sus intereses en cada caso concreto.

Sin embargo los representantes de la República Popular China declararon que a partir de la fecha de adhesión de su país, los miembros de la OMC deberían eliminar todas las medidas no arancelarias discriminatorias mantenidas contra las

⁹ Dussel Peters, Enrique, ¿NUEVAS RESTRICCIONES UNILATERALES A LAS IMPORTACIONES CHINAS? Antecedentes, condiciones y opciones de política. En Monitor de la Manufactura Mexicana No. 7. , Facultad de Economía, UNAM, México, Marzo 2009, p. 45.

exportaciones chinas, puesto que se habría corroborado su calidad de miembro, lo que le otorgaba el derecho a pedir un trato igual que el resto de las partes firmantes de los tratados que dieron origen a la OMC, a lo que algunos miembros manifestaron que no debían eliminarse dichas medidas, sino hasta que el régimen de comercio exterior de China estuviera plenamente en conformidad con las obligaciones derivadas de la OMC y que esta eliminación debería hacerse de forma progresiva.

En ese sentido se acordó que cualquier prohibición, restricción cuantitativa u otra medida mantenida de manera incompatible con el Acuerdo sobre la OMC contra las importaciones procedentes de China se enumeraría en el anexo 7 del proyecto de Protocolo.

2.2.1 El anexo 7 del Protocolo de adhesión de China

Durante el proceso de adhesión, hubo negociaciones bilaterales que permitieron a los países miembros, establecer condiciones que los protegieran en cuanto a las nuevas condiciones de China con su entrada, a la OMC, tales como las barreras no arancelarias que se imponían a las mercancías asiáticas, sin que estas estuviesen estrictamente reguladas bajo las condiciones de dicha organización. Como resultado, surgieron condiciones que debían cumplirse para otorgar el voto aprobatorio del ingreso del país asiático al organismo internacional.

La mayoría de estas negociaciones respondían a la necesidad de salvaguardar sectores vulnerables a la competencia china y se enumeraron en el anexo 7 del documento final del Protocolo de Adhesión de la República Popular China.

“Todas las prohibiciones, restricciones cuantitativas y demás medidas que mantengan los Miembros de la OMC contra las importaciones procedentes de

China de manera incompatible con el Acuerdo sobre la OMC están enumeradas en el anexo 7. Todas estas prohibiciones, restricciones cuantitativas y demás medidas serán eliminadas gradualmente o tratadas en conformidad con las condiciones y los plazos convenidos mutuamente que se detallan en dicho anexo.”¹⁰

Varios países, adoptaron reservas que les permitieron mantener temporalmente restricciones a las importaciones de productos chinos. Cada país puso diferentes restricciones: algunos adoptaron cupos de importación y otros salvaguardias

México fue uno de las seis naciones¹¹ que asentaron sus condiciones en el mencionado anexo. De mano con el sector privado, el gobierno mexicano negoció las condiciones para aceptar a China como miembro de la OMC. Fue nuestro país el último en otorgar el voto, dado que las negociaciones fueron largas, pero finalmente se acordó que las cuotas vigentes permanecerían intactas en los 6 años posteriores a la adhesión de China a la OMC, a este acuerdo se le conoce cómo “Clausula de Paz”.

“No obstante toda otra disposición del presente Protocolo, durante los seis años siguientes a la adhesión de China las medidas actuales de México citadas a continuación no se someterán a las disposiciones del Acuerdo sobre la OMC ni a las disposiciones sobre medidas antidumping de este Protocolo.”¹²

Con esta disposición se protegieron 1310 fracciones arancelarias¹³ que incluían productos de los sectores más vulnerables y cuya determinación se había hecho

¹⁰ Párrafo 17 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC

¹¹ La Comunidad Europea negoció en conjunto, por lo que se considera como un estado.

¹² Anexo 7 del Protocolo de adhesión de China a la OMC

¹³ Recordemos que el paquete “China” de 1993 contemplaba 1933 fracciones arancelarias, pero para cuando se negoció la “clausula de paz” ya se había dado la primera ronda de revisiones quinquenales, según lo estipulado en la LCE, y sólo estaba vigentes en 1310 fracciones arancelarias.

en concordancia con las leyes mexicanas sin apegarse estrictamente a la legislación internacional en esta materia.

Las mercancías sujetas a cuotas compensatorias abarcó una gran variedad, entre otras: vajillas, conexiones de hierro, velas, encendedores, candados, carriolas, herramientas, calzado, máquinas y aparatos eléctricos, bicicletas, llantas y cámaras de bicicletas, productos químicos, hilados y textiles, prendas de vestir, juguetes, lápices y cerraduras.¹⁴

Las restricciones que se impusieron en dicho anexo se justificaron con el argumento que dentro de las reglas de la OMC y de la Ley de Comercio Exterior, las empresas mexicanas necesitaban un período de transición que permitiera a los sectores adaptarse a las nuevas condiciones.

Un período que permitiera a los sectores dos cosas: en lo defensivo preparar nuevos casos, que demostraran las prácticas desleales por parte de los exportadores chinos¹⁵ y en lo ofensivo, implementar estrategias a nivel de empresa y a nivel de sector, que les dejara ser exitosos en las nuevas condiciones que sin duda se iban a presentar. Esto último suponía una serie de medidas que permitiera a las empresas mexicanas explotar al máximo sus ventajas a través de una modernización en su infraestructura y un aprovechamiento óptimo de recursos, en otras palabras, que durante el tiempo de la reserva los empresarios mexicanos debían, en conjunto con las instancias gubernamentales, consolidar los sectores vulnerables para enfrentar la competencia china sin medidas proteccionistas.

¹⁴ Vargas Menchaca José Manuel. *"FUTURO DE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS A LAS IMPORTACIONES DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA"* Seminario de Cuotas Compensatorias con China. México. CAAAREM. 27 de noviembre de 2007

¹⁵ Lo que permitiría que las cuotas compensatorias siguieran vigentes por un tiempo mayor al estipulado en la "Cláusula de Paz" y este período permitiría recabar las pruebas suficientes que harían que las cuotas se establecieran conforme a las reglas de la OMC.

Mientras se cumplía el plazo negociado por las dos naciones, el gobierno mexicano tenía la obligación de actuar conforme a lo estipulado en la Ley de Comercio Exterior, misma que establecía la revisión de las cuotas compensatorias cada cinco años, con la aplicación de este requerimiento estas cuotas podían permanecer, modificarse o eliminarse según los resultados que arrojaran las investigaciones pertinentes.

Con la llamada “Cláusula de paz” durante los seis años a que se refiere el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión, México realizó dentro del plazo de Ley los exámenes quinquenales respecto de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones chinas.

El resultado de los exámenes realizados durante este período fue, por un lado, la eliminación de una cantidad importante de cuotas compensatorias (más de 400 fracciones arancelarias); y por el otro, la continuación de cuotas compensatorias en algunos productos, principalmente en hilados, textiles, prendas de vestir y calzado. Cabe resaltar que en ambos casos, se cumplió con lo establecido en el Protocolo de Adhesión mencionado, en los Acuerdos de la OMC (GATT de 1994 y Acuerdo *Antidumping*) y, en la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.

Para cuándo se terminó legalmente el período establecido en la “Cláusula de Paz” aún quedaban cuotas compensatorias aplicables a 953 fracciones arancelarias y se encontraban en revisión un buen número de ellas.

CUADRO 5

Número de fracciones arancelarias vigentes al término de la Cláusula de paz

Producto	Fracciones arancelarias sujetas a la "Cláusula de Paz"	Fracciones arancelarias vigentes al término de la "Cláusula de Paz"
Bicicletas y sus partes	7	5
Calzado y sus partes	56	57
Candados de latón	1	1
Carrilas	1	1
Cerraduras de plomo y perillas	1	1
Conexiones de hierro maleable	4	0
Encendedores de bolsillo no recargable de gas.	1	1
Fluorita	1	0
Furozilidona	1	1
Herramientas	48	24
Textiles (Hilados y tejidos de fibras artificiales y sintéticas)	403	391
Juguetes	21	21
Lápices	1	1
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes.	78	8
Paratién metálico	1	1
Prendas de vestir	415	415
Productos químicos y orgánicos	258	15
Vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana.	2	0
Válvulas de hierro y acero	9	9
Velas	1	1
TOTAL	1310	953

FUENTE. Monitor de la Factura Mexicana No. 6. Octubre 2007

2.3 El fin de la "Cláusula de Paz" y la nueva negociación.

Antes de que el plazo de la "Cláusula de Paz" expirara, la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, inició una serie de revisiones que no precisamente respondían a las quinquenales, estipuladas en la legislación vigente, sino más bien al requerimiento estipulado en el párrafo 17 y

Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la OMC, así como al artículo 68 de la Ley de Comercio exterior.

“La Secretaría consideró que la terminación de la reserva negociada con la República Popular China justificó plenamente que se examinara la necesidad de mantener las cuotas compensatorias, a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo de Marrakech por el que se estableció la Organización Mundial del Comercio, publicado en el DOF el 30 de diciembre de 1994, incluidos el Acuerdo *Antidumping* y las disposiciones sobre medidas antidumping previstas en el Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la OMC”.¹⁶

Al mismo tiempo en que se llevaban a cabo estas revisiones, el gobierno mexicano buscó la negociación directa con su contraparte china, pues una vez que se hubiera cumplido el plazo que se establecía en la “Cláusula de Paz”, el país asiático podría impugnar la imposición dichas cuotas, y llevar el caso ante la OMC, reclamando su derecho a la eliminación de las mismas.

Con el inminente fin del plazo para la eliminación de las cuotas compensatorias, hubo una serie de movilizaciones al interior del país, sobre todo de los sectores más vulnerables, tal es el caso de las manifestaciones que se realizaron en diciembre de 2007 en el estado de Guanajuato, por parte de los productores de calzado, quienes exigían la reducción de las importaciones de calzado proveniente del país asiático. En todo el país hubo reacciones por parte de los productores y pequeños empresarios.

En respuesta, el gobierno buscó con mayor insistencia el acercamiento con el gobierno chino, aunque a juzgar por algunos expertos, esta negociación debió iniciar mucho tiempo antes y no hasta el vencimiento del plazo.

¹⁶ Reyes de la Torre Luz Elena, CHINA. Cuotas compensatorias: Origen y estado actual. Seminario de Cuotas Compensatorias con China. México. CAAAREM. 27 de noviembre de 2007.

“China y México debieron haber iniciado negociaciones comerciales desde semestres antes del 11.12.2007, cosa que no hicieron.”¹⁷

Desde mediados de 2007, se realizaron varias rondas de negociaciones, primero a través de la Subsecretaría de Normatividad Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales sin embargo como no se obtuvieron los resultados que se esperaban, la encargada de continuar las negociaciones fue la Subsecretaría de Industria y Comercio. Y sería esta estancia la encargada de tratar las condiciones del nuevo acuerdo.

Durante el tiempo de negociación se sustituyeron las cuotas compensatorias por un depósito fiscal que amparaba a ambas partes en caso de la continuación o eliminación de las mismas.

Finalmente en la tercera ronda de negociaciones, en el marco de la reunión de APEC, que se llevó a cabo en la ciudad de Arequipa, Perú, se firmó el Acuerdo entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de la República Popular China en materia de Medidas de Remedio Comercial el día 1 de Junio de 2008 cuya vigencia se fijaba a una fecha no posterior al 15 de octubre del mismo año, después de la aprobación por parte de las instancias pertinentes en el interior de cada uno de los países firmantes.

Este acuerdo se firmó sin la necesidad de recurrir a un panel de controversia en la OMC, atendiendo a la preocupación por parte de un sector importante de los industriales mexicanos y como una muestra de buena voluntad del gobierno chino que percibió en este acuerdo como una posibilidad de acercamiento con México y América Latina.

¹⁷ Dussel Peters, Enrique, *¿NUEVAS RESTRICCIONES UNILATERALES A LAS IMPORTACIONES CHINAS? Antecedentes, condiciones y opciones de política*. En Monitor de la Manufactura Mexicana No. 7. , Facultad de Economía, UNAM, México, Marzo 2009, p. 45.

El convenio estipulaba, en primera instancia la eliminación total de las cuotas compensatorias incluidas en la “Cláusula de Paz”.

La supresión era inminente, debido a que por su naturaleza, las cuotas compensatorias no admiten ser desgravadas puesto que responden a precios, son susceptibles de ser modificadas siempre y cuando existan procesos administrativos de por medio. Su eliminación se declaró de forma inmediata en el primer artículo del nuevo acuerdo.

Sin embargo durante la negociación el gobierno mexicano se dio a la tarea de investigar algunas fracciones, que de acuerdo a las estadísticas, requerían un trato especial, debido a que su producción representa ingresos importantes para un sector significativo de la población mexicana y la entrada libre de cuotas, de productos chinos, representaba una grave amenaza.

De ahí que se especificaron 204 fracciones arancelarias. De tal forma que se pactó implementar una medida de transición que aplicaría una cuota a las importaciones, provenientes de china, de los productos contenidos en las fracciones arancelarias indicadas anteriormente, dicha cuota se desgravaría hasta desaparecer por completo el 11 de diciembre de 2011.

Esto quedó estipulado en el artículo 2, mismo en el que se especificó que las fracciones arancelarias a las que se hacía alusión se enumerarían en el anexo 1 del citado acuerdo, de igual manera se especificó cuáles eran los montos de las cuotas y cómo debía ser su desgravación hasta llegar a su eliminación definitiva.

Los productos, las políticas de desgravación incluidos en dicho acuerdo se enumeran a continuación.

CUADRO 6

Productos y políticas de desgravación conforme a las medidas de transición del Acuerdo en Materia de Medidas de Remedio Comercial.

Producto	Fracciones incluidas en el Anexo 7	Fracciones incluidas en el Acuerdo 2008	Cuota Anexo 7	Cuota 2008	Cuota 2009	Cuota 2010	Cuota 2011
Hilados y tejidos	391	5	501%	110%	100%	90%	80%
Prendas de vestir	415	121	533-379%	140%	130%	120%	80%
Calzado	57	26	100%	95%	90%	70%	100%
Juguetes	21	13	351%	100%	87.5%	75%	50%
Productos químicos	11	5	208.81%	90%	85%	80%	75%
Bicicletas	5	2	144%	80%	75%	70%	65%
Cerraduras y candados	2	1	236%	100%	90%	80%	70%
Herramientas especiales	9	5	312%	120%	100%	80%	60%
Válvulas	9	8	125.95%	118%	113%	108%	80%
Electrodomésticos	8	6	129%	80%	75%	70%	65%
Herramientas	15	2	312%	100%	80%	60%	50%
Carriolas, carros y sillas para niños	1	1	105.84%	60%	55%	50%	45%
Transformadores	1	1	129%	100%	80%	60%	50%
Balastos	5	5	129%	129%	129%	129%	129%
Velas	1	1	103%	103%	103%	103%	103%
Lápices	1	1	451%	350%	300%	275%	250%
Encendedores*	1	1	0.1232 dólares	0.1232 dólares	0.1200 dólares	0.1150 dólares	0.1100 dólares

*La cuota aplicable es considerada por unidad y expresada en dólares americanos

El acuerdo también contempló una nueva cláusula de paz, que indica que mientras los productos estén sometidos a la medida de transición, no podrán ser sometidos a nuevas investigaciones, con lo que se le da la certidumbre a los exportadores chinos, de que no se impondrán nuevas cuotas compensatorias.

No obstante, no se impide a la parte mexicana que se realicen nuevas investigaciones a los productos que no se encuentran contemplados en el Acuerdo. A su vez el gobierno mexicano se comprometió a concluir las revisiones, revocar las cuotas y emitir los instrumentos necesarios para cumplir con lo acordado en el documento firmado en junio de 2008 y cuya entrada en vigor se estableció para el 15 de octubre del mismo año, fecha en la que se publicó en el Diario Oficial de la Federación.

Capítulo 3

Evaluación y Perspectivas de las medidas compensatorias usadas por México, disposiciones adicionales y alternativas de competitividad.

La competencia china mostró su creciente participación en los mercados internacionales a finales del siglo pasado, con su crecimiento demostró su gran capacidad comercial y de producción. Este crecimiento trajo consigo un nuevo escenario para los países que como China, tenían una producción elevada de manufacturas, tal es el caso de México, que es uno de los estados más vulnerables a la competencia china.

Entre las medidas que adoptó el gobierno mexicano, se encuentra una serie de medidas compensatorias que pretenden concretamente impedir la entrada de productos chinos a precios bajos.

Este capítulo hace referencia a los resultados de estas medidas, observando la balanza comercial entre estos dos países y adicionalmente analizando el comportamiento de sus economías, con un especial interés en sus intercambios comerciales, específicamente en cuanto a la efectividad del uso de cuotas compensatorias.

También se mencionan las medidas adicionales que se han tomado a este respecto, y se enumeran las ventajas competitivas de nuestro país sobre el país asiático y las opciones que México tiene para que los efectos de la competencia china, dañen en la menor escala posible, a la industria nacional.

3.1 Efectividad de las medidas compensatorias impuestas a las importaciones Chinas.

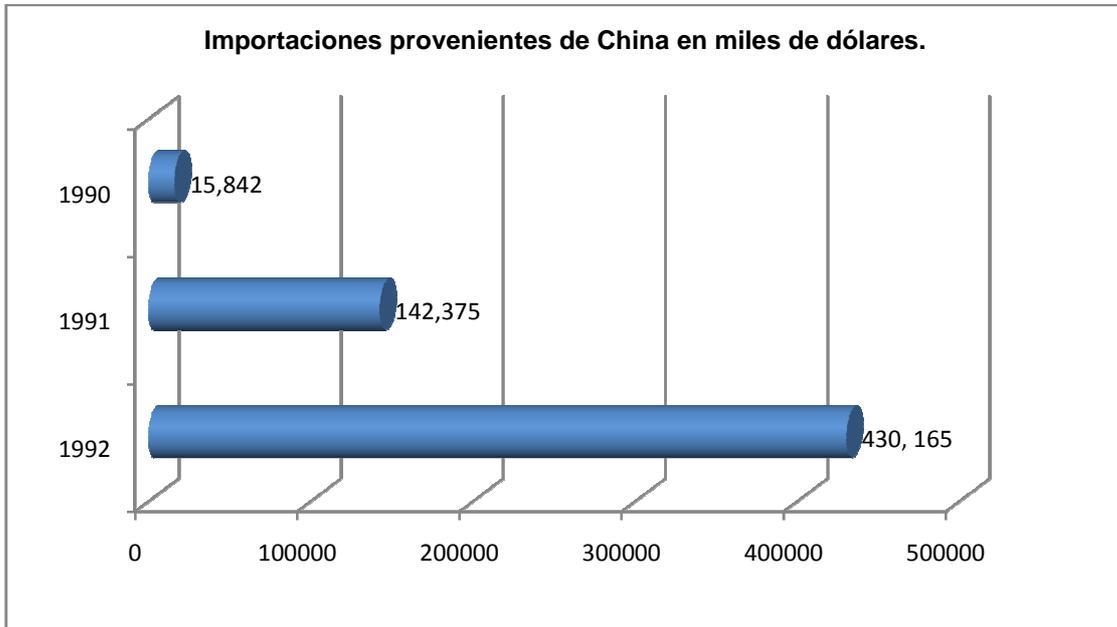
Para poder establecer un nivel de efectividad de las medidas compensatorias que impuso México a la importación de ciertos productos chinos a partir de 1993, es necesario hacer una recapitulación de la relaciones entre estas dos naciones, especialmente en cuanto al intercambio comerciales se refiere.

Las relaciones entre México y la República Popular China se restituyeron formalmente el 14 de febrero de 1972. A partir de esa fecha todos los presidentes de México han visitado el país asiático¹. Aunque las relaciones comerciales tienen una historia mucho más antigua², el restablecimiento de sus relaciones diplomáticas, elevó los intercambios comerciales entre estas dos naciones.

La apertura comercial de México a finales de la década de los 80's, significó un incremento en sus operaciones con el mundo y resultado de ello fue el incremento sustantivo de las relaciones comerciales con China. Sin embargo fueron las importaciones las que registraron un aumento considerable, con un incremento de 2715 % en sólo dos años, lo que llevaría al gobierno a buscar una protección sobre todo en algunos productos que representaban a sectores vulnerables de la economía mexicana. Por lo tanto se iniciaría una serie de investigaciones denominado "Paquete china", para imponer cuotas compensatorias a una gran cantidad de los productos mencionados.

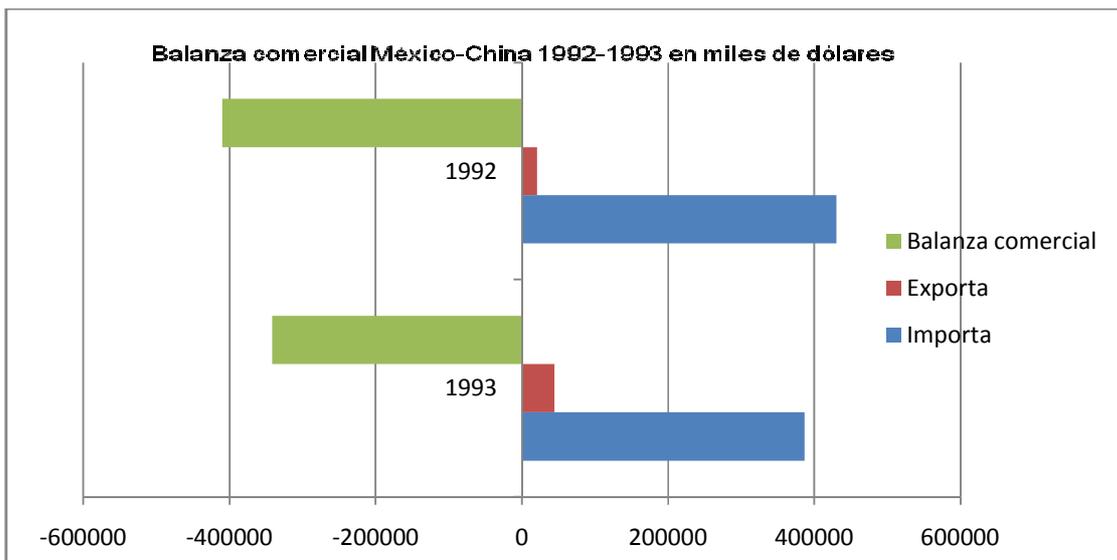
¹ Luis Echeverría (1973); José López Portillo (1978); Miguel de la Madrid (1986); Carlos Salinas (1993); Ernesto Zedillo (1996); Vicente Fox (2001); y Felipe Calderón (2008).

² En 1565 inician los viajes del Galeón de Manila o Nao de China, transportando mercancías chinas hasta el puerto de Acapulco, vía Manila.



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Como resultado de dichas investigaciones y la consecuente aplicación de las cuotas compensatorias en casi 2 000 fracciones arancelarias, en 1993 hubo un decremento en las importaciones de aproximadamente 67, 860 miles de dólares respecto al año anterior, lo que no representó una cifra significativa para reducir el déficit en la balanza comercial, que ya se presentaba en esos años.



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

A pesar de la disminución en 1993, que cómo se dijo no fue muy significativo, la tendencia en los años posteriores continuó con un alza en las cifras de las importaciones chinas y elevó el déficit que nuestro país tenía en su balanza comercial con el país asiático.

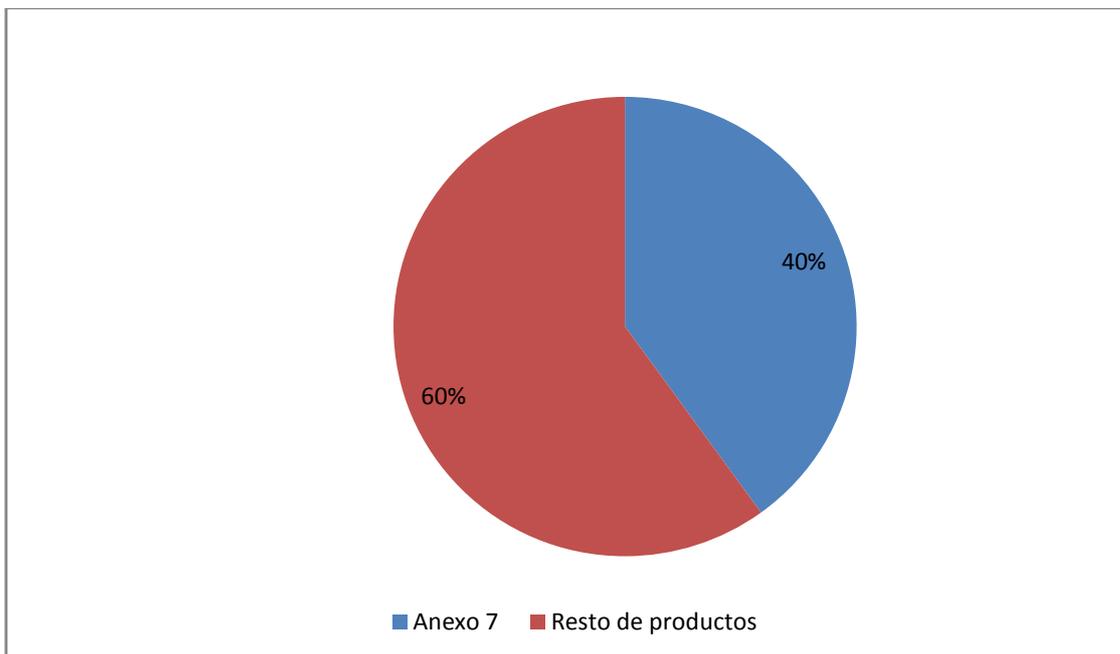


FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Es inminente el crecimiento de las importaciones provenientes de China, muy a pesar del establecimiento de las cuotas compensatorias, tal como se observa en el comportamiento de las operaciones comerciales entre estos dos países.

Evidentemente las cuotas compensatorias del “Paquete China” de 1993 no podían abarcar la totalidad de los productos, y sólo se tomaron en cuenta a los sectores más vulnerables.

Durante la negociación del “anexo 7” se continuó con la misma dinámica y se protegieron 20 capítulos, de los cuales 3 abarcan casi el 87% del total de la importaciones de productos “protegidos” por cuotas compensatorias, estos capítulos a los que se refiere son: Máquinas y aparatos, prendas de vestir y textiles. Aunque en su totalidad, las fracciones protegidas representaron aproximadamente el 40% del total de las importaciones provenientes de China en el periodo 2001-2006.



FUENTE: Oropeza García Arturo “El vencimiento de las cuotas compensatorias, un reto para la relación México-China”

Lo anterior podría suponer, dentro de un orden lógico, que las cuotas compensatorias resultarían suficientes para equilibrar la disparidad competitiva y estratégica entre los dos países. Sin embargo el déficit progresivo que se ha presentado, demuestra lo contrario.

La balanza comercial no es el único indicador que cuestiona la efectividad de las cuotas compensatorias, lo es también el posicionamiento comercial con Estados Unidos, pues cómo se sabe, es históricamente el principal socio comercial de

México³, y en 2003 nuestro país fue desbancado por la República Popular China y pasó a ser el tercer socio comercial de la nación americana.

Cuadro 7
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DE SUS PRINCIPALES
PROVEDORES 2001-2005 (Millones de dólares)

Proveedores	2000	2001	2002	2003	2004	2005
UE	218	219	224	242	270	297
Canadá	229	217	211	224	256	288
China	100	102	125	152	196	243
México	135	131	134	137	155	169
Japón	146	126	121	118	130	138
Los demás	377	338	340	377	453	527

FUENTE: Walkins Ralph "El reto de China a las manufacturas de México" México UNAM 2005 p.p.140

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 la tasa promedio anual (tcpa) de las importaciones estadounidenses es de 9,5%. El segundo, de 2000 a 2006, cuando la tcpa de las importaciones de Estados Unidos disminuye 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 tcpa 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 autopartes, los cuales aportaron 35,65% de las

³ Aunque en los últimos años, se ha pugnado por una diversificación de mercados, el mayor número de las exportaciones mexicanas tienen como destino el mercado norteamericano.

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 2000-2005.⁴

3.2 Medidas adoptadas por México de cara a la competencia China.

A pesar de que el despertar chino era vislumbrado desde distintas ópticas, México no se ocupó de este tema como una prioridad, y al presentarse situaciones tales como las que se describen en el apartado anterior, fue necesario que se implementaran una serie de estrategias que permitieran que nuestro país se enfrentara de la mejor manera posible a la competencia que traía consigo el ascenso de la economía china y su creciente participación en las operaciones mundiales de comercio.

Establecimiento del Grupo de Alto Nivel (GAN)

Producto del interés por parte de la Secretaría de Economía de México y el Ministerio de Comercio, en tener un acercamiento, se elaboró un Memorandum de Entendimiento en 2003 entre funcionarios de comercio de estos dos países, que se formalizaría el 4 de septiembre de 2004 con la firma del Acuerdo para el Establecimiento del Grupo de trabajo de Alto Nivel (GAN).⁵

Los objetivos del GAN:

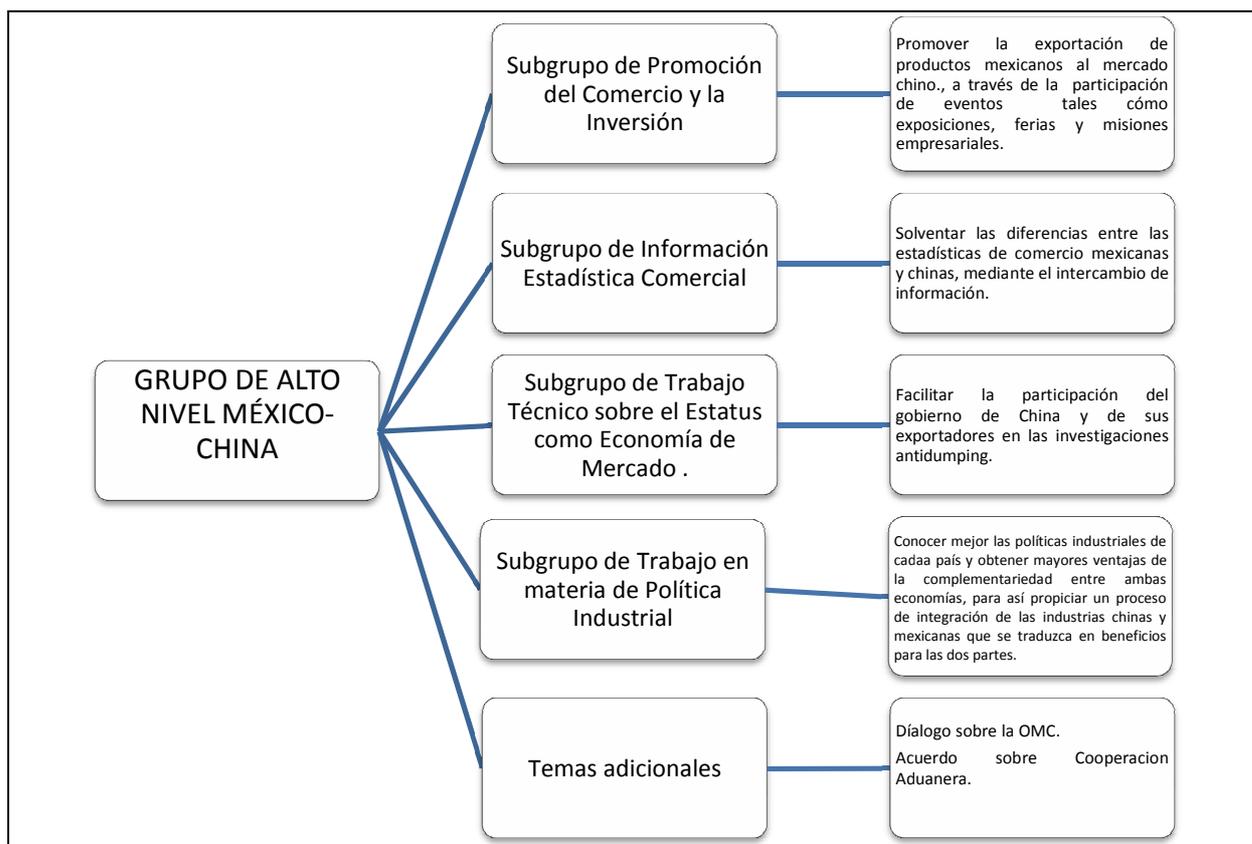
- ✓ Fortalecer la relación de comercio e inversión;

⁴ Dussel Peters "Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México" México UNAM 2006.

⁵ www.sre.gob

- ✓ Propiciar un mayor intercambio de información para prevenir y combatir el comercio ilegal;
- ✓ Promover las exportaciones mexicanas a China, y
- ✓ Profundizar el entendimiento mutuo de las políticas industriales y de comercio entre ambas partes.

El GAN es un mecanismo permanente de consulta y negociación para el tratamiento de los asuntos económicos y comerciales bilaterales. Desde su creación ha tenido cuatro reuniones oficiales, aunque después de la primera, en la que se establecieron un igual número de subgrupos, se ha mantenido una comunicación permanente entre los funcionarios de nuestro país y sus homólogos chinos.



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Este órgano ha permitido que exista un vínculo de comunicación entre México y China y se pueda negociar de forma directa, tal como se hizo con el Acuerdo en materia de cuotas compensatorias que se firmó en 2008.

El Banco Nacional de Comercio Exterior.

Considerando su escaso presupuesto, Bancomext ha realizado un esfuerzo singular para restablecer puntos de contacto en Shanghai, Beijing y Hong Kong, después de que algunas de estas consejerías habían sido cerradas. En la actualidad, Bancomext se aboca a conocer con mayor profundidad el mercado chino e identificar demanda de bienes y servicios producidos por empresarios mexicanos. Estos esfuerzos se llevan a cabo vía promoción comercial (misiones comerciales, campañas de productos especiales, participación en ferias internacionales, visitas recíprocas de compradores e inversionistas además del “Programa de Impulso a las Exportaciones al Mercado Chino”, que ofrece a los microempresarios mexicanos, la oportunidad de llevar sus productos al país asiático.

La Cámara de Comercio México- China.

La Cámara de Comercio y Tecnología México-China, es una asociación empresarial que opera en México con una contraparte especial en China y en toda la república mexicana por medio de sucursales, desde enero del 2009; su fin es fortalecer esa relación bilateral, en materia económica y comercial, apoyando y complementando las actividades de promoción de los gobiernos mexicano y chino, así como de diversos organismos públicos y privados.

Esta iniciativa busca incentivar la exportación de productos y la captación de inversión extranjera; para ello, la China Chamber brinda representación,

promoción y defensa de los intereses de sus asociados en actividades de comercio de bienes y servicios, industria, inversiones y turismo.

La Cámara también tiene contemplado el desarrollo de proyectos "clave" como la publicación de una revista con temas fundamentales para la comunidad empresarial de ambos países, el otorgamiento de premios a la innovación, la celebración de convenios, la asistencia continua y confiable a inversionistas y promotores de negocios, la organización de eventos culturales, espectáculos y otorgamiento de becas que le permitan a México, concretar sus proyectos con China.⁶

La Cámara cuenta con un grupo de alto nivel, que tiene casos de éxito y está buscando vincularse con las Secretarías de Desarrollo de los Estados, las entidades federales, las instituciones de educación superior, regionales y locales, entre otros; son muchos los grandes y pequeños que se requiere conjuntar para realizar esta labor.

Empresas como GRUPO SALINAS, HSBC, DHL, CERVECERÍA MODELO, GRUPO CARSO y GLOBEX forman parte esencial de esta Cámara.

La Cámara proporciona un valor agregado a sus miembros, a través de diferentes servicios entre los cuales encontramos:

- ✓ Punto de enlace con la Embajada de China en México.
- ✓ Punto de enlace con la Embajada de México en China.
- ✓ Facilitación, promoción y enlace de negocios.
- ✓ Asesoría confiable y a precio competitivo.
- ✓ Estudios sobre temas relevantes para los empresarios.

⁶ <http://chinachambermexico.org>

- ✓ Estudios para ayudar en la toma de decisiones de inversión.
- ✓ Asesoría en materia aduanera y seguridad en logística.
- ✓ Asesoría en logística en materia jurídica, económica y financiera.
- ✓ Creación de una red de proveedores confiables.

Finalmente, la Cámara planea contar con un Centro de facilitación de negocios que conforme un punto de enlace comercial, una Comisión de Tecnología por medio de la cual se promoverá el desarrollo y tecnológica y un Centro de Estudios Empresariales, que realizará estudios, evaluaciones y proyectos de investigación enfocados al desarrollo de negocios y el análisis de mercados.

3.3 Las ventajas de México frente a China y opciones de competitividad

Es inevitable frenar el crecimiento chino, por lo que México tiene que establecer las estrategias necesarias para enfrentar la competencia, pues de lo contrario la quiebra de empresas dedicadas principalmente a la manufactura, tal como se ha visto en los últimos años, pues las empresas no pueden competir con los bajos precios que ofrecen los chinos.

Existen además oportunidades en las que los mexicanos pueden salir beneficiados del crecimiento de gigante asiático. Para México es necesario redimensionar su política comercial y entender que China, además de ser un fuerte competidor, puede ser un socio importante si México fortalece su presencia en las cadenas globales de producción que pasan por Asia y en los procesos asiáticos de integración económica más recientes. En la medida en que México consiga resolver sus tareas pendientes en materia de competitividad, contará con mayores elementos para abordar con éxito su presencia en los mercados mundiales.

México debe aprovechar también las ventajas que tiene respecto a China, tales como:

- ✓ La ubicación geográfica
- ✓ La firma de tratados comerciales

Que si bien es cierto no son la panacea, si contribuyen a elevar la competitividad de nuestro país, proporcionando instrumentos útiles a las empresas mexicanas dedicadas a la exportación de mercancías, para que su enfrentamiento con la competencia con sus similares chinas no le provoque tantos daños.

Este apartado aborda precisamente estas ventajas competitivas que tiene nuestro país respecto a la República Popular China y cuáles son las áreas que puede explotar para incrementar su productividad.

Hablando de las ventajas naturales que tiene nuestro país, encontramos en primer lugar la privilegiada ubicación geográfica que tiene. Al ubicarse en el hemisferio norte y compartir frontera con Estados Unidos de América se crea punto que ofrece la mayor cercanía con el mercado estadounidense, respecto de cualquier otro país, excepto Canadá, lo que le ofrece una ventaja importante en cuanto a los costos de transporte de mercancías se refiere. Además que tiene puertos muy importantes, que lo comunican con Asia a través del Océano Pacífico y con Europa mediante el Golfo de México y el Océano Atlántico.

Con esta ventaja, se obtiene una gran oportunidad de comercio, pues en costos puerta a puerta, la ventaja de México frente a China puede equivaler hasta 6% de las ventas. Adicionalmente al beneficio de costo, existe el beneficio del factor tiempo, pues el abastecimiento de productos se puede realizar en un lapso más corto, en comparación con otros países.

Cuadro 8 Costo del transporte a Estados Unidos puerta a puerta: México, Sao Paulo, Beijing



FUENTE: Haneine Ricardo “Áreas de asociación estratégica México-China” México UNAM 2006 p.p.126

Derivada de su ubicación geográfica, México tiene además una opción de asociación con china a corto plazo, que le resultaría en un mejor posicionamiento, esta asociación se llevaría a cabo en el ensamble final de productos que cumplan con las siguientes características:

- Alta reposición de inventarios.
- Rapidez de respuesta en el mercado.
- Grandes volúmenes, de preferencia que las partes sean enviadas para ser ensambladas en México.⁷

Aunque esta no es la única opción, pero si es la que se puede realizar a un plazo más corto. Mediante el examen de los sectores en los que México es proveedor importante de Estados Unidos y China no, podemos identificar factores de

⁷ Op. Cit. Haneine p.p. 134

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

Cuadro 9
Matriz de áreas estratégicas de colaboración para acceder al mercado de Estados Unidos: plazos y recursos requeridos

Nivel de recursos humanos, empresariales y financieros requeridos	Medio	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Valor agregado en diseño ♣ Valor agregado en la cadena de distribución hacia y en Estados Unidos ♣ Valor agregado en procesos finales en México ♣ Valor agregado en servicios de procesamiento para clientes en Estados Unidos
	Bajo	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Cadena logística en México hacia Estados Unidos ♣ Ensamble final en México <ul style="list-style-type: none"> - Alta reposición de inventarios - Alta velocidad de respuesta al mercado - Voluminosos (v.g., telas para muebles, diseño en vestido, aparatos eléctricos ...)

FUENTE: Haneine Ricardo “Áreas de asociación estratégica México-China” México UNAM 2006 p.p.130

3.4 Evaluación y Perspectivas

Cómo se ha podido apreciar, los esfuerzos por parte México, no han sido suficientes y China lo ha rebasado en gran medida, sin embargo existen áreas de oportunidad, que nuestro país debe aprovechar para no salir tan dañados de esta competencia.

La situación que se presenta en la actualidad se verá agravada por la eliminación total de las medidas compensatorias, cuya fecha está fijada para diciembre de 2011, pues si bien es cierto que no han sido suficientes para competir con los productos chinos⁸, también lo es que han frenado la importación legal de productos muy importantes para la manufactura mexicana, tales como los textiles y las prendas de vestir.

Se prevé que para esa fecha, las importaciones chinas aumenten considerablemente, por lo que México debe elaborar estrategias competitivas que le permitan a la industria nacional, continuar en los mercados nacional y estadounidense.

En primer lugar, México debe hacer un análisis interno y establecer estrategias de competitividad. Cualquier respuesta imaginativa y viable al incremento de la competitividad tiene que ver con la formación de capital humano a través de la educación y la capacitación; con el aprovechamiento y la creación de ventajas competitivas; con la modernización del marco regulatorio que incentive la inversión; con la construcción de infraestructura moderna y de clase mundial; con fuentes de acceso a la innovación tecnológica, y con un ambiente de certidumbre jurídica y de seguridad física.

⁸ Existe una gran cantidad de contrabando que burla a las autoridades mexicanas y oferta productos que no pagaron cuotas compensatorias a muy bajos precios,

1. Infraestructura de clase mundial. Buenas vías de comunicación y medios de transporte, disponibilidad de agua y energía de calidad, a precios competitivos y ecológicamente sustentables, telecomunicaciones eficientes y tecnologías digitales de rápido acceso, y una amplia infraestructura social, son condiciones necesarias para mejorar la competitividad. Si bien el estado debe destinar mayores recursos para algunos de estos renglones (por eso la reforma fiscal es urgente), la participación privada es clave y deben empujarse las reformas estructurales que la faciliten.

2. Educación. Es ya un avance pensar en introducir la evaluación, los concursos de oposición para los cargos directivos escolares, la computación o el inglés en la educación básica, pero es urgente transformar radicalmente la educación superior, para orientarla a las necesidades de las nuevas demandas del desarrollo, así como multiplicar las opciones de educación técnico-profesional (bajo modelos tecnológicos como los usados en Francia y Alemania, con carreras cortas y flexibles) y de capacitación laboral.

Cada vez es más claro que los activos más valiosos para un país y un estado radican en los activos intangibles que acumule una economía: conocimientos, destrezas especializadas, capacidad de cambio, habilidades y competencias, es decir, capital intelectual y humano. Y es en esa dirección hacia la cual debe orientarse una genuina reforma de la educación.

3. Entorno regulatorio. Las regulaciones son necesarias para ordenar los excesos del mercado y permitir que el Estado cumpla con determinados objetivos de política pública. Pero la clave está en que las regulaciones sean buenas y eficientes. Hasta hace muy poco el universo de regulaciones federales era de casi 6,800 normas, leyes, decretos o reglamentos contenidas en más de 5,500 páginas, y los días de trámites y papeleo ante diferentes esferas de gobierno para

abrir un negocio oscilaba entre 42 y 142 días en la república. Agréguese las de nivel estatal y municipal. Todas las esferas de gobierno deben emprender una acción rápida, efectiva y medible, con plazos muy concretos, para abatir los excesos regulatorios y usar las nuevas tecnologías para hacer más sencilla la vida empresarial.

4. Innovación y el desarrollo tecnológico. Según el Índice de Avance Tecnológico de Naciones Unidas, México aparece en el lugar número 32 entre 72 países estudiados. Esta calificación, que en principio parece alta, se debe a que el 66% de las exportaciones mexicanas son productos de tecnología alta y media, pero en realidad esconde limitaciones serias. Por ejemplo, México es el país con la más baja penetración telefónica pues mientras el 64 por ciento de las viviendas ocupadas por el 10 por ciento más rico de la población cuenta con teléfono, tan solo el 12% del decil más pobre dispone de este servicio. Otro ejemplo: la matrícula escolar de nivel superior en ciencias, matemáticas e ingeniería es en México de solo 5 por ciento, en contraste con el 12 por ciento de Argentina y Chile, y el 23 por ciento en Corea. Esto tiene, naturalmente, un impacto negativo en la capacidad de innovación: mientras en el país solo se concedió una patente por cada millón de habitantes en 1998, en Argentina se concedieron 8, en España 42 y en Corea 779 en el mismo año.

Aunque buena parte de nuestras exportaciones son de tecnologías media y alta, en realidad no son fabricadas sino solamente ensambladas en México con componentes importados, lo que explica que, por ejemplo, del total de exportaciones de la industria electrónica, que son de alrededor de 10 mil millones de dólares al año, los insumos nacionales sean solo de entre el 5 y el 20% del contenido total de dichas exportaciones. Este es un aspecto crítico si queremos detonar una política nacional industrial fuerte: tener un programa de ciencia y tecnología que se enfoque en cuatro aspectos: capacidad de innovación, difusión

de nuevas tecnologías, difusión de invenciones antiguas y desarrollo de habilidades técnicas y científicas.

Finalmente, aun con todo lo anterior, no hay entorno económico ni político viable que no descansa sobre un marco sólido de certidumbre jurídica, seguridad física y confianza social. Esta es condición indispensable para alcanzar un desarrollo sostenido y elevar nuestros niveles de competitividad internacional. Si México y los mexicanos no atienden la importancia de respetar la ley y vivir en un estado de derecho, seguirá produciéndose un fenómeno psicológico que alimente la frustración ciudadana, la desconfianza en las instituciones, el desencanto con la democracia y la sensación de que las cosas en México, simple y sencillamente, no tienen remedio. De ser así, habrá un daño sumamente grave para un país. Mientras no exista un verdadero respeto al estado de derecho, México no será un país democrático, moderno, justo y competitivo.

Tomando en cuenta lo anterior, nuestro país podrá establecerse mejor y perfilarse para incrementar su desarrollo, y enfrentar de forma más positiva a la competencia china.

De igual forma debe buscar estrategias específicas para tratar con China, que le permitan salir beneficiado de la participación china en los mercados mundiales. Algunos de los lineamientos sugeridos para negociar con China de manera positiva se presentan a continuación.

Hacer un análisis detallado de los productos que México posee y que China requiere y viceversa para que hubiera una complementariedad importante. Entre los bienes que América Latina vende a China y donde México podría ser un jugador importante, están el cobre, el aluminio, productos agrícolas y alimentos procesados. Por lo que es importante proporcionar información completa y detallada sobre estos productos o servicios de calidad que ofrece México

Fortalecer las alianzas estratégicas para ampliar el mercado y competir en mejores condiciones. Se debe buscar un mayor acercamiento comercial (buscar un socio o distribuidor; propiciar joint ventures) .

Se deben poner claras las reglas, como qué productos se venderán a China y cuáles esta potencia ingresará por la frontera a los países de América Latina, así como también el contrabando, deben estar sobre la mesa y ser prioridad a la hora de negociar acuerdos comerciales

La integración regional en Asia, es un hecho y un reto para nosotros. Oportunidad para facilitar el acceso a otras economías. Debemos trabajar en la promoción de productos con mayor valor agregado. Productos de bajo costo, será más competitivo proveerlos de China, si se quieren conseguir precios bajos, buscar alianzas para crear sinergias de negocios es una buena opción.

Aprovechar nuestras ventajas competitivas y desarrollar los servicios de logística, beneficiándonos de nuestra ventaja natural “tenemos el mercado más grande del mundo en menos de 24hrs”. Realizar Co-inversiones con empresas chinas para aprovechar el TLCAN, los tratados negociados por México en Latinoamérica y el resto del mundo, también se puede llevar a cabo en México las etapas finales de producción, ensamble o empaque para su venta al menudeo.

China puede resultar un fuerte aliado comercial para México siempre y cuando los acuerdos de intercambio se negocien de forma inteligente y en pro de los intereses de nuestras economías. Si no es así, la oportunidad puede seguirá siendo amenaza y terminará con la industria nacional en muy poco tiempo.

CONCLUSIONES

El despertar chino y su inmersión en la economía mundial trajeron consigo un cambio y significó una gran competencia para la mayoría de los países del mundo, especialmente para los que como México tienen una producción similar y cuya subsistencia depende, en un porcentaje importante, de las exportaciones.

Por tal motivo las medidas compensatorias representan una opción de salvaguarda para evitar las prácticas desleales del comercio internacional y aún para evitar la entrada masiva de productos similares en un país de origen, cuando el costo es menor en otros países. La naturaleza de las medidas compensatorias responde al primer planteamiento, y dada los objetivos de las nuevas políticas comerciales que pugnan por una liberación total del comercio, resultan ser un obstáculo para este fin, más aun cuando no cumplen con la normatividad establecida en los acuerdos internacionales firmados a este respecto.

México es uno de los países que usa con mayor frecuencia este tipo de medidas y en el caso de su relación con China, ha ocupado este instrumento para poder contrarrestar los efectos de la competencia en el mercado domestico y también en los mercados internacionales.

Cabe destacar que en las negociaciones que se han dado en materia de protección a la producción mexicana, la parte nacional no tuvo claro el nivel de fortaleza que ya poseía China desde la década de los 80's, ni tampoco se proyectó un plan efectivo para contrarrestar esta competencia, pues como se demuestra en la balanza comercial entre China y México, durante los últimos años, las medidas compensatorias no son una herramienta lo suficientemente poderosa para suplir la falta de una estrategia de desarrollo, que tiene nuestro país y evidencia la falta de competitividad de la mayoría de la empresas, las cuales después de una etapa de proteccionismo excesivo por parte del gobierno, no adoptaron las medidas necesarias para renovarse y poder competir frente a

las nuevas condiciones que se presentaron a partir de la liberación económica y más aún al aumento de la competencia internacional.

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

Asimismo, los gobiernos de cada país desempeñan un papel crucial para la creación, transferencia y asimilación de las ventajas competitivas, mediante el establecimiento de programas, incentivos y reformas estrategias de fomento para la IED y, en general, de creación y actualización de las ventajas competitivas de cada industria.

Lo que contribuye a que los países no éxito tengan competitivo son: las diferencias en los regímenes de participación de inversionistas extranjeros, el tamaño del mercado interno y su crecimiento, costos laborales y de operación, calidad de la fuerza de trabajo, economías de aglomeraron, costos de transportación, costos de transacción, costos aditivos, incentivos fiscales para la IED, productividad, vínculos culturales y geográficos, disponibilidad de recursos naturales, sistemas de proveedurías, fortalezas de la moneda, infraestructura, disponibilidad y costos de servicios complementarios, sistemas aduaneros, estructura económica, compromisos corporativos, instituciones e historia, entre otros.

En algunos de estos factores, México muestra una ventaja relativa respecto a China, en otros, una desventaja y viceversa.

Analizando que los procesos de liberalización de estos dos países se dieron casi paralelamente, se aprecia una diferencia muy marcada en las medidas y las estrategias que adoptaron los dos países a este respecto. China controló el crecimiento al interior para poder hacer competitivas a sus empresas en el mercado mundial, aprovechando las ventajas que tiene, estableciendo medidas gubernamentales estrictas e invirtiendo en investigación y desarrollo de nuevos productos, a diferencia de México, quien tomó medidas proteccionistas que acostumbraron a la mayoría de las empresas a depender de la defensa y apoyo del gobierno, por lo que no se hicieron competitivas y siguen una tendencia deficitaria que finalmente afecta el desarrollo económico del país, al hacer que se pierdan gran cantidad de empleos.

A pesar de los esfuerzos del gobierno mexicano por hacer frente a otros países con estructura exportadora similar, han sido las políticas gubernamentales chinas las que han tenido mayor relevancia en el desarrollo exportador. El gobierno de esa nacional establecido mejores mecánicas industriales (relaciones) para la creación y actualización de las ventajas competitivas, permitiéndole una especialización más eficiente dentro de la división internacional de la producción y, al mismo, provoca que sus industrias ganen cuotas de mercado internacionales.

Sin embargo, y a pesar de la gran ventaja que representan los reducidos costos salariales, entre otros, China no tiene una ventaja absoluta. En lo que respecta a los costos de fabricación de manufacturas, este país a pierde competitividad debido a la baja productividad, principalmente de las empresas propiedad del estado. Al hacer una comparación con México, tenemos que la proporción de estos costos es de tres a uno a favor de China, pero la productividad es de dos a uno para México. Aunque hay un diferencial de costos significativo entre China y México el diferencial de productividad elimina parte de esa ventaja.

Algunas industrias de estos dos países mantienen un “diamante nacional” competitivo que se refleja en el crecimiento la participación de los productos exportados a los mercados más dinámicos. México se encuentra en una encrucijada. En el futuro no podrá basar su competitividad internacional en salarios bajos.

Pero, a la vez, no ha sido capaz de incorporarse con éxito en los mercados internacionales sobre la base de un conocimiento intensivo y de productos y procesos de un alto valor agregado.

Si el país quiere tener éxito en alcanzar un elevado y sostenido desarrollo económico, existe una urgente necesidad de repensar los elementos clave de la estrategia general

Ya que es un hecho que China se está convirtiendo en uno de los factores determinantes de la economía global y lo será durante el siglo XXI, es importante otorgar a la relación bilateral el más alto nivel de prioridad en la agenda comercial de nuestro país.

Un paso importante en este sentido ha sido la creación de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel por la Secretaría de Economía de México y el Ministerio de Comercio de China, y la Cámara de Comercio y Tecnología México-China, a través de los cuales , en un esfuerzo conjunto con las diversas áreas técnicas , el sector empresarial y dependencias de gobierno correspondientes, se busca mejorar las oportunidades de comercio e inversión entre ambos países, promover el diálogo y crear alianzas estratégicas en beneficio mutuo.

En la medida en que se aprovechen estos mecanismos –en particular los relacionados con la promoción del comercio y la inversión, el diálogo sobre política industrial y el diálogo académico– y en la medida en que se considere la posibilidad de sinergias en sectores con mayor valor agregado, México podrá

proyectar una relación de largo plazo con China sobre bases más firmes y duraderas.

En el proceso de fortalecimiento y profundización de la relación comercial con China, los sectores público y privado de México deben además enfocarse a las áreas donde ese país puede ser socio, más que competidor, socio que ofrece oportunidades de:

- Mercado en crecimiento con demanda de gran variedad de productos (en algunos de los cuales los productores nacionales pueden incorporarse a los eslabones iniciales de las cadenas globales de producción china e incursionar en la producción de bienes con mayor valor agregado).
- Provisión de insumos chinos a precios competitivos para la producción en México con el objeto de fortalecer las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense.
- Inversión en ambas vías.

ANEXO 1 CARTA DE LA HABANA

Artículo 34

Derechos "antidumping" y derechos compensatorios

1. Los Miembros reconocen que el "dumping", mediante el cual los productos de un país entran al comercio de otro país a precio inferior al de su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar perjuicio sensible a una industria establecida en un país Miembro o retrasa sensiblemente el establecimiento de una industria nacional. Para los fines de este Artículo, se considera que un producto ha entrado al comercio de un país importador a precio inferior al de su valor normal, si el precio del producto exportado de un país a otro:

- a) es menor que el precio comparable, en las condiciones normales de comercio, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador, o
- b) a falta de dicho precio en el mercado interno, es menor:
 - a. que el precio comparable más alto, para la exportación a un tercer país, de un producto similar, en las condiciones normales del comercio, o
 - b. que el costo de producción de ese producto en el país de origen, más un aumento razonable por gastos de venta y beneficio.

En cada caso se deberán tener debidamente en cuenta las diferencias existentes relativas a condiciones y términos de venta, a tributación y a otras diferencias que afecten la comparación de los precios.

2. A fin de contrarrestar o impedir el "dumping", un Miembro podrá imponer, sobre cualquier producto objeto de "dumping", derechos "antidumping" que no excedan del margen de "dumping" de tal producto.

Para los fines de este Artículo, el margen de "dumping" es la diferencia de precio determinada de acuerdo con las disposiciones del párrafo 1.

3. No se impondrá a un producto de un país Miembro, importado en el territorio de otro Miembro, derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la prima o del subsidio que se haya concedido directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de tal producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subsidio especial otorgado para el transporte de un producto particular. El término "derecho compensatorio" debe entenderse como un derecho especial impuesto a fin de contrarrestar cualquier prima o subsidio concedidos, directa o indirectamente, a la fabricación, a la producción o a la exportación de una mercancía.

4. Ningún producto de un país Miembro, importado en el territorio de otro Miembro, será objeto de derechos "antidumping" o compensatorios por el hecho de que dicho producto esté exento de derechos o impuestos que graven el producto similar cuando esté destinado al consumo en el país de origen o en el país de exportación, ni en razón del reembolso de tales derechos o impuestos.

5. Ningún producto de un país Miembro, importado en el territorio de otro Miembro, será simultáneamente objeto de derechos "antidumping" y de derechos compensatorios destinados a contrarrestar una misma situación resultante del "dumping" o de los subsidios otorgados a la exportación.

6. Ningún Miembro impondrá derechos "antidumping" o compensatorios a la importación de producto alguno de otro país Miembro, a menos que determine que el efecto del "dumping" o del subsidio, según sea el caso, es tal que causa o amenaza causar perjuicio sensible a una industria nacional ya establecida o que retarda sensiblemente el establecimiento de una industria nacional. La Organización podrá suspender el cumplimiento de los requisitos del presente párrafo, para que un Miembro pueda imponer derechos "antidumping" o compensatorios a la importación de cualquier producto, con el propósito de contrarrestar un "dumping" o un subsidio que cause o amenace causar perjuicio sensible a una industria de otro país Miembro que exporta el producto de que se trate, al país Miembro exportador.

7. Se presume que un sistema para estabilizar, ya sea el precio interno de un producto básico o los ingresos de los productores nacionales de dicho producto básico, independientemente de las fluctuaciones de los precios de exportación, que en ocasiones dé por resultado la venta del producto para la exportación a un precio inferior al precio comparable cobrado a los compradores del producto similar en el mercado nacional, no causa perjuicios sensibles en el sentido del párrafo 6, si se determina, mediante consulta entre los Miembros que tengan un interés substancial en el producto de que se trate:

- a) que el sistema también ha dado por resultado la venta del producto para la exportación a un precio superior al precio comparable cobrado por el producto similar a los compradores en el mercado nacional; y
- b) que el sistema, a causa de la reglamentación efectiva de la producción o por otra razón, funciona en forma que no estimule indebidamente las exportaciones ni ocasione otros perjuicios graves a los intereses de otros Miembros.

ANEXO 2 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

Artículo VI

Derechos antidumping y derechos compensatorios

1. Las partes contratantes reconocen que el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional. A los efectos de aplicación del presente artículo, un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:

- a) menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; o
- b) a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:
 - i) menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o
 - ii) menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.

Se deberán tener debidamente en cuenta, en cada caso, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y aquellas otras que influyan en la comparabilidad de los precios.*

2.-Con el fin de contrarrestar o impedir el dumping, toda parte contratante podrá percibir, sobre cualquier producto objeto de dumping, un derecho antidumping que no exceda del margen de dumping relativo a dicho producto. A los efectos de aplicación de este artículo, se entiende por margen de dumping la diferencia de precio determinada de conformidad con las disposiciones del párrafo 1.*

3.-No se percibirá sobre ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la prima o de la subvención que se sepa ha sido concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación del citado producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subvención especial concedida para el transporte de un producto determinado. Se entiende por "derecho compensatorio" un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto.*

4. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto de derechos antidumping o de derechos compensatorios por el hecho de que dicho producto esté exento de los derechos o impuestos que gravan el producto similar cuando esté destinado al consumo en el país de origen o en el de exportación, ni a causa del reembolso de esos derechos o impuestos.

5. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto simultáneamente de derechos antidumping y de derechos compensatorios destinados a remediar una misma situación resultante del dumping o de las subvenciones a la exportación.

6. a) Ninguna parte contratante percibirá derechos antidumping o derechos compensatorios sobre la importación de un producto del territorio de otra parte contratante, a menos que determine que el efecto del dumping o de la subvención, según el caso, sea tal que cause o amenace causar un daño importante a una rama de producción nacional ya existente o que retrase de manera importante la creación de una rama de producción nacional.

b) Las PARTES CONTRATANTES podrán autorizar a cualquier parte contratante, mediante la exención del cumplimiento de las prescripciones del apartado a) del presente párrafo, para que perciba un derecho antidumping o un derecho compensatorio sobre la importación de cualquier producto, con objeto de compensar un dumping o una subvención que cause o amenace causar un daño importante a una rama de producción en el territorio de otra parte contratante que exporte el producto de que se trate al territorio de la parte contratante importadora. Las PARTES CONTRATANTES, mediante la exención del cumplimiento de las prescripciones del apartado a) del presente párrafo, autorizarán la percepción de un derecho compensatorio cuando comprueben que una subvención causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción de otra parte contratante que exporte el producto en cuestión al territorio de la parte contratante importadora.*

c) No obstante, en circunstancias excepcionales, en las que cualquier retraso podría ocasionar un perjuicio difícilmente reparable, toda parte contratante podrá percibir, sin la aprobación previa de las PARTES CONTRATANTES, un derecho compensatorio a los fines estipulados en el apartado b) de este párrafo, a reserva de que dé cuenta inmediatamente de esta medida a las PARTES CONTRATANTES y de que se suprima rápidamente dicho derecho compensatorio si éstas desapruueban la aplicación.

7. Se presumirá que un sistema destinado a estabilizar el precio interior de un producto básico o el ingreso bruto de los productores nacionales de un producto de esta clase, con independencia de las fluctuaciones de los precios de exportación, que a veces tiene como consecuencia la venta de este producto para la exportación a un precio inferior al precio comparable pedido por un producto similar a los compradores del mercado interior, no causa un daño importante en el sentido del párrafo 6, si se determina, mediante consulta entre las partes contratantes que tengan un interés substancial en el producto de que se trate:

- a) que este sistema ha tenido también como consecuencia la venta del producto para la exportación a un precio superior al precio comparable pedido por el producto similar a los compradores del mercado interior; y
- b) que este sistema, a causa de la reglamentación efectiva de la producción o por cualquier otra razón, se aplica de tal modo que no estimula indebidamente las exportaciones ni ocasiona ningún otro perjuicio grave a los intereses de otras partes contratantes.

ANEXO 3
FRACCIONES ARANCELARIAS PROTEGIDAS POR EL ANEXO 7 DEL
PROTOCOLO DE ADHESIÓN DE CHINA A LA OMC

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
Bicicletas	8712.00.01, 8712.00.02, 8712.00.03, 8712.00.04, 8712.00.99
Calzado y sus partes	56 líneas arancelarias de las partidas 6401, 6402, 6403, 6404, 6405
Candados de latón	8301.10.01
Coches para el transporte de niños	8715.00.01
Cerraduras de pomo y perilla	8301.40.01
Conexiones de hierro maleable	7307.19.02, 7307.19.03, 7307.19.99, 7307.99.99
Encendedores de bolsillo no recargables, de gas	9613.10.01
Fluorita	2529.22.01
Furazolidona	2934.90.01
Herramientas	48 líneas arancelarias de las partidas 8201, 8203, 8204, 8205, 8206
Textiles (hilados y tejidos de fibras artificiales y sintéticas)	403 líneas arancelarias de las partidas: 3005, 5204, 5205, 5206, 5207, 5208, 5209, 5210, 5211, 5212, 5307, 5308, 5309, 5310, 5311, 5401, 5402, 5404, 5407, 5408, 5501, 5506, 5508, 5509, 5510, 5511, 5512, 5513, 5514, 5515, 5516, 5803, 5911.
Juguetes	21 líneas arancelarias de las partidas 9501, 9502, 9503, 9504, 9505, 9506
Lápices	9609.10.01
Neumáticos y cámaras para bicicleta	4011.50.01 4013.20.01
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	78 líneas arancelarias de las partidas 8501, 8502, 8503, 8504, 8506, 8507, 8509, 8511, 8512, 8513, 8515, 8516, 8517, 8518, 8519, 8520, 8523, 8525, 8527, 8529, 8531, 8532, 8533, 8536, 8537, 8544
Paratión metálico	3808.10.99
Prendas de vestir	415 líneas arancelarias de las partidas 6101, 6102, 6103, 6104, 6105, 6106, 6107, 6108, 6109, 6110, 6111, 6112, 6113, 6114, 6115, 6116, 6117, 6201, 6202, 6203, 6204, 6205, 6206, 6207, 6208, 6209, 6210, 6211, 6212, 6213, 6214, 6215, 6216, 6217, 6301, 6302, 6303, 6304, 6305, 6306, 6307, 6308, 6309, 6310,
Productos químicos orgánicos	258 líneas arancelarias de las partidas 2901, 2902, 2903, 2904, 2905, 2906, 2907, 2909, 2910, 2911, 2912, 2914, 2915, 2916, 2917, 2918, 2919, 2920, 2921, 2922, 2923, 2924, 2925, 2926, 2927
Vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana	6911.10.01, 6912.00.01
Válvulas de hierro o acero	8481.20.01, 8481.20.04, 8481.20.99, 8481.30.04, 8481.30.99, 8481.80.04, 8481.80.18, 8481.80.20, 8481.80.24.
Velas	3406.00.01

ANEXO 4

ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA EN MATERIA DE MEDIDAS DE REMEDIO COMERCIAL

ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA EN MATERIA DE MEDIDAS DE REMEDIO COMERCIAL

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China, en adelante “las Partes”:

UNIDOS por estrechos lazos de amistad;

COMPROMETIDOS a fortalecer sus relaciones comerciales;

CONDUJERON las negociaciones en el marco del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (el “Acuerdo de la OMC”), han acordado lo siguiente:

Artículo 1

Finalización de las medidas antidumping

Tomando en consideración el hecho que la reserva de México contenida en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC (“Anexo 7”) concluyó su vigencia el 11 de diciembre de 2007, México eliminará todas las medidas antidumping mantenidas sobre importaciones de productos originarios de China clasificados en las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 7, y no invocará las disposiciones del Anexo 7 en el futuro para imponer medidas antidumping sobre bienes originarios de China.

Artículo 2

Eliminación de las medidas antidumping

1. México deberá, a más tardar el 15 de octubre de 2008, revocar las medidas antidumping mantenidas sobre bienes originarios de China clasificados en las fracciones arancelarias listadas en los Anexos 1 y 2 de este Acuerdo a través de medios que tengan efectos legales, tales como Decretos Presidenciales y Decretos Ministeriales.
2. Una vez revocadas las medidas del párrafo 1 de este Artículo, en relación con bienes originarios de China que se importen a México bajo las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 1, México podrá adoptar una medida de transición que deberá eliminarse progresivamente, tal como se indica en el Anexo 1 para cada fracción arancelaria, de modo que queden completamente eliminadas a más tardar el 11 de diciembre de 2011, y la medida de transición no podrá ser prorrogada en circunstancia alguna.
3. Ninguna medida de remedio comercial podrá ser aplicada a los productos listados en el Anexo 1 de este Acuerdo durante la vigencia de este Acuerdo.
4. Sin perjuicio de las disposiciones del párrafo 3 de este Artículo, la suscripción de este Acuerdo no afectará los derechos y obligaciones de las Partes conforme al Acuerdo de la OMC.

Artículo 3

Disposiciones finales

1. Los Anexos serán parte integrante de este Acuerdo.
2. Cada Parte notificará por escrito a la otra Parte al finalizar sus procedimientos legales internos necesarios para la entrada en vigor de este Acuerdo. Este Acuerdo entrará en vigor en la fecha en que se realice la última notificación.
3. Este Acuerdo entrará en vigor a más tardar el 15 de octubre de 2008.

Firmado en la ciudad de Arequipa, Perú, el primero de junio de 2008, en dos ejemplares originales en los idiomas español, chino e inglés, siendo todos los textos igualmente auténticos. En caso de divergencia en la interpretación, el texto en inglés prevalecerá.

ANEXO 5
BALANZA COMERCIAL MÉXICO-CHINA (1990-2009)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	8,990	15,842	24,832	-6,852
<i>Enero</i>	2	670	672	-669
<i>Febrero</i>	1,461	157	1,617	1,304
<i>Marzo</i>	11	638	649	-627
<i>Abril</i>	0	678	678	-678
<i>Mayo</i>	7	579	586	-571
<i>Junio</i>	1	393	394	-391
<i>Julio</i>	15	1,262	1,277	-1,248
<i>Agosto</i>	145	949	1,095	-804
<i>Septiembre</i>	2,987	1,194	4,181	1,793
<i>Octubre</i>	3,397	3,834	7,232	-437
<i>Noviembre</i>	436	2,708	3,144	-2,272
<i>Diciembre</i>	527	2,780	3,307	-2,252
1991	62,640	142,375	205,015	-79,736
<i>Enero</i>	11,109	3,001	14,110	8,108
<i>Febrero</i>	12,214	3,385	15,600	8,829
<i>Marzo</i>	774	3,550	4,324	-2,776
<i>Abril</i>	4,005	6,887	10,892	-2,882
<i>Mayo</i>	1,128	11,206	12,334	-10,078
<i>Junio</i>	1,391	10,032	11,424	-8,641
<i>Julio</i>	1,908	17,712	19,619	-15,804
<i>Agosto</i>	1,969	12,547	14,516	-10,578
<i>Septiembre</i>	5,508	12,811	18,318	-7,303
<i>Octubre</i>	9,666	20,174	29,840	-10,509
<i>Noviembre</i>	10,176	21,399	31,576	-11,223
<i>Diciembre</i>	2,791	19,671	22,463	-16,880
1992	20,638	430,165	450,804	-409,527
<i>Enero</i>	441	9,437	9,878	-8,996
<i>Febrero</i>	1,627	18,046	19,674	-16,419
<i>Marzo</i>	2,392	20,406	22,797	-18,014
<i>Abril</i>	2,614	24,552	27,165	-21,938
<i>Mayo</i>	5,922	25,369	31,291	-19,447
<i>Junio</i>	605	29,857	30,462	-29,252
<i>Julio</i>	2,109	32,092	34,201	-29,983
<i>Agosto</i>	1,115	33,945	35,060	-32,829
<i>Septiembre</i>	1,188	46,559	47,747	-45,372
<i>Octubre</i>	455	69,110	69,565	-68,655
<i>Noviembre</i>	766	59,921	60,687	-59,155
<i>Diciembre</i>	1,405	60,873	62,277	-59,468
1993	44,782	386,449	431,231	-341,667
<i>Enero</i>	165	43,076	43,241	-42,911
<i>Febrero</i>	88	39,480	39,568	-39,392
<i>Marzo</i>	6,097	43,165	49,263	-37,068
<i>Abril</i>	12,050	51,908	63,958	-39,858

<i>Mayo</i>	12,056	23,570	35,626	-11,514
<i>Junio</i>	2,767	25,409	28,175	-22,642
<i>Julio</i>	713	27,414	28,127	-26,701
<i>Agosto</i>	781	23,752	24,533	-22,971
<i>Septiembre</i>	817	24,879	25,696	-24,062
<i>Octubre</i>	6,131	27,905	34,036	-21,774
<i>Noviembre</i>	1,240	27,477	28,717	-26,237
<i>Diciembre</i>	1,876	28,414	30,291	-26,538
1994	42,167	499,659	541,826	-457,492
<i>Enero</i>	2,096	27,511	29,607	-25,415
<i>Febrero</i>	2,263	30,092	32,355	-27,829
<i>Marzo</i>	10,057	27,272	37,329	-17,216
<i>Abril</i>	878	37,584	38,462	-36,705
<i>Mayo</i>	1,510	37,182	38,692	-35,672
<i>Junio</i>	852	41,770	42,621	-40,918
<i>Julio</i>	2,229	37,297	39,526	-35,068
<i>Agosto</i>	3,581	47,641	51,222	-44,060
<i>Septiembre</i>	9,285	40,900	50,185	-31,614
<i>Octubre</i>	8,307	52,859	61,165	-44,552
<i>Noviembre</i>	565	63,058	63,623	-62,494
<i>Diciembre</i>	545	56,493	57,038	-55,948
1995	215,767	520,587	736,354	-304,821
<i>Enero</i>	7,817	42,802	50,619	-34,985
<i>Febrero</i>	9,166	43,187	52,352	-34,021
<i>Marzo</i>	23,515	35,080	58,595	-11,565
<i>Abril</i>	12,078	28,114	40,192	-16,036
<i>Mayo</i>	11,717	35,890	47,607	-24,173
<i>Junio</i>	11,523	40,204	51,727	-28,682
<i>Julio</i>	14,837	39,216	54,053	-24,379
<i>Agosto</i>	25,332	44,227	69,559	-18,895
<i>Septiembre</i>	20,813	38,478	59,291	-17,664
<i>Octubre</i>	21,668	51,856	73,524	-30,188
<i>Noviembre</i>	34,260	66,114	100,374	-31,854
<i>Diciembre</i>	23,041	55,420	78,461	-32,379
1996	203,490	759,710	963,200	-556,220
<i>Enero</i>	7,255	58,425	65,679	-51,170
<i>Febrero</i>	15,939	55,539	71,478	-39,601
<i>Marzo</i>	18,922	48,572	67,494	-29,651
<i>Abril</i>	27,211	46,407	73,618	-19,196
<i>Mayo</i>	9,679	55,881	65,560	-46,203
<i>Junio</i>	11,584	56,622	68,206	-45,038
<i>Julio</i>	13,400	63,820	77,220	-50,420
<i>Agosto</i>	21,986	61,336	83,322	-39,350
<i>Septiembre</i>	20,472	58,317	78,789	-37,845
<i>Octubre</i>	18,371	94,826	113,197	-76,454
<i>Noviembre</i>	15,017	85,098	100,114	-70,081
<i>Diciembre</i>	23,655	74,868	98,522	-51,213
1997	142,075	1,247,382	1,389,457	-1,105,308
<i>Enero</i>	13,956	70,390	84,346	-56,435

<i>Febrero</i>	9,888	73,767	83,655	-63,879
<i>Marzo</i>	8,643	70,512	79,156	-61,869
<i>Abril</i>	15,304	106,992	122,297	-91,688
<i>Mayo</i>	11,289	78,505	89,794	-67,216
<i>Junio</i>	10,415	85,838	96,253	-75,423
<i>Julio</i>	11,096	94,777	105,873	-83,681
<i>Agosto</i>	7,682	89,959	97,641	-82,276
<i>Septiembre</i>	14,474	126,598	141,072	-112,124
<i>Octubre</i>	12,994	162,842	175,837	-149,848
<i>Noviembre</i>	9,627	142,550	152,177	-132,923
<i>Diciembre</i>	16,705	144,651	161,356	-127,946
1998	192,306	1,616,501	1,808,807	-1,424,195
<i>Enero</i>	10,816	118,762	129,579	-107,946
<i>Febrero</i>	13,717	110,850	124,567	-97,133
<i>Marzo</i>	14,654	120,503	135,157	-105,850
<i>Abril</i>	12,240	122,659	134,899	-110,419
<i>Mayo</i>	19,156	126,386	145,542	-107,229
<i>Junio</i>	16,153	143,995	160,148	-127,843
<i>Julio</i>	21,954	133,175	155,128	-111,221
<i>Agosto</i>	21,710	132,287	153,997	-110,577
<i>Septiembre</i>	13,433	151,350	164,783	-137,917
<i>Octubre</i>	13,130	149,427	162,557	-136,296
<i>Noviembre</i>	18,873	159,229	178,101	-140,356
<i>Diciembre</i>	16,470	147,879	164,349	-131,409
1999	174,212	1,921,062	2,095,275	-1,746,850
<i>Enero</i>	14,156	104,484	118,640	-90,329
<i>Febrero</i>	22,982	115,275	138,258	-92,293
<i>Marzo</i>	18,560	136,383	154,943	-117,824
<i>Abril</i>	11,553	133,243	144,796	-121,689
<i>Mayo</i>	11,329	135,871	147,200	-124,542
<i>Junio</i>	17,159	167,762	184,921	-150,603
<i>Julio</i>	12,917	163,843	176,760	-150,926
<i>Agosto</i>	10,623	154,634	165,257	-144,011
<i>Septiembre</i>	12,252	180,705	192,957	-168,454
<i>Octubre</i>	15,883	211,908	227,791	-196,024
<i>Noviembre</i>	13,573	212,025	225,598	-198,452
<i>Diciembre</i>	13,226	204,929	218,155	-191,704
2000	310,433	2,879,625	3,190,058	-2,569,192
<i>Enero</i>	18,696	202,230	220,927	-183,534
<i>Febrero</i>	19,690	156,335	176,025	-136,644
<i>Marzo</i>	19,653	185,673	205,326	-166,020
<i>Abril</i>	20,956	179,842	200,799	-158,886
<i>Mayo</i>	26,311	217,824	244,135	-191,513
<i>Junio</i>	25,698	216,624	242,322	-190,926
<i>Julio</i>	23,558	238,748	262,307	-215,190
<i>Agosto</i>	24,287	282,709	306,996	-258,421
<i>Septiembre</i>	26,500	278,424	304,924	-251,925
<i>Octubre</i>	27,512	350,142	377,654	-322,630
<i>Noviembre</i>	29,385	304,218	333,603	-274,833

<i>Diciembre</i>	48,186	266,855	315,041	-218,669
2001	384,861	4,027,259	4,412,119	-3,642,398
<i>Enero</i>	27,617	251,382	278,999	-223,766
<i>Febrero</i>	22,526	213,768	236,294	-191,243
<i>Marzo</i>	28,823	239,898	268,721	-211,075
<i>Abril</i>	33,313	244,393	277,706	-211,080
<i>Mayo</i>	38,508	281,357	319,865	-242,849
<i>Junio</i>	25,820	318,487	344,307	-292,667
<i>Julio</i>	35,875	372,599	408,474	-336,724
<i>Agosto</i>	41,080	360,848	401,928	-319,768
<i>Septiembre</i>	27,558	365,180	392,738	-337,622
<i>Octubre</i>	40,489	474,234	514,723	-433,744
<i>Noviembre</i>	35,492	458,168	493,660	-422,677
<i>Diciembre</i>	27,761	446,945	474,706	-419,184
2002	653,918	6,274,387	6,928,305	-5,620,469
<i>Enero</i>	40,683	378,198	418,881	-337,515
<i>Febrero</i>	44,428	415,824	460,252	-371,396
<i>Marzo</i>	62,454	401,033	463,487	-338,580
<i>Abril</i>	40,296	436,984	477,279	-396,688
<i>Mayo</i>	47,788	516,038	563,827	-468,250
<i>Junio</i>	45,242	454,957	500,200	-409,715
<i>Julio</i>	59,248	535,714	594,962	-476,466
<i>Agosto</i>	52,416	546,141	598,557	-493,725
<i>Septiembre</i>	56,774	560,161	616,935	-503,388
<i>Octubre</i>	60,918	684,414	745,332	-623,496
<i>Noviembre</i>	65,136	683,931	749,066	-618,795
<i>Diciembre</i>	78,535	660,991	739,526	-582,456
2003	974,374	9,400,596	10,374,970	-8,426,223
<i>Enero</i>	76,900	566,436	643,337	-489,536
<i>Febrero</i>	70,558	591,992	662,551	-521,434
<i>Marzo</i>	130,602	537,883	668,486	-407,281
<i>Abril</i>	77,221	684,383	761,604	-607,162
<i>Mayo</i>	66,428	704,164	770,592	-637,736
<i>Junio</i>	65,235	715,953	781,188	-650,718
<i>Julio</i>	78,660	854,486	933,147	-775,826
<i>Agosto</i>	69,642	728,370	798,012	-658,728
<i>Septiembre</i>	79,538	885,613	965,151	-806,075
<i>Octubre</i>	86,884	1,091,531	1,178,415	-1,004,647
<i>Noviembre</i>	73,384	981,053	1,054,437	-907,668
<i>Diciembre</i>	99,320	1,058,731	1,158,052	-959,411
2004	986,311	14,373,847	15,360,158	-13,387,536
<i>Enero</i>	91,396	838,054	929,450	-746,658
<i>Febrero</i>	66,879	865,971	932,850	-799,092
<i>Marzo</i>	102,970	1,227,717	1,330,687	-1,124,747
<i>Abril</i>	84,257	1,105,653	1,189,909	-1,021,396
<i>Mayo</i>	118,007	1,101,915	1,219,922	-983,908
<i>Junio</i>	110,263	1,200,885	1,311,148	-1,090,622
<i>Julio</i>	72,858	1,151,112	1,223,970	-1,078,254
<i>Agosto</i>	83,670	1,338,195	1,421,865	-1,254,526

<i>Septiembre</i>	76,841	1,227,256	1,304,097	-1,150,415
<i>Octubre</i>	67,938	1,368,530	1,436,468	-1,300,592
<i>Noviembre</i>	58,446	1,546,547	1,604,993	-1,488,101
<i>Diciembre</i>	52,787	1,402,010	1,454,797	-1,349,223
2005	1,135,551	17,696,345	18,831,896	-16,560,795
<i>Enero</i>	41,550	1,117,212	1,158,762	-1,075,662
<i>Febrero</i>	73,168	1,142,566	1,215,734	-1,069,399
<i>Marzo</i>	85,364	1,174,715	1,260,079	-1,089,351
<i>Abril</i>	113,241	1,322,361	1,435,602	-1,209,119
<i>Mayo</i>	112,034	1,396,633	1,508,667	-1,284,599
<i>Junio</i>	106,150	1,441,200	1,547,350	-1,335,050
<i>Julio</i>	106,174	1,425,679	1,531,853	-1,319,505
<i>Agosto</i>	94,290	1,728,060	1,822,350	-1,633,770
<i>Septiembre</i>	87,520	1,568,611	1,656,130	-1,481,091
<i>Octubre</i>	82,943	1,686,203	1,769,147	-1,603,260
<i>Noviembre</i>	108,201	1,850,756	1,958,957	-1,742,555
<i>Diciembre</i>	124,915	1,842,350	1,967,265	-1,717,434
2006	1,688,112	24,437,519	26,125,631	-22,749,407
<i>Enero</i>	114,863	1,555,663	1,670,526	-1,440,800
<i>Febrero</i>	105,850	1,532,421	1,638,271	-1,426,571
<i>Marzo</i>	113,312	1,764,845	1,878,157	-1,651,533
<i>Abril</i>	120,715	1,675,873	1,796,589	-1,555,158
<i>Mayo</i>	144,056	2,099,244	2,243,299	-1,955,188
<i>Junio</i>	156,106	2,079,245	2,235,351	-1,923,139
<i>Julio</i>	137,105	1,934,891	2,071,996	-1,797,786
<i>Agosto</i>	135,277	2,337,554	2,472,831	-2,202,277
<i>Septiembre</i>	181,639	2,268,125	2,449,764	-2,086,485
<i>Octubre</i>	156,168	2,692,672	2,848,840	-2,536,504
<i>Noviembre</i>	144,313	2,416,268	2,560,581	-2,271,955
<i>Diciembre</i>	178,708	2,080,718	2,259,426	-1,902,011
2007	1,895,900	29,791,947	31,687,847	-27,896,047
<i>Enero</i>	119,053	2,099,772	2,218,825	-1,980,719
<i>Febrero</i>	137,242	1,987,416	2,124,658	-1,850,175
<i>Marzo</i>	146,232	2,016,943	2,163,174	-1,870,711
<i>Abril</i>	131,133	2,089,296	2,220,429	-1,958,164
<i>Mayo</i>	161,848	2,498,412	2,660,259	-2,336,564
<i>Junio</i>	158,166	2,466,266	2,624,432	-2,308,099
<i>Julio</i>	156,600	2,709,819	2,866,419	-2,553,219
<i>Agosto</i>	178,529	2,756,353	2,934,882	-2,577,824
<i>Septiembre</i>	166,644	2,644,624	2,811,268	-2,477,980
<i>Octubre</i>	169,623	3,135,018	3,304,642	-2,965,395
<i>Noviembre</i>	189,201	2,800,291	2,989,492	-2,611,091
<i>Diciembre</i>	181,630	2,587,736	2,769,367	-2,406,106
2008	2,046,946	34,754,489	36,801,436	-32,707,543
<i>Enero</i>	122,582	2,687,166	2,809,748	-2,564,583
<i>Febrero</i>	160,532	2,389,365	2,549,898	-2,228,833
<i>Marzo</i>	169,677	2,348,435	2,518,113	-2,178,758
<i>Abril</i>	199,254	3,092,519	3,291,772	-2,893,265
<i>Mayo</i>	207,247	2,996,072	3,203,319	-2,788,824

Junio	208,538	2,956,235	3,164,773	-2,747,697
Julio	199,063	3,418,566	3,617,629	-3,219,503
Agosto	162,637	2,923,329	3,085,966	-2,760,692
Septiembre	189,452	3,286,277	3,475,729	-3,096,826
Octubre	150,047	3,320,135	3,470,182	-3,170,088
Noviembre	114,740	2,783,284	2,898,023	-2,668,544
Diciembre	163,177	2,553,106	2,716,283	-2,389,929
2009	2,215,587	32,528,975	34,744,562	-30,313,388
Enero	116,636	2,331,569	2,448,204	-2,214,933
Febrero	211,031	2,104,965	2,315,996	-1,893,933
Marzo	174,714	2,444,178	2,618,892	-2,269,464
Abril	195,039	2,328,785	2,523,823	-2,133,746
Mayo	165,487	2,261,198	2,426,684	-2,095,711
Junio	208,591	2,740,812	2,949,402	-2,532,221
Julio	174,982	2,642,407	2,817,389	-2,467,426
Agosto	190,746	2,824,116	3,014,862	-2,633,369
Septiembre	183,315	3,082,892	3,266,207	-2,899,577
Octubre	192,156	3,207,168	3,399,324	-3,015,011
Noviembre	181,221	3,299,554	3,480,775	-3,118,333
Diciembre	221,670	3,261,333	3,483,004	-3,039,663

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Nota 1: Las estadísticas están sujetas a cambio, en particular las más recientes

Nota 2: Las exportaciones de 1990 a 1994 la atribución de país sigue el criterio de país comprador. A partir de 1995 el criterio utilizado es el de país destino

ANEXO 6
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO PROCEDENTES DE CHINA

Fracción	Descripción	2008 Enero-diciembre	2009 Enero-diciembre
.	Total	34,754,489,416	32,528,974,953
9013.80.99	Los demás.	1,280,362,013	873,790,400
8471.30.01	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso inferior o igual a 10 kg, que estén constituidas, al menos, por un	1,254,810,577	1,411,966,272
9504.10.01	Consolas de videojuegos, de las utilizadas con receptor de televisión.	1,240,068,773	922,148,152
8517.12.01	Aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz pareado con 869 a 894 MHz, de 1,850 a 1	977,057,689	1,261,779,268
8473.30.02	Circuitos modulares.	975,442,863	1,187,120,749
8529.90.06	Circuitos modulares reconocibles como concebidos exclusivamente para lo comprendido en las partidas 85.25 a 85.28.	713,032,141	455,256,309
8529.90.99	Las demás.	702,283,763	789,894,820
8529.90.10	Ensamblajes de pantalla plana, reconocibles como concebidos exclusivamente para lo comprendido en las fracciones 8528.59.01, 8528.59.02, 8528.69.01 y 85	671,016,618	1,747,051,053
8517.70.99	Los demás.	667,815,258	399,258,199
8517.12.99	Los demás.	663,703,228	602,272,547
8517.70.01	Reconocibles como concebidas exclusivamente para aparatos telefónicos (excepto de alcancía), telegráficos y de conmutación, excepto circuitos modulare	629,602,281	1,003,933,267
8473.30.01	Reconocibles como concebidas exclusivamente para máquinas y aparatos de la Partida 84.71, excepto circuitos modulares constituidos por componentes elé	551,888,520	870,296,593
8517.70.12	Circuitos modulares.	521,446,975	243,447,302
8471.70.01	Unidades de memoria.	458,337,832	416,022,377
8528.51.99	Los demás.	396,358,258	444,858,760
8542.31.99	Los demás.	357,346,394	298,505,606
8542.39.99	Los demás.	345,974,522	235,761,128
8525.80.04	Videocámaras, incluidas las de imagen fija; cámaras fotográficas digitales.	327,320,202	298,513,349
8534.00.99	Los demás.	318,431,985	350,791,945
3926.90.99	Las demás.	317,911,294	268,051,532
8443.99.01	Partes especificadas en la Nota Aclaratoria 3 del Capítulo 84, reconocibles como concebidas exclusivamente para las impresoras de las subpartidas 8443	305,378,278	310,312,844
8536.90.99	Los demás.	295,198,285	225,056,923
8504.40.99	Los demás.	280,059,320	282,417,353
8517.62.05	Modems, reconocibles como concebidos exclusivamente para lo comprendido en la partida 84.71.	258,649,391	210,875,574
8517.70.11	Las demás partes que incorporen al menos un circuito modular.	238,685,111	308,355,402
8443.31.01	Máquinas que efectúan dos o más de las siguientes funciones: impresión, copia o fax, aptas para ser conectadas a una máquina automática para tratamien	232,229,105	135,957,673

8544.42.04	De cobre, aluminio o sus aleaciones, excepto lo comprendido en las fracciones 8544.42.01 y 8544.42.03.	230,747,748	203,947,932
8518.30.99	Los demás.	217,543,498	148,001,592
7326.90.99	Las demás.	205,022,553	287,223,890
8534.00.01	De doble faz, con agujeros metalizados, con base de resinas epóxicas o de fibra de vidrio ("epoxy-glass"), excepto lo comprendido en las fracciones 85	194,240,479	109,241,018
8544.42.03	Arneses y cables eléctricos, para conducción o distribución de corriente eléctrica en aparatos electrodomésticos o de medición.	176,212,935	144,460,501
3102.10.01	Urea, incluso en disolución acuosa.	176,078,966	40,176,777
8507.80.01	Los demás acumuladores.	154,400,442	147,522,522
8518.29.99	Los demás.	150,155,504	124,148,794
8471.60.99	Los demás.	149,946,598	145,025,222
8534.00.02	Denominados "multicapas": Cuatro o más capas de laminado metálico de cobre o aluminio, incluyendo las de las caras exteriores, con agujeros metalizado	149,791,019	121,324,313
9504.10.03	Partes y accesorios.	148,261,646	98,479,280
9503.00.99	Los demás.	142,517,614	101,313,147
8521.90.99	Los demás.	141,671,256	61,108,121
9802.00.13	Mercancías para el Programa de Promoción Sectorial de la Industria Siderúrgica, cuando se trate de productores directos y las empresas cuenten con la	140,838,074	18,060,103
8548.90.03	Circuitos modulares constituidos por componentes eléctricos y/o electrónicos sobre tablilla aislante con circuito impreso, excepto lo comprendido en l	140,122,565	147,430,519
8443.32.02	Impresora láser, con capacidad de reproducción superior a 20 páginas por minuto.	134,463,177	101,376,832
9802.00.01	Mercancías para el Programa de Promoción Sectorial de la Industria Eléctrica, cuando las empresas cuenten con la autorización a que se refiere la Regl	124,947,780	131,654,977
8711.20.04	Motocicletas, excepto los ciclomotores o los velocípedos y lo comprendido en la fracción 8711.20.03.	124,673,551	32,705,288
2712.20.01	Parafina con un contenido de aceite inferior al 0.75% en peso.	118,598,349	91,103,116
8443.99.99	Los demás.	114,969,533	94,250,398
8517.62.99	Los demás.	110,788,053	145,455,444
8415.10.01	De pared o para ventanas, formando un solo cuerpo o del tipo sistema de elementos separados ("split-system").	105,143,760	185,829,621
8471.50.01	Unidades de proceso, excepto las de las subpartidas 8471.41 u 8471.49, aunque incluyan en la misma envoltura uno o dos de los tipos siguientes de unidad	103,785,522	100,070,929
8529.90.12	Las demás partes reconocibles como concebidas exclusivamente para lo comprendido en las partidas 85.25 y 85.27.	102,422,992	62,444,056

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

ANEXO 7
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A CHINA

Fracción	Descripción	2008 Enero-diciembre	2009 Enero-diciembre
	Total	2,046,946,348	2,215,587,065
2603.00.01	Minerales de cobre y sus concentrados.	264,749,883	264,722,836
7404.00.99	Los demás.	184,958,657	141,366,031
7404.00.01	Aleados, excepto lo comprendido en la fracción 7404.00.02.	154,170,136	115,728,436
8517.62.02	Unidades de control o adaptadores, excepto lo comprendido en la fracción 8517.62.01.	92,873,538	100,134,524
8703.23.01	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02.	73,364,665	123,210,117
7403.11.01	Cátodos y secciones de cátodos.	71,455,385	57,685,040
2933.71.01	6-Hexanolactama (epsilon caprolactama).	63,475,239	59,237,777
2608.00.01	Minerales de cinc y sus concentrados.	63,318,684	40,466,446
2607.00.01	Minerales de plomo y sus concentrados.	56,197,631	102,609,946
2601.11.01	Sin aglomerar.	48,297,758	35,185,209
8708.99.99	Los demás.	40,053,842	36,447,094
8517.70.12	Circuitos modulares.	39,337,797	46,824,351
8473.30.01	Reconocibles como concebidas exclusivamente para máquinas y aparatos de la Partida 84.71, excepto circuitos modulares constituidos por componentes elé	33,569,298	474,801
2601.12.01	Aglomerados.	33,290,125	58,306,876
8517.70.11	Las demás partes que incorporen al menos un circuito modular.	32,463,805	27,091,593
3915.90.99	Los demás.	25,793,896	27,554,603
8708.29.99	Los demás.	24,739,638	16,893,065
7403.22.01	A base de cobre-estaño (bronce).	24,121,513	17,475,046
7403.29.99	Las demás.	23,897,316	58,796,448
5201.00.99	Los demás.	23,518,108	2,201,801
8517.12.01	Aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz pareado con 869 a 894 MHz, de 1,850 a 1	22,688,223	4,583,686
8409.91.99	Los demás.	21,281,048	21,104,596
7401.00.02	Cobre de cementación (cobre precipitado).	21,058,061	4,262,885
4002.19.02	Poli(butadieno-estireno), excepto lo comprendido en la fracción 4002.19.01.	19,582,361	17,687,293
7602.00.01	Chatarra o desperdicios de aluminio provenientes de cables, placas, hojas, barras, perfiles o tubos.	16,121,053	10,250,776
7220.20.02	Con espesor igual o superior a 0.3 mm, sin exceder de 4.0 mm, excepto lo comprendido en la fracción 7220.20.01.	15,840,098	3,444,349
5201.00.02	Sin pepita, de fibra con más de 29 mm de longitud.	15,040,275	13,498,356
3206.11.01	Con un contenido de dióxido de titanio superior o igual al 80% en peso, calculado sobre materia seca.	13,641,416	19,328,000
7204.21.01	De acero inoxidable.	13,591,641	9,979,733
8471.80.02	Unidades de control o adaptadores.	12,885,990	31,386,849
8536.69.99	Los demás.	12,560,491	14,004,982
7601.20.99	Las demás.	12,190,709	15,091,583

4707.10.01	Papel o cartón Kraft crudo o papel o cartón corrugado.	11,949,012	2,604,843
8708.40.04	Cajas de velocidades mecánicas con peso igual o superior a 120 kg.	10,467,402	0
8443.99.99	Los demás.	9,647,408	22,278,489
7602.00.99	Los demás.	9,569,593	16,910,445
2917.36.01	Ácido tereftálico y sus sales.	9,143,613	10,431,280
2203.00.01	Cerveza de malta.	9,094,886	9,103,745
8526.92.99	Los demás.	8,591,976	10,221,352
2922.12.01	Dietanolamina.	8,484,808	2,574,601
8483.10.01	Flechas o cigüeñales.	7,893,426	3,315,291
7404.00.02	Anodos gastados; desperdicios y desechos con contenido de cobre inferior al 94%, en peso.	7,362,339	8,242,566
8409.91.06	Múltiples o tuberías de admisión y escape.	7,361,409	245,889
5502.00.99	Los demás.	7,205,259	959,227
2906.29.99	Los demás.	7,129,214	5,804,536
7204.49.99	Los demás.	6,552,039	4,106,419
4707.30.01	Papel o cartón obtenidos principalmente a partir de pasta mecánica (por ejemplo: diarios, periódicos e impresos similares).	6,443,636	89,164
8517.62.04	Multiplicadores de salida digital o analógica de modems, repetidores digitales de interconexión o conmutadores de interfaz, para intercambio de información.	6,213,924	1,266,096
3901.20.01	Polietileno de densidad superior o igual a 0.94.	6,159,713	12,318,651
7219.34.01	De espesor superior o igual a 0.5 mm pero inferior o igual a 1 mm.	5,897,611	1,371,509

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Nota 1: Las estadísticas están sujetas a cambio, en particular las más recientes

Nota 2: Las exportaciones de 1990 a 1994 la atribución de país sigue el criterio de país comprador. A partir de 1995 el criterio utilizado es el de país destino

Nota 3: La información se presenta a partir de julio de 2007 debido a cambios en la Tarifa

Fuentes de Información

Bibliografía

- D. Daniela, John. Et. Al., *Negocios Internacionales*, 8va edición. Ed. Persons Educación, 2000.
- Dussel Peters Enrique (Coordinador) *Oportunidades en la Relación Económica entre México y China*, México, CECHIMEX- CEPAL, 2007.
- Dussel Peters Enrique (Coordinador) *Perspectivas y retos de la competitividad en México*, UNAM-CANANCINTRA, México 2003.
- GAN (Grupo de Alto Nivel China-México) Notas de la Primera Reunión del Grupo de Trabajo de Alto Nivel, 24 de enero 2005.
- González García, Juan, *China: reforma económica y apertura externa. Transformación, efectos y desafíos. Un enfoque neoinstitucional*. Miguel Ángel Porrua/El Colegio de México/Senado de la República, México 2003.
- González García, Juan, *La política económica en México y China..* Miguel Ángel Porrua, México 2009.
- Hernández Romo Marcela, *La cultura empresarial en México*, Universidad Autónoma de Aguascalientes-Porrúa, México, 2004.
- León Pacheco, Alejandra and Enrique Dussel Peters. “*El comercio intraindustrial de México. Tendencias generales y con los Estados Unidos y China (1990-2004)*”. Federal Reserve Bank of Dallas, Texas.2006.
- OMC (Organización Mundial de Comercio) Informe del grupo de trabajo sobre la adhesión de China 10 de noviembre de 2001.
- OMC (Organización Mundial de Comercio) Protocolo de adhesión de la República Popular China 23 de noviembre de 2001.
- Pérez Wilson, *Política de competitividad industrial en América Latina y el Caribe*. Ed. Siglo XXI, México 1997.
- Porter Michel *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y la competencia*. Ed. CECSA, México 2000.

Porter Michel *La ventaja competitiva de las naciones*. Ed. Javier Vergara, Argentina 1991.

Porter Michel *Ventaja competitiva; creación y sostenimiento de un desarrollo superior*. Ed. CECOSA, México 2001.

Ruiz Durán Clemente y Dussel Peters Enrique (Coordinadores), *Dinámica regional y Competitividad industrial*. UNAM-CANANCINTRA México 1999.

Vigente Acuerdo México-China en materia de Cuotas Compensatorias. DIRECCIÓN GENERAL DE COMUNICACIÓN SOCIAL Comunicado de prensa Núm.007 /09 México, D. F., a 18 de febrero de 2009.

Witker Jorge y Hernández Laura, *Régimen jurídico del comercio exterior en México*, México, UNAM, 2002, p. 51

Witker, Jorge, *Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM 1988 p.8

Witker, Jorge, *El GATT y sus códigos de conducta*, México, Editorial GUMA, 1982, p. 7

Hemerografía

Álvarez Villagómez Juan *Adiós a las cuotas compensatorias para productos chinos ¿La era de las medidas de remedio comercial?* En Consultorio fiscal N. 463 México FCA UNAM, p.p. 73-74.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) , *Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica*. CEPAL (LC/MEX/

De la Calle Luis *“China en la OMC. Espejo para México”* Foreign Affairs en Español. 2003.

Dussel Peters, Enrique, *¿Cuotas compensatorias o simulatorias?*. En Reforma 23 de noviembre de 2007 p.8

Dussel Peters, Enrique, *¿NUEVAS RESTRICCIONES UNILATERALES A LAS IMPORTACIONES CHINAS? Antecedentes, condiciones y opciones de política*. En Monitor de la Manufactura Mexicana

No. 7. , Facultad de Economía, UNAM, México, Marzo 2009, p. 45.

Dussel Peters, Enrique, *Cuotas compensatorias* . En Reforma 19 de Octubre de 2007 p.6

Dussel Peters, Enrique, *El caso de las estadísticas comerciales entre China y México: para empezar a sobrellevar el desconocimiento bilateral*". Economía Informa (México) 335, UNAM, México 2006.

Dussel Peters, Enrique, *Extinción de la Cláusula de Paz entre México y China en diciembre de 2007. ¿Inicio de una Guerra o rendición anticipada?* En Monitor de la Manufactura Mexicana No. 6. , Facultad de Economía, UNAM, México, Agosto 2007, p. 45.

Garza Limón, Cecilio, "*El ambiente de negocios en la República Popular China*". Economía Informa 335. UNAM, México, 2006.

Gómez Cavazos, Irma A, "*Condiciones y potencial de las relaciones México-República Popular China*". Economía Informa 335.UNAM México 2006.

Jiménez Molina Rossio . "*Consideraciones sobre la eliminación de las cuotas México-China*" .Intercambio Num.11 Año 2008 México IMCE p.36.

Qingyuan, Wang, "*La adhesión de China a la OMC: oportunidades para México*". Economía Informa 335. UNAM, México, 2006.

Saldaña Ivette, *Acuerdo México-China en cuotas compensatorias*. El Financiero 2 de junio de 2008

Mesografía

Acuerdo México-China en cuotas compensatorias, en junio. En <http://www.latinosamericanosenchina.com/articles/174-acuerdo-mexico-china-en-cuotas-compensatorias-en-junio>. Consultado 18 de Agosto de 2009.

Bárcenas Gaby *Inicia cuenta regresiva para eliminación de cuotas compensatorias*. 14 de octubre de 2008 en <http://www.correo-gto.com.mx/notas>. Consultado 6 de agosto 2009

Bárcenas Gaby, *Entra en vigor acuerdo con China en 5 días sobre cuotas*. 10 de octubre de 2008 en http://www.correo-gto.com.mx/notas_. Consultado 6 de agosto 2009

Bárcenas Gaby, *Secretaría de Economía: amparo no 'borra' firma*. 20 de Febrero de 2009 en <http://www.correo-gto.com.mx/notas>. Consultado 6 de agosto 2009.

Esquivel López Rocío, *Este miércoles inicia proceso entre México y China para definir cuotas compensatorias* en http://www.cronica.com.mx/nota.php?id_nota=337121. Consultado el 18 de Agosto de 2009.

Jenkins Rhys, *"Nuevo orden internacional. El impacto de China en América Latina"* Revista CIDOB d' Afers internacional 85- 86. Mayo 2009 en www.cidob.org. Consultado 10 de Agosto de 2009

Mora Reynoso Araceli *México y China negocian la eliminación de cuotas compensatorias* Horwath Castillo Miranda. www.horwath.com.mx. Consultado 23 de septiembre de 2009.

Morales Heyser Juan Manuel, *El acuerdo entre México y China en materia de medidas de remedio comercial*. Instituto mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior A.C. www.imece.com. Consultado 12 de octubre 2009

Oropeza García Arturo *El vencimiento de las cuotas compensatorias. Un reto para la Relación México-China*. En www.jurídicas.unam.mx. Consultado el 16 de septiembre de 2009.

Presenciales

Ambriz, Nora , *La industria textil mexicana y su relación con China*. Ciclo de Conferencias China-México/UNAM, 9 de noviembre 2005.

Canales Clariond, Fernando. *"Las relaciones comerciales México-China"*. Foro de Negocios México-China. Secretaría de Economía, 9 de junio de 2005.

Casas Guerrero, Carlos. *"Estrategia de Promoción con la República Popular China"*. Ciclo de Conferencias China-México/UNAM, 16 de noviembre 2005.

De la Calle Luis *"China-México en el contexto de la crisis global"* Ciclo de Conferencias China-México/ UNAM. 15 de abril de 2009.

Limas Gutiérrez José Alberto "*Estado de la ciencia y la tecnología en China*" Ciclo de Conferencias China-México/UNAM", 27 de febrero 2008.

Li Yu, Jing Zhou, "Comerciendo con China. Retos e impedimentos". Ciclo de Conferencias China-México/UNAM", 12 de octubre 2005.

Reyes de la Torre Luz Elena, CHINA. *Cuotas compensatorias: Origen y estado actual*. Seminario de Cuotas Compensatorias con China. México. CAAAREM. 27 de noviembre de 2007.

Sauri Riancho, Dulce María, "*Una visión a partir del modelo asiático de desarrollo*". Ciclo de Conferencias China-México (UNAM), 29 de noviembre 2005.

Sojo Aldape Eduardo "*Estrategia comercial México-China*" Ciclo de Conferencias China-México (UNAM), 21 de noviembre 2007.

Vargas Menchaca José Manuel. "*Futuro de las cuotas compensatorias a las importaciones de la República Popular China*" Seminario de Cuotas Compensatorias con China. México. CAAAREM. 27 de noviembre de 2007

Sitios web

<http://chinachambermexico.org>

<http://www.banxico.gob.mx>.

<http://www.china.com.cn/>

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

<http://www.economia.unam.mx/cechimex/>

<http://www.stats.gov.cn>

<http://www.xinhuanet.com>