

00673



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS DE LA
ADMINISTRACIÓN
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ CHINA: CREACIÓN,
ESTRUCTURA E INFLUENCIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA A PARTIR DE LAS REFORMAS ECONÓMICAS
DE 1980.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
**MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN
(NEGOCIOS INTERNACIONALES)**

P R E S E N T A :

LIC. ELIZABETH SEPÚLVEDA REYES

DIRECTOR DE LA TESIS: DRA. MARIA DE LOURDES ALVAREZ MEDINA
ASESOR METODOLOGICO: DR. SERGIO JAVIER JASSO VILLAZUL

MEXICO, D. F.

NOVIEMBRE DE 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

A Dios, por haberme regalado la vida y tantas cosas buenas, entre ellas a los mejores **Padres** del mundo que con su gran apoyo y amor incondicional, han estado conmigo en cada momento de mi vida.

A mis Hermanos.

Gracias por acompañarme en tantos momentos a lo largo de mi vida.

A mis profesores.

Por haberme compartido una parte de sus conocimientos.

A mis tutores

En especial a la Dra. María de Lourdes Álvarez Medina, por ser una persona tan valiosa profesional y personalmente, por su apoyo y consejos sin los cuales no hubiera sido posible la terminación de este trabajo.

A mis amigos

Por compartir conmigo momentos buenos y malos y ayudarme a crecer.

A la Universidad Nacional Autónoma de México.

Por ser mi casa de estudios y haberme regalado la fortuna de formarme dentro de sus aulas.

CONTENIDO

Contenido	Página
Índice de cuadros.....	v
Índice de gráficos.....	vi
Sumario.....	vii
PARTE 1. METODOLOGÍA Y MARCOS TEORICO Y CONCEPTUAL.....	1
Capítulo 1. Introducción.....	2
1.1 Planteamiento del problema.....	2
1.2 Objetivos principal secundarios.....	3
1.3 Preguntas e hipótesis de la investigación.....	4
1.4 Alcances y limites de la investigación.....	5
1.5 Fuentes de información.....	5
1.6 Estructura del trabajo.....	5
Capítulo 2. Estrategia, Competitividad y Globalización de las Empresas	
Trasnacionales.....	7
2.1 Introducción.....	7
2.2 La estrategia: concepto, formulación y análisis	7
2.2.1 Formulación.....	7
2.2.2 Análisis.....	8
2.2.3 Dimensiones de la estrategia.....	9
2.4 Las fuerzas competitivas en la industria.....	11
2.4.1 Evaluación de las posiciones competitivas de las industrias rivales.....	16
2.4.2 Análisis de los competidores: predicción de los movimientos futuros.....	17
2.5 Estrategias competitivas genéricas.....	17
2.5.1 Estrategia de liderazgo en costos.....	17
2.5.1.1 Riesgos de la estrategia de liderazgo en costos.....	19
2.5.2 Estrategia de diferenciación.....	19
2.5.2.1 Riesgos de la estrategia de diferenciación.....	20
2.5.3 Estrategia de enfoque o concentración.....	21
2.6 Globalización e internacionalización.....	22
2.6.1 Flujos de capital.....	23
2.6.2 La empresa trasnacional: el principal actor global.....	24
2.6.2.1 Características de las empresas trasnacionales.....	26
2.6.2.2 Teorías del crecimiento de las trasnacionales.....	27
2.6.2.3 Impacto de las actividades de las empresas trasnacionales.....	28
2.6.3 Régimen internacional para el manejo de la inversión extranjera directa(IED).....	29
2.6.4 Estado y Mercado.....	31

PARTE 11 CONSTRUCCIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ CHINA.....34

Capítulo 3. Las reformas económicas en China a partir de 1980.....	35
3.1 Introducción.....	36
3.2 Marco institucional.....	36
3.3 Estrategia global de desarrollo.....	36
3.4 Reforma agrícola.....	37
3.5 Reforma en la industria manufacturera.....	39
3.6 Reforma y apertura externa.....	43
3.6.1 Liberalización y apertura comercial: primera fase 1979-1991.....	43
3.6.2 Liberación y reducción arancelaria segunda fase (1991-1998).....	44
3.7 Inversión extranjera directa.....	45
3.7.1 Marco legal para la IED.....	47
3.7.2 Medidas para promocionar la IED.....	48
3.7.2.1 Creación de zonas económicas especiales.....	48
3.7.2.2 Tratos preferenciales.....	49
3.7.3 Sectores con IED.....	50
3.7.4 Restricciones y promociones a la IED.....	54
3.8 El comercio exterior.....	56
3.8.1 Descentralización del comercio exterior.....	60
3.8.2 El papel de los precios de las mercancías.....	61
3.9 Consecuencias de la reforma económica.....	61
3.9.1 Crecimiento del desempleo.....	62
3.9.2 La corrupción.....	63
Capítulo 4. Orígenes de la Industria Automotriz China.....	65
4.1 Introducción.....	65
4.2 Creación y desarrollo.....	65
4.2.1 Relación del sector automotriz con Japón.....	67
4.2.2 El sector automotriz en la época postmaoista.....	67
4.3 La influencia de la estructura gubernamental.....	68
4.3.1 Líderes gubernamentales.....	68
4.3.2 El consejo estatal y las comisiones.....	69
4.3.3 Corporación China de la Industria Nacional Automotriz (CNAIC).....	69
4.3.4. El nivel ministerial.....	70
4.3.5 Otros ministerios y la estructura gubernamental local.....	70
4.4 La IED en el sector automotriz.....	71
4.4.1 joint venture Beijing Jeep.....	71
4.4.1.1 El papel del gobierno.....	73
4.4.2 Joint venture Shangai Volkswagen.....	73
4.4.2.1 El papel del gobierno.....	76
4.4.3 Joint venture Guangzhou Peugeot.....	77
4.4.4 Joint venture Panda Motors.....	79
4.5 La creación de los grupos automotrices chinos.....	80

	Página
Capítulo 5. Planeación Gubernamental de la Industria Automotriz China.....	82
5.1 Introducción.....	82
5.2 Planes Quinquenales.....	82
5.3 X Plan Quinquenal.....	83
5.3.1 La industria automotriz en el X Plan Quinquenal.....	84
5.3.1.1 Metas de desarrollo.....	85
5.3.1.2 Guías para el desarrollo.....	85
5.3.1.3 Predicción de la demanda de mercado.....	87
5.3.1.4 Pronóstico de la demanda de vehículos.....	88
5.3.1.5 Pronóstico de la demanda de camionetas.....	91
5.3.1.6 Pronóstico de la demanda de camiones.....	93
5.4 La Política Industrial Automotriz.....	95
5.4.1 Introducción.....	95
5.4.2 Estructura jurídica.....	96
5.4.3 Objetivos de producción.....	98
5.5 Política industrial automotriz 2004.....	98

PARTE III PRESENTE Y FUTURO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

CHINA	99
Mapa de la ubicación de las plantas automotrices en China.....	100
Capítulo 6. La Estructura Actual del Sector Automotriz	
En China.....	101
6.1 Introducción.....	101
6.2 Los vehículos tradicionales o de pasajeros.....	101
6.2.1 La IED en la industria automotriz china.....	104
6.2.2 Productos de la industria automotriz.....	105
6.2.3 Los actores en presencia.....	109
6.2.3.1 Las diez principales joint ventures.....	110
6.2.3.2 Otros grupos importantes.....	118
6.3 Los vehículos de producción local (granjeros).....	120
6.3.1 Los fabricantes de vehículos de producción local (granjeros).....	123
6.3.2 Demanda de los vehículos de producción local (granjeros).....	123

Capítulo 7. El Futuro de la Industria Automotriz.....	127
7.1 Introducción.....	127
7.2 La entrada de China a la OMC: creciente apertura.....	127
7.2.1 Compromisos de China ante la OMC.....	130
7.2.2 Rasgos de la adhesión de China a la OMC en la industria automotriz.....	131
7.2.3 Efectos en los grupos automotrices chinos.....	132
7.2.4 Efectos en los consumidores chinos.....	136
7.2.5 Efectos en las empresas trasnacionales.....	137
7.2.6 Efectos en los proveedores chinos.....	139
7.2.7 Medidas de protección de los grupos chinos ante la OMC.....	141
7.3 Perspectiva de la industria automotriz china.....	142
7.3.1 Metas futuras de los principales competidores.....	145
Conclusiones.....	149
Bibliografía.....	151
Anexos	154
Anexo 1. Estructura de la Industria Automotriz China	155
Anexo 2. Principales Leyes y Regulaciones para la Industria Automotriz China.....	156
Anexo 3. Compromisos de China ante la OMC concernientes a la Industria Automotriz China.....	163

Índice de Cuadros

Contenido	Página
Capítulo 2. Estrategia, Competitividad y Globalización de las Empresas	
Trasnacionales.....	7
Cuadro 2.1 Estrategias genéricas y selección estratégica.....	21
Capítulo 3. Las reformas económicas en China a partir de 1980.....	36
Cuadro 3.1 Participación de la industria en el PIB de China (1000millones de dólares).....	41
Cuadro 3.2 Participación de los distintos tipos de empresa en exportaciones de bienes industriales.....	42
Cuadro 3.3 Inversión extranjera directa en China por país de procedencia 2002.....	47
Cuadro3.4 principales leyes de IED en China.....	48
Cuadro 3.5 Sectores de destino de los proyectos de IED en 2002 (miles de millones de dólares).....	52
Cuadro 3.6 Evolución del comercio exterior en China 1978-2003 (miles de millones de dólares).....	57
Cuadro 3.7 Principales destinos de las exportaciones chinas en 2002 (miles de millones de dólares).....	58
Cuadro 3.8 Principales exportaciones de China en 2002.....	59
Capítulo 5. Planeación Gubernamental de la Industria Automotriz China.....	83
Cuadro 5.1 Predicción de la población de vehículos y demanda para 2005 (millones de unidades).....	88
Cuadro 5.2 Predicción de la demanda de vehículos en China (millones).....	89
Cuadro 5.3 Predicción de la demanda de camionetas (millones de unidades).....	91
Cuadro 5.4 Predicción de la demanda de camiones (millones de unidades).....	93
Capítulo 6. La Estructura Actual del Sector Automotriz en China.....	101
Cuadro 6.1 Producción de vehículos (número de unidades).....	103
Cuadro 6.2 Participación de mercado de las principales joint ventures de vehículos de pasajeros.....	106
Cuadro 6.3 Entrada de las principales joint ventures en la industria Automotriz china.....	109
Cuadro 6.4 Joint ventures de GM en China.....	112
Cuadro 6.5 Joint ventures de Toyota en China.....	117
Cuadro 6.6 Producción de vehículos granjeros.....	121

Capitulo 7. El Futuro de la Industria Automotriz.....	127
Cuadro 7.1 Cronología del ingreso de China a la OMC.....	129
Cuadro 7.2 Principales joint ventures de GM en China.....	134
Cuadro 7.3 Principales joint ventures de auto partes en China.....	140
Cuadro 7.4 Tres escenarios posible en la industria automotriz china.....	142
Cuadro 7.5 Mercado de vehículos y su pronostico para 2010 (miles de vehículos).....	143
Cuadro7.6 Planes a corto y mediano plazo de los principales empresas automotrices en el mercado chino.....	145
Cuadro 7.7 Planes a corto y mediano plazo de los principales fabricantes chinos.....	148

Índice de Gráficos

Capítulo 2. Estrategia, Competitividad y Globalización de las Empresas	
Trasnacionales.....	7
Gráfico2.1 fuerzas competitivas de la industria.....	14
Capitulo 3. Las reformas económicas en China a partir de 1980.....	36
Gráfica 3.1 Inversión extranjera directa en China.....	46

Sumario

La industria automotriz China: creación, estructura e influencia de la inversión extranjera directa a partir de las reformas económicas de 1980.

El objetivo de esta investigación es analizar la evolución de la industria automotriz china, a partir de las reformas económicas de inicios de la década de los ochenta, describiendo los cambios que la industria ha tenido frente a la presencia de la inversión extranjera directa, así como su nueva configuración a partir de la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Así como también describir la trayectoria de la industria automotriz desde su creación en 1950.

Para alcanzar estos objetivos se recurrió a informes de organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), paginas electrónicas de las principales ensambladoras a nivel mundial, del gobierno chino y fuentes secundarias. La información se examinó bajo el análisis de sectores industriales, y del comportamiento a nivel internacional de las empresas transnacionales.

Este trabajo se divide en tres partes que describen las reformas económicas que China ha llevado a cabo para alcanzar sus altos niveles de desarrollo económicos, el surgimiento de la industria automotriz, su configuración actual y el importante papel que ha jugado la inversión extranjera directa, así como los efectos que la adhesión de China a la OMC ha tenido en los diferentes actores de la industria.

La conclusión de este trabajo es que los objetivos originalmente planteados por el gobierno chino, de fomentar la inversión extranjera en el sector automotriz, con el objetivo de crear una industria automotriz autónoma han quedado lejos de la realidad y las grandes empresas automotrices transnacionales se han apoderado del mercado chino, (a pesar de las limitantes por parte del gobierno chino en la participación de inversión extranjera en la creación de una joint venture no mayor a 50%,) en detrimento de los productores nacionales, por lo que se prevé una completa extranjerización de la industria automotriz china, que en un periodo no mayor de diez años se convierta en un polo de exportación automotriz a nivel mundial.

PARTE I
METODOLOGÍA Y MARCO TEÓRICO

Capítulo 1 . Introducción

1.1 Planteamiento del Problema

Hasta hace poco mas de una década China era un país del que poco se hablaba desde el punto de vista económico y distaba de ser una amenaza. Sin embargo ahora es motivo de admiración y estudio debido a que está compitiendo en los mercados internacionales y afectando a muchos países entre los que se encuentra México. A partir de 1998 su Producto Interno Bruto (PIB) ha crecido en promedio 9% anual como resultado de importantes modificaciones en su política económica y en sus relaciones con actores internacionales, como es la Organización Mundial del Comercio (OMC) a la cual se adhirió en 2001 y en la que marca una nueva etapa en su configuración y desarrollo.

El éxito económico logrado por China tiene como pilar las reformas económicas que se realizaron en varios sectores a partir de 1980. Como primer paso reformó su marco institucional y transformó las instituciones creadas durante el socialismo permitiendo la coexistencia de la planificación estatal con la economía de mercado (González García J.2000:92). Posteriormente se realizó una serie de modificaciones en los sectores agrícola, industrial y principalmente en el comercio exterior y en la inversión extranjera directa (IED).Una característica muy importante de estas reformas fue que se aplicaron en un régimen socialista sin desequilibrios macroeconómicos lo que le dio una base sólida para la transición de una economía socialista planificada a una economía socialista de mercado. Los cambios se implantaron gradualmente y únicamente cuando los resultados fueron positivos se aplicaron a otras áreas; tal es el caso de las Zonas Económicas Especiales.

La Inversión Extranjera Directa (IED) junto con la apertura comercial, sustentaron la estrategia de desarrollo que transformó la economía. Como primer punto China creó todo un marco para regular las empresas con participación extranjera, y en 1986 se emitió la ley sobre empresas con propiedad extranjera. En 1980 para estimular la atracción de IED, comenzó la creación de zonas económicas especiales, en las que se aplicaron una importante serie de medidas para estimular la inversión, tales como la reducción impositiva y algunas exenciones importantes al ingreso, debido a estas modificaciones China ha recibido cuantiosos flujos de IED, en 1983 captó 2,300 millones de dólares, en 2003 superó los 53,000 millones de dólares. El origen de la mayor parte de la IED proviene de las economías asiáticas, principalmente de Hong Kong 49% y Taiwán con 13% en 2002. La mayor parte de la IED se concentra en el sector industrial manufacturero con más de 70%.

El comercio exterior ha desempeñado un papel muy importante en el desarrollo económico de China, en 1978, su comercio exterior registró 20 mil millones de dólares y en 1997 alcanzó más de 325 mil millones, con lo que su cuota en las exportaciones mundiales aumentó de 0.3% a casi 3%. (Cornejo R. 1999:601). En 2003 de acuerdo a la OMC, China logró un incremento en sus importaciones de 35% y en las exportaciones de 40%.

En lo concerniente a la reformas en la industria, estas se enfocaron a fortalecer la base industrial y elevar el nivel de la producción, beneficiando a las industrias siderurgica, minera, energía eléctrica, petroquímica y automotriz. A partir de este periodo la industria china tuvo un crecimiento sorprendente, con tasas promedio superiores a 40% anual, debido a que se amplió el sistema de propiedad (que anteriormente era propiedad exclusiva del estado) con la incorporación del capital privado y extranjero. Dentro de las estrategias de fomento a la industria destaca la prioridad que se dio a la industria pesada que incluye entre otras la industria automotriz.

La industria automotriz surgió en China en 1950, sin embargo el mercado interno estaba muy restringido y la mayoría de sus vehículos eran de importación, a excepción de los vehículos granjeros, que eran fabricados por productores nacionales.¹ Estos autos tienen características de tractores y motocicletas y su mercado son los campesinos, ya que una parte considerable de la población es agrícola.

Uno de los objetivos del gobierno chino a partir de las reformas de principios de los ochenta, ha sido impulsar el crecimiento de la inversión extranjera directa dentro del sector automotriz por medio de joint ventures (JV). Estas obligan la asociación con un productor chino y cuya participación, no exceda 50%, con el objetivo de desarrollar una industria automotriz propia. El gobierno regula este sector por medio de los planes quinquenales y las políticas industriales automotrices. La inversión extranjera ha jugado un papel muy importante en esta actividad productiva; en este año se han destinado 12 mil millones de dólares de IED.

La IED inició en 1983, mediante la creación de la primera joint venture Beijing Jeep Co. con la asociación de Chrysler y Beijing Motors Co., a partir de este momento surgió una nueva etapa en la industria automotriz ya que el mercado chino empezó a ser invadido por JV, en asociaciones con empresas trasnacionales y fabricantes chinos. Actualmente existen más de 540 joint ventures (JV) en el mercado chino.

El crecimiento del sector automotriz ha sido espectacular y ha superado cualquier pronóstico, en 1986 producía solo 370 mil vehículos y en 2003 alcanzó una cifra record con 4.4 millones de unidades. Se estima que para el final de la década se producirán 10 millones de vehículos convirtiéndose en el segundo mercado mundial más importante después de Estados Unidos. De acuerdo a varios analistas el desarrollo de la industria automotriz china representa el establecimiento de un exceso de capacidad instalada, que no puede ser absorbida en el mercado interno por lo que esta producción saldrá a competir en los mercados internacionales lo que puede representar una amenaza para México.

1.2 Objetivos principal y secundarios

El objetivo central de este trabajo es analizar la evolución de la industria automotriz china a partir de las reformas estructurales de 1980, describiendo los cambios que ha tenido frente al proceso de globalización. Específicamente nos interesa analizar la trayectoria de creación y desarrollo de la industria automotriz china y los cambios ocasionados por las reformas de la década de los ochenta, la inversión extranjera directa y la entrada a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

1. China no producía vehículos de pasajeros, se importaban y eran destinados exclusivamente a altos niveles políticos y del ejército, los ciudadanos tenían prohibido adquirir algún vehículo. Dicha restricción fue suprimida a mediados de 1980.

En cuanto a los objetivos secundarios de la investigación hemos planteado los siguientes:

Describir las reformas que ha llevado a cabo China a partir de 1980 para lograr su desarrollo económico

- Describir la trayectoria de creación y desarrollo de la industria automotriz china (1950-2004)
- Describir la actual configuración de la industria automotriz en China. (2004)
- Analizar los cambios en la industria automotriz china, a partir de su entrada en 2001 a la OMC.
- Analizar el papel de las empresas automotrices transnacionales en China.
- Analizar el plan de desarrollo de la industria automotriz china establecido por el gobierno a través del X Plan quinquenal (2000-2005), y en la política Industrial Automotriz.
- Definir los escenarios de la situación de los productores automotrices ante la nueva configuración de la industria automotriz con su entrada a la OMC.

1.3 Preguntas e hipótesis

Para ello se responderán las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál ha sido la trayectoria de desarrollo de la industria automotriz china ante el proceso de globalización?

2. ¿Cómo los fabricantes automotrices chinos guardarán su autonomía y competitividad frente a las ensambladoras transnacionales?

3. ¿En el nuevo contexto de la inserción de China a la economía mundial, marcada por su adhesión a la OMC, es posible crear una industria automotriz propia?

4. ¿Es posible que los productores automotrices chinos compitan a nivel internacional con sus vehículos de producción local?

Como hipótesis central se plantea que a partir de 1978 el gobierno chino planeó la reestructuración de la industria automotriz para que pasara de una industria fragmentada a un oligopolio en el que el capital local tuviera participación mayoritaria. Sin embargo, en los últimos veinte años la inversión extranjera directa ha sido superior a lo planeado y a partir de la entrada a la OMC se han tenido que hacer concesiones extraordinarias que ponen los planes iniciales en una perspectiva diferente y obligan la transnacionalización de la industria.

1.4 Alcances y límites de la investigación

Durante la realización de esta investigación nos fue imposible consultar anuarios y estadísticas de primera mano que el gobierno chino emite, así como en algunos casos las leyes y políticas aplicables, como es el caso de la política industrial automotriz de 2004, por lo que en algunos casos se tuvo que consultar fuentes secundarias.

1.5 Fuentes de información

Esta es una investigación basada en fuentes secundarias que utiliza la metodología para el análisis de sectores industriales y conceptos sobre operación de las transnacionales. Se consultaron documentos publicados por el gobierno de china, organizaciones mundiales como la OMC y la UNTAC. También se tuvo acceso a libros, revistas especializadas, tesis y páginas de Internet de los diferentes actores como son: fabricantes de automóviles, despachos mundiales de asesoría, proveedores mundiales de auto partes. ²

1.6 Estructura del trabajo

Para alcanzar nuestro objetivo organizamos esta tesis en siete capítulos: en la primera parte se desarrolla la metodología y el marco teórico de la investigación y se divide en dos capítulos:

El capítulo 1. Delimita el problema objeto de estudio y señala los objetivos central y secundarios de la investigación, las preguntas de investigación e hipótesis, así como las fuentes de la investigación.

En el capítulo 2 se presentan conceptos y metodologías que nos ayudan a describir los cambios en la industria automotriz china. La técnica para el análisis de los sectores industriales y de la competencia propuesta por Porter nos proporciona algunas referencias para el análisis. También se establece algunos conceptos para el análisis y operación de las empresas transnacionales con el objeto de aplicarlos en el análisis de inversión extranjera directa en la industria.

La segunda parte describe las reformas económicas en China y los orígenes de la industria automotriz, así como el papel gubernamental en el desarrollo de la industria por medio de los planes quinquenales.

El capítulo 3 busca construir un marco de referencia para introducir el tema de la industria automotriz. Se habla sobre los cambios que sufrió la economía china, en general, a partir de la década de los ochenta. Se explican las reformas económicas, los cambios institucionales y la estrategia global de desarrollo, que incluye la reforma agrícola e industrial, como bases del cambio. Se describen las fases de la liberalización, las restricciones y promociones al comercio exterior y los cambios logrados con la apertura comercial. Se puntualiza sobre la inversión extranjera directa, su marco legal, y las zonas económicas especiales como medida de promoción de inversión extranjera directa.

². Se utilizaron fuentes secundarias debido a que las fuentes primarias eran en su mayoría documentos publicados por la industria automotriz china y cuyo costo estuvo fuera de nuestro alcance.

En capítulo 4 se analiza la creación y evolución de la industria automotriz china. Se localizan tres etapas: la primera, en 1959, cuando el gobierno comunista chino decide la creación de la industria automotriz para evitar la importación de vehículos y se crea la First Automotive Works. En la segunda etapa marcada por la política de autosuficiencia regional de la Revolución Cultural en 1964, que se caracteriza por apertura de plantas ensambladoras en casi todas las provincias y se crea la Dongfeng Motors (DFM) en Shanghai. La tercera etapa inicia en la década de los ochenta en donde la injerencia de la inversión extranjera directa en la industria automotriz empieza a cambiar la estructura de la industria e introduce nuevas capacidades tecnológicas y administrativas.

El capítulo 5 describe los puntos más sobresalientes de los planes del gobierno referentes a la industria automotriz. Los planes de gobierno que se conocen como planes quinquenales, en este trabajo se revisa el décimo plan quinquenal que va de 2000 al 2005. Se presentan los objetivos del gobierno respecto a la industria: guiar y promover la formación de grandes grupos empresariales basándose en empresas líderes como FAW, DMC y Auto Shanghai. También se incluye las acciones para la promoción del desarrollo de partes y componentes, los pronósticos de producción y la problemática se pretende solucionar con estos planes.

En la tercera parte se analiza la estructura actual de la industria automotriz, es decir la inversión extranjera a través de las joint ventures y los productores locales; así como el impacto que ha tenido y tendrá la adhesión de China a la OMC en los productores chinos, las empresas transnacionales y los proveedores de auto partes. También se define el pronóstico para 2010 de la industria automotriz basado, en la tendencia de mercados regionales y en los planes futuros de las principales ensambladoras extranjeras.

Para ello se divide en dos capítulos.

El capítulo 6 describe la industria. Se muestran dos sistemas de producción: los vehículos tradicionales en donde la inversión extranjera directa, a través de joint ventures, tiene el liderazgo del mercado y los vehículos locales, conocidos como granjeros, en los que no existe participación de capital extranjero. Se detectan las empresas fabricantes de automóviles, su producción, sus principales características. Se pone especial atención a las joint ventures y en su participación en la producción y demanda, y capacidades debido a que ahora dominan completamente el mercado Chino.

El capítulo 7 describe los cambios que se promueven en la industria automotriz china a partir de su ingreso a la OMC en noviembre de 2001. El cumplimiento de los compromisos con esta organización llevará a China a desmantelar la industria automotriz local ya que obligan a eliminar cualquier subvención u otorgamiento preferencial de créditos a las empresas de capital local y estas tienen que competir con empresas con multinacionales con grandes recursos económicos propios. También se presenta el pronóstico para 2010 de la industria automotriz en base a la tendencia del estudio de mercados regionales.

Finalmente se presentan las conclusiones sobre el trabajo de investigación. La industria automotriz esta evolucionando hacia una nueva etapa en que siete ensambladoras tienen el control del mercado y la industria se perfila como un polo mundial de manufactura automotriz para la exportación de vehículos y auto partes a nivel internacional al final de esta década.

Capítulo 2. Estrategia, Competitividad y Globalización de las Empresas Transnacionales

2.1 Introducción

En este capítulo se presentan los principales aspectos teóricos que permitirán establecer un marco de análisis para el tema de tesis. En primer lugar se presenta el concepto de estrategia, proceso de dirección estratégica, y en el enfoque de posicionamiento. En segundo lugar se define el comportamiento y las principales características de la empresas transnacionales, así como las diversas teorías sobre su crecimiento.

2.2 La Estrategia: concepto, formulación y análisis

El concepto de estrategia tiene raíces militares desde la época de la antigua civilización griega. El verbo *stratego* significa “planificar la destrucción de los enemigos en razón del uso eficaz de los recursos” (Mintzberg, 1997:1). Aunque también se considera a Sun Tzu, militar chino, como el primero en escribir un tratado sobre estrategia y táctica militar que se titula “El arte de la guerra”

la primera definición moderna de estrategia fue elaborada por Alfred D. Chandler y la define como el elemento que determinaba los objetivos básicos a largo plazo, así como la adopción de cursos de acción y la asignación de recursos necesarios para alcanzar dichos objetivos (Mintzberg, 1997: 2).

2.2.1 Formulación

La estrategia indica cómo lograr los objetivos propuestos y cómo luchar por la misión. Es decir: cómo alcanzar las metas, cómo lograr una ventaja competitiva, cómo atacar los puntos débiles de los rivales, cómo fortalecer la posición empresarial en el mediano y largo plazo.

Para la formulación de la estrategia se parte primero del análisis del ambiente externo de la compañía para ubicar las fuerzas que motivan el cambio y las fuerzas competitivas en la industria donde opera la compañía. Posteriormente, se realiza el análisis de la situación interna de la compañía ubicando las fortalezas y debilidades. Luego se evalúan las diferentes rutas estratégicas que se encuentran al confrontar las oportunidades y amenazas del entorno con las fortalezas y debilidades de la organización, y se selecciona la más adecuada. (López C.2002:14)

Los factores que moldean la estrategia se dividen en externos e internos.

- a) Entre los factores externos se tienen: consideraciones sociales, políticas, legales, normativas, atractivo del sector industrial, condiciones competitivas cambiantes y oportunidades y amenazas para la compañía.
- b) Entre los factores internos se tienen: puntos fuertes y débiles y capacidad competitiva de la organización ambiciones personales, filosofías empresariales y principios éticos de la alta dirección valores compartidos y cultura de la compañía.

2.2.2 Análisis

Las decisiones acerca de la estrategia se basan en una evaluación del entorno externo y de la situación interna de la empresa, es decir el análisis de la situación externa, cuya principal finalidad es determinar los factores que afectarán directamente sus opciones y oportunidades.

“La esencia de la formulación de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente.” (Porter, 1982: 23). El entorno es muy amplio y complejo, sin embargo, el nivel más importante es el ambiente de tareas de la organización, es decir la industria donde compete.

Porter señala que “la estructura de un sector industrial tiene una fuerte influencia al determinar las reglas del juego competitivas así como las posibilidades estratégicas potencialmente disponibles para la empresa” (Porter, 1982: 23). La intensidad y la forma de la competencia en una industria no se dan por azar o coincidencia, tienen sus bases en la estructura de los mercados y va más allá del comportamiento de los competidores actuales. La estructura de la industria determina la rentabilidad potencial en el sector, y “la competencia opera en forma continua para hacer bajar la tasa de rendimiento sobre la inversión del capital hacia la tasa competitiva de rendimiento mínimo” (Op.cit.: 25).

De esta manera se podrá saber si la industria es una inversión atractiva y traducir este análisis en una estrategia competitiva en particular para la compañía. Los elementos básicos para el análisis de una industria se presentan a continuación:

a) Características económicas dominantes de la industria

Se requiere tener una visión general de los rasgos económicos dominantes de la industria. Se entiende por industria al grupo de compañías cuyos productos tienen atributos similares y que compiten por los mismos compradores. Factores a considerar:

- Mercado: tamaño, alcance, dinamismo (relación con el ciclo de vida de la industria).
- Alcance geográfico de la rivalidad competitiva: local, regional, nacional, global.
- Clientes. número de compradores y sus tamaños relativos
- Cantidad de rivales y sus tamaños relativos: industria fragmentada en pequeñas empresas o concentrada en pocas grandes firmas.
- Grado de integración hacia adelante o atrás, facilidad de entrada y salida
- Tecnología: ritmo de cambio tecnológico en procesos y productos.
- Economía de escala: en la producción, transporte o mercadotecnia
- Productos: de las empresas rivales son estandarizados/ diferenciados
- Curva de experiencia de la industria: fuerte o débil

- Uso de capacidad instalada: si la plena utilización es crucial para lograr eficiencia
- Necesidades de capital de trabajo y de inversión.
- Rentabilidad en la industria: sobre o bajo el promedio.

b) Fuerzas Motrices que generan cambios en la industria

Todas las industrias sufren cambios y nuevos desarrollos de tal magnitud que requieren una respuesta estratégica de las empresas participantes. Para ello es necesario entender las fuerzas que conducen a dichos cambios.

La teoría del ciclo de vida de la industria ayuda a explicar por qué cambian las condiciones en la industria, pero no conduce a una explicación completa (Porter, 1982: 179). Las etapas del ciclo de vida están fuertemente relacionadas a la tasa de crecimiento general de la industria (introducción, crecimiento, madurez y declinación) la que describe una curva en forma de “S” y a medida que la industria recorre su ciclo de vida cambiará la naturaleza de la competencia. (López Carmen:2002)

La teoría del ciclo de vida (Op. cit.:180) propone muchas consideraciones para la descripción de cada etapa, entre las más importantes están las siguientes:

- Introducción: existen pocas empresas, es el mejor periodo para aumentar la participación en el mercado y es cuando las funciones de investigación y desarrollo y de ingeniería son claves, margen de utilidad elevado pero también el riesgo.
- Crecimiento: muchos competidores, cambio hacia producción masiva, la comercialización es clave, máximas utilidades, el riesgo se reduce pues el crecimiento lo cubre.
- Madurez: el mercado es masivo, menos diferenciación del producto, capacidad de producción óptima, es vital tener costos competitivos pues la competencia es por precios, si se tiene baja participación es mal momento para buscar incrementar, la función clave es mercadotecnia, utilidades menores.
- Declinación: clientes refinados, capacidad de producción en exceso, control de costos clave, menos competidores, precios y márgenes en caída.

2.2.3 Dimensiones de la Estrategia

Las estrategias formales contienen tres elementos fundamentales:

- los objetivos más importantes que deben alcanzarse
- las políticas más significativas que guiarán o limitarán las acciones
- las principales secuencias de acción o programas que conducirán al logro de los principales objetivos

La industria nace con una estructura inicial y los procesos evolutivos la mueven hacia una estructura potencial que puede ser visualizada aunque rara vez plenamente conocida. “Sin embargo, implicados en la tecnología fundamental, en las características del producto y en la naturaleza de los compradores presentes y potenciales, existen una gama de estructuras que posiblemente podría alcanzar el sector industrial. Los instrumentos en gran parte de la evolución industrial son las decisiones de inversión de las empresas, en respuesta a las presiones o incentivos creados por el proceso evolutivo .” (Porter, 1982: 180).³

Se puede generalizar respecto a ciertos procesos evolutivos importantes interactuantes que se presentan en todos los sectores, aunque adoptan formas particulares que difieren en cada sector:

- *Cambios en la tasa de crecimiento a largo plazo de la industria:* un fuerte repunte en la demanda a largo plazo incentiva la entrada de nuevas empresas y alienta a las existentes a invertir en mayor capacidad; mientras en un mercado en contracción se posponen las inversiones en capacidad adicional y algunas pueden abandonar el sector.
- *Cambios en el perfil de los consumidores y cambios en los usos del producto:* pueden conducir a ampliar o limitar las líneas de productos, pueden aumentar o disminuir los requerimientos de capital, pueden originar un cambio en la mezcla de mercadotecnia.
- *Cambios en la preferencia de los consumidores* hacia un producto diferenciado en lugar de uno estandarizado, o a la inversa.
- *Cambios en la tecnología:* éstos pueden modificar en forma drástica las reglas del juego en la industria, puede introducir productos nuevos o reducir costos, cambios en las curvas de experiencia y puede modificar las necesidades de capital.
- *Difusión del conocimiento técnico:* conduce a erosionar la ventaja competitiva de la empresa que poseía este conocimiento y a empujar a las que no lo tenían. La transferencia de tecnológica cruzando las fronteras nacionales ha surgido como una fuerza motriz clave transformando empresas nacionales en globales.
- *Cambios en mercadotecnia* pueden ampliar la demanda, aumentar la diferenciación y bajar los costos unitarios.
- *Entrada o salida de compañías importantes:* la incursión de una empresa importante en una industria a otra industria, no solo modifica la posición de los jugadores clave sino también las reglas para competir; de igual forma la salida de una firma con buena participación en el mercado redefine la situación.
- *Incremento en la globalización de la industria:* la competencia global cambia los patrones de la ventaja competitiva entre las grandes empresas. La reducción de barreras comerciales, los acuerdos comerciales entre países, la transferencia tecnológica, surgimiento de demanda de un producto en varios países, las diferencias de costos de producción entre países (salarios, materias primas), son algunas de las razones.

3. De acuerdo al planteamiento de M Porter resultaría más adecuado realizar un análisis del proceso de cambio de la industria y ubicar las fuerzas que realmente generan este cambio.

- *Cambios en las políticas gubernamentales*: que pueden modificar fuertemente las reglas de la competencia en los mercados; la desregulación ha sido importante para industrias de telecomunicaciones, la reducción de aranceles ha sido clave para incrementar el grado de competencia en varias industrias, la política respecto a la reinversión conduce a decisiones sobre inversión y riesgo.

- *Cambios en el estilo de vida, valores, actitudes*: éstos pueden influir en cambios en la estructura industrial, por ejemplo la orientación hacia una alimentación sana y la preocupación hacia el colesterol, la sal, el azúcar, los aditivos químicos está modificando las bases de la industria alimentaria. La preocupación por la seguridad conducen a establecer nuevos estándares técnicos en los automóviles. La preocupación por el medio ambiente está afectando a las industrias contaminantes. (López C.2002:28)

2.4 Las fuerzas competitivas en la industria

La estrategia competitiva trata de establecer una posición provechosa y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial, es encontrar una forma de defenderse mejor contra estas fuerzas o pueda inclinarlas a su favor. Sin embargo, la estrategia competitiva no sólo responde al ambiente, sino que también puede tratar de modificar el ambiente a favor de la empresa (Porter, 1987: 20).

No se puede crear una estrategia exitosa si no se conocen las fuentes de presión y la naturaleza de la competencia en la industria, es decir, lo que Porter denomina la estructura de la industria y que están contenidas en el famoso “diamante” de cinco fuerzas:

- Rivalidad entre las empresas existentes en la industria
- Compañías que ofrecen productos sustitutos
- Nuevos competidores potenciales
- Fuerza de los proveedores
- Fuerza de los compradores

El poder de estas cinco fuerzas competitivas es una función de la estructura de la industria y determinan el nivel del margen de ganancias de ésta, pues influyen los precios, los costos y las decisiones de inversión requerida por las empresas. El poder de las fuerzas competitivas varía de industria a industria y va cambiando con la evolución del sector industrial. Porter (1987: 22) señala que hay sectores que tienen las fuerzas a su favor y la mayoría de empresas puede tener elevadas utilidades como los sectores de farmacéuticos, refrescos y edición de bases de datos; pero en otros sectores donde la presión de una o más fuerzas es intensa entonces existen pocas empresas con márgenes altos a pesar de los mejores esfuerzos de dirección. (López C.2002:37)

1) *La rivalidad existente entre los competidores*

Es la más poderosa de las cinco fuerzas. “la rivalidad competitiva se convierte en un juego de estrategias, de movimientos y contra movimientos que se juega en condiciones de guerra de acuerdo con las reglas de la competencia entre empresas. Las armas que se usan para competir pueden ser el precio, la calidad, las características del producto, los servicios, las garantías, la publicidad, mejores redes de mayoreo, etcétera.” (Thompson, 1998: 76).

Se tienen dos principios de la rivalidad competitiva:

- Una poderosa estrategia competitiva utilizada por una firma intensifica las presiones en las otras.
- La forma en que los rivales utilizan los diferentes instrumentos competitivos para tratar de aventajar a los otros moldea las reglas de la competencia en la industria

Los factores que influyen en el grado de rivalidad de la industria, de acuerdo a Porter (1982) entre otros, son:

-La rivalidad es mayor cuando los clientes no están satisfechos con su posición en el mercado y realizan movimientos para mejorarla a expensas de sus rivales

-La rivalidad tiende a ser mayor cuando la demanda del producto crece con lentitud.

-La rivalidad es más intensa cuando a los clientes no se les dificulta cambiar de una marca a otra.

La rivalidad tiende a crecer cuando es más difícil salir de un negocio que quedarse en éste y competir arduamente. Por otro lado, también se incrementará la rivalidad cuando sea fácil entrar a la industria. 4

2) *Los competidores potenciales.*

Los competidores potenciales pueden modificar drásticamente las posiciones ya adquiridas de las compañías existentes en la industria. La gravedad de la amenaza del ingreso en un mercado depende de dos factores: las barreras de ingreso y la reacción esperada de las empresas ya establecidas hacia nuevos competidores.

Existen diferentes tipos de barreras de entrada y su relevancia varía de una industria a otra, entre las más importantes se consideran:

- economías de escala
- incapacidad de obtener acceso a la tecnología y al conocimiento especializado
- elevados requerimientos de capital

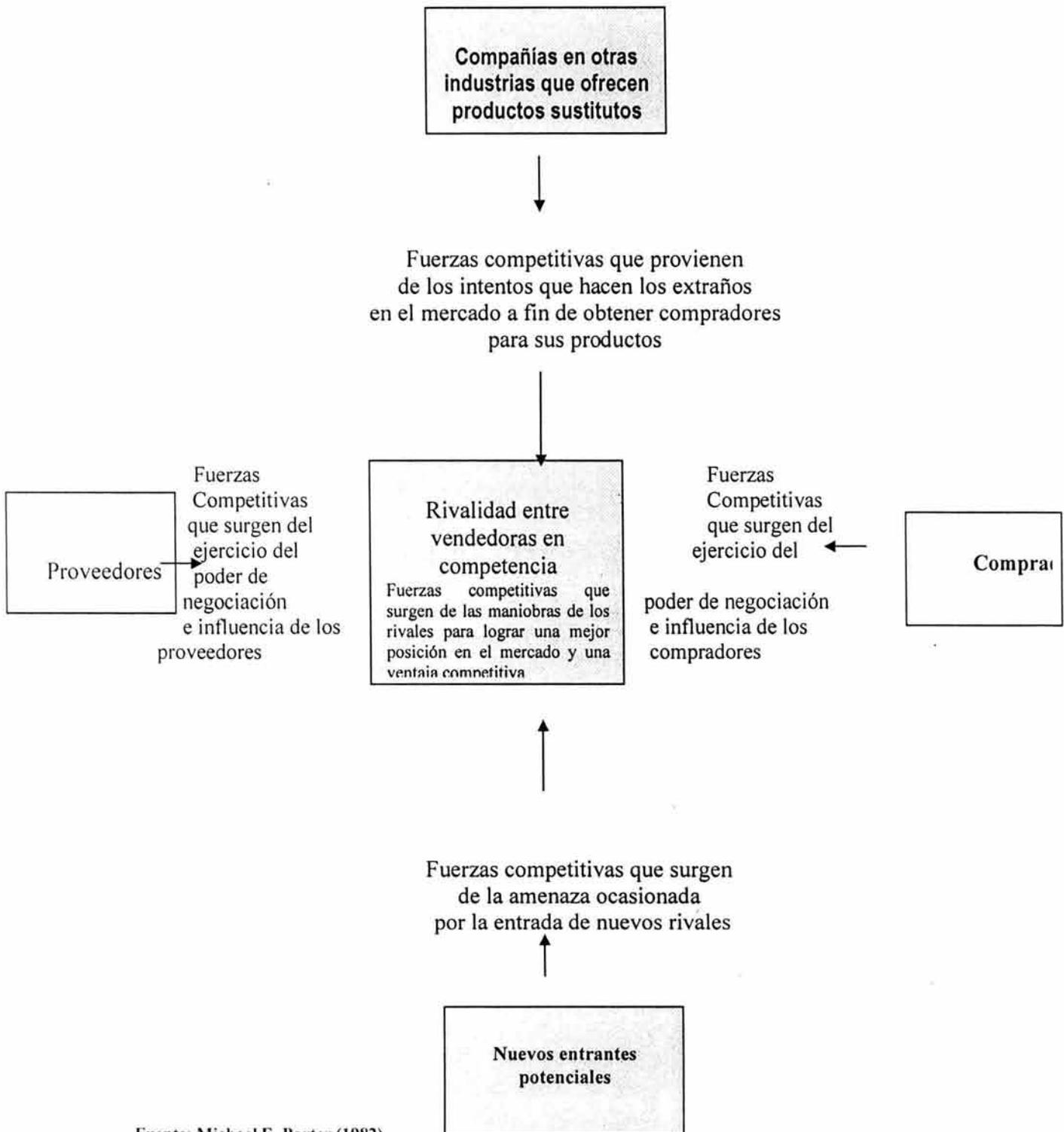
4. Para Thompson (1998), el grado de rivalidad en una industria se mide por el margen de utilidades, es decir la rivalidad es intensa cuando los competidores generan bajos márgenes de utilidad, moderada cuando obtienen la mayoría utilidades y la rivalidad es débil cuando varias compañías obtienen utilidades superiores a las del promedio de la industria.

- desventaja en costos independientes del tamaño
- efectos de la curva de aprendizaje y experiencia
- preferencia por ciertas marcas y lealtad de los clientes
- difícil acceso a canales de distribución
- políticas regulativas
- aranceles y restricciones comerciales internacionales

Supongamos que un competidor potencial en la industria está dispuesto a superar las barreras de entrada, todavía tiene que enfrentar la forma en que reaccionarían las compañías existentes. La reacción puede ser pasiva o ineficaz, o puede ser muy agresiva y originar la salida del nuevo competidor. (López C.2002:35)

El grado de la fuerza competitiva de las entradas potenciales está directamente relacionado con el nivel de "atractividad" de la industria (Porter, 1982: 42), es decir con su margen de ganancias. Si ésta es elevada entonces la entrada potencial es una fuerza competitiva poderosa.

Gráfico 2.1 Las fuerzas competitivas de la Industria



Fuente: Michael E. Porter (1982)

3) *Los productos sustitutos*

La fuerza competitiva de productos sustitutos de fácil acceso y precios razonables influye en varias formas:

- establece un tope en los precios que puede exigir una compañía en una industria sin dar a los clientes el motivo para cambiar a los sustitutos

- establece un máximo de beneficios que pueden obtener las empresas de la industria

la disponibilidad de los sustitutos motiva a los clientes a comparar calidad, rendimiento y precio, esto conduce a buscar estrategias que diferencien el producto de la industria de los sustitutos.

En general, la fuerza competitiva de los sustitutos será mayor cuanto menor sea su precio, mayor su calidad y rendimiento, y cuanto menor sean los costos por el cambio para el usuario.

4) *El poder de los proveedores.*

El poder de los proveedores en una industria depende de las condiciones de mercado en la industria del proveedor y de la importancia del producto que venden.

Si el producto que fabrica el proveedor es estandarizado disponible en el mercado donde hay varios proveedores con capacidad de surtir los pedidos, entonces la fuerza competitiva de estos es débil, y su capacidad de negociación escasa. Esto también ocurre cuando existen buenos sustitutos y el cambio no resulta caro ni difícil (envases de vidrio por aluminio), o cuando la industria a la que abastecen es un cliente importante. En éste último caso, el bienestar de los proveedores depende en gran medida de sus clientes importantes, de tal manera que los proveedores tienen incentivo para ofrecer precios razonables, mejorar calidad y servicios. Si los clientes desarrollan una estrecha relación de trabajo con proveedores principales pueden obtener ganancias mutuas.

Por otro lado, los proveedores poderosos pueden generar reducción en el margen de ganancias de la industria cuando incrementan precios y no pueden ser trasladados a los clientes de la industria. Los proveedores poderosos son aquellos cuyos productos representan una fracción muy importante de los costos del producto de la industria, cuando son cruciales para los procesos de producción y/o cuando afectan de manera importante la calidad del producto.

Esta fuerza también es poderosa cuando no es fácil de cambiar de proveedor, o cuando ofrecen un componente a un costo menor del que pueden hacerlo los mismos miembros de la industria. Es el caso de los motores pequeños para los fabricantes de equipos mecánico para exteriores (podadoras, silla de ruedas, etcétera). Pero cuando un comprador requiere una cantidad tal de dicho componente que por volumen puede igualar los costos del proveedor entonces se justifica la integración hacia atrás (fabrica lo que el proveedor le vendería), con lo cual el proveedor pierde todo su poder. (López C.2002:42)

5) *La fuerza de los compradores*

La fuerza de los compradores puede presionar los precios a la baja, o por una calidad superior o por más servicios, induciendo a una mayor competencia entre los vendedores a expensas de la rentabilidad de la industria. Un grupo de compradores puede ser poderoso si convergen los siguientes rasgos:

- Si está concentrado o compra grandes volúmenes con relación a las ventas del proveedor.
- Si los productos que compran son estandarizados o no diferenciados.
- Si las materias primas que compran representan una proporción alta de los costos del comprador.
- Si el cambio de proveedor no le representa costos altos.
- Si los compradores enfrentan una baja en utilidades.
- Si el producto que compran no es importante para la calidad de los productos o servicios que fabrica el comprador
- Si el comprador tiene información completa sobre la demanda, precios de mercado y sobre todo de los costos
- Si los compradores son comerciantes al menudeo y pueden influir en las decisiones de compra de los consumidores, entonces su poder será mayor.

Los compradores pueden significar una amenaza de integración hacia atrás, y si ese es el caso están en posición de exigir más en la negociación.

Acerca de la acción del gobierno Porter (1982: 48) señala que también puede afectar la posición de un sector industrial, pero en lugar de analizarlo como algo aislado, propone ver cómo actúa a través de las cinco fuerzas. En muchos sectores industriales el gobierno es un comprador o un proveedor e influye en la competencia industrial por las políticas que adopta como tal. También puede afectar mediante leyes o reglamentos la posición de los sustitutos, así como en el grado de rivalidad de competidores influyendo en el crecimiento industrial, la estructura de costos, etc. En el análisis estratégico es necesario tener en cuenta esta influencia del gobierno en las condiciones de la competencia, pero también se requiere tratar al gobierno como un agente que puede ser influido.

2.4.1 Evaluación de las posiciones competitivas de las compañías rivales

Hasta el momento el análisis se ha dirigido al conjunto de la industria, pero al interior de los sectores existen empresas que tienen diferentes estrategias competitivas, diferente participación en el mercado y margen de ganancias. La ubicación del mapa de grupos estratégicos ayuda a un mejor análisis sobre todo cuando hay muchas empresas en la industria, siendo de un nivel intermedio entre la visión de la industria y la empresa en particular. (López C.2002:53)

Un grupo estratégico consiste en el conjunto de aquellas compañías rivales que tienen enfoques y posiciones competitivas similares en el mercado. Para construir un mapa de grupos estratégicos se ubican las características que diferencian a las compañías rivales y se usan éstas como variables en mapa cartesiano. Estas características pueden ser: precios, calidad, cobertura geográfica, grado de integración vertical, magnitud de línea de productos, uso de canales de distribución, el grado de servicio ofrecido.

Las fuerzas motrices favorecen a algunos grupos estratégicos y dañan a otros, de tal manera que las empresas que están en grupos recibiendo influencia negativa deben tratar de cambiarse a un grupo colocado en posición favorable. La dificultad de este cambio depende de las barreras a la movilidad entre un grupo y otro. Por ejemplo, en la industria de artículos para el hogar, el cambio desde un grupo que sea ensamblador con línea de productos reducida a otro grupo estratégico con integración vertical, marca reconocida y amplia línea de productos. O si el cambio de grupo implica un cambio radical de tecnología que sería muy costosa. (López C.2002:41)

La rivalidad en la industria será mayor cuando existen varios grupos estratégicos y cuando más cerca estén los grupos estratégicos en el mapa. Sin embargo no todas las diferencias en la estrategia son de igual importancia, la que más afecta el grado de rivalidad entre grupos estratégicos es cuando se disputan el mismo mercado. Al formular la estrategia competitiva en realidad se está eligiendo el grupo estratégico en el cual competir.

2.4.2 Análisis de los competidores: predicción de los movimientos futuros

Los estrategas exploran con cuidado a los competidores, buscan entender sus estrategias, pues no se puede vencer a los rivales sin conocer sus acciones presentes y estimar la dirección de sus movimientos futuros. Por ello es conveniente identificar las estrategias de los competidores: la amplitud competitiva, propósito estratégico, objetivo de participación en el mercado, actitud estratégica, estrategia competitiva.

El análisis de los competidores implica ubicar los que serán los principales contendientes en la industria y tratar de predecir sus movimientos futuros.

2.5 Estrategias competitivas genéricas

La estrategia competitiva de una empresa surge de las elecciones acerca de producto, mercado y habilidades distintivas, que le permitan lograr una ventaja competitiva para superar el desempeño de sus rivales. Las empresas han desarrollado diversas maneras para lograr estrategias competitivas y la mejor estrategia para una empresa en particular es una creación única que refleja sus condiciones específicas. (López C.2002:42)

Porter (1982) identifica tres estrategias genéricas para crear una posición de ventaja en el largo plazo y superar a los competidores. Las estrategias se denominan genéricas pues todas las empresas pueden seguirlas independientemente si están en una u otra industria. Las empresas al enfrentar las fuerzas competitivas en la industria pueden desarrollar cualquiera de estas tres estrategias genéricas: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque.

2.5.1 Estrategia de liderazgo en Costos

Esta estrategia se adopta en respuesta a una alta sensibilidad de la demanda con respecto a los precios, buscando permanentemente la reducción de costos a través de economías de escala y efectos de la curva de experiencia. Los avances tecnológicos son muy importantes, aplicados tanto en las áreas de manufactura como en manejo de materiales, distribución y servicio al cliente, es decir a lo largo de la cadena de valor.

La adopción de esta estrategia es conveniente cuando se trata de un producto o servicio estandarizado, que los consumidores lo usan de la misma manera, y en el cual es difícil establecer una diferenciación que sea valiosa para el cliente. Una empresa embarcada en esta estrategia tiene que conseguir producir a menores costos que sus competidores, obteniendo utilidades por encima del promedio industrial a pesar de la presencia de una intensa competencia. (Porter 1982:59)

La posición de bajo costo da a la empresa una defensa contra las cinco fuerzas competitivas señaladas por Porter. "Su posición en costos da a la empresa una defensa contra la rivalidad entre competidores, ya que sus costos más bajos significan que todavía puede obtener utilidades después de que sus competidores se deshicieron de sus utilidades por la fuerte competencia. Asimismo, los factores que conducen a un bajo costo por lo general también ponen sustanciales barreras de ingreso a posibles nuevos competidores. Una posición de bajos costos defiende a la empresa contra los compradores poderosos, ya que éstos ejercen su poder para hacer bajar precios al nivel del competidor que le sigue en eficiencia. El bajo costo proporciona defensas contra los proveedores poderosos dando más flexibilidad para enfrentarse a los aumentos de costos de los insumos. Por último, una posición de bajo costo por lo general coloca a la empresa en una posición favorable con relación a sus competidores en el sector industrial frente a los posibles sustitutos." (op.cit: 56).

La ventaja en costos le permite salir menos afectado si hay incremento de precios de insumos si hay proveedores poderosos, y menos afectado por una caída en el precio si hay compradores poderosos. Si productos sustitutos comienzan a entrar en el mercado, el líder en costos puede reducir precio para competir con ellos y conservar su participación en el mercado. La ventaja en costos del líder constituye una barrera de entrada, pues para que otras empresas entren exitosamente a la industria tendrían que hacerlo a menores costos que el líder.

Para desarrollar esta estrategia genérica la empresa tiene que realizar selecciones estratégicas acerca de producto, mercado, inversión y habilidades distintivas.

Los productos son mas bien estandarizados, tienen muy bajo nivel de diferenciación ya que la diferenciación es costosa; la compañía no intenta ser la primera en ofrecer una nueva característica del producto a los clientes.

En general la compañía no tiene en cuenta los diferentes segmentos del mercado y posiciona su producto para el cliente promedio, buscando la mayor participación posible en el mercado.

Las habilidades distintivas que se requieren son aquellas que le permitan aumentar eficiencia y disminuir costos en comparación con sus rivales.

Se requiere un vigoroso esfuerzo para reducir costos basados en la experiencia, controles de costos y gastos indirectos; aunque la calidad y el servicio no pueden ser descuidados. Es esencial tener o desarrollar habilidades distintivas en fabricación y administración de materiales, así como en fabricación flexible y las otras capacidades relacionadas.

Por ejemplo, el área de Ventas puede desarrollar la habilidad de conseguir grandes y estables conjuntos de pedidos de los clientes, esto posibilita que el área de Operaciones realice jornadas prolongadas de producción y así obtener economías de escala y reducir costos. El área de Recursos Humanos puede ofrecer capacitación para incrementar la productividad del empleado, mientras el área de Investigación y Desarrollo puede especializarse en mejorar los procesos para reducir costos. (López C.2002:63)

“La implantación de esta estrategia puede requerir la inversión de un fuerte capital inicial en equipo de primera categoría, precios agresivos y pérdidas iniciales para lograr la participación en el mercado. Una alta participación en el mercado a su vez puede permitir economías que hagan bajar los costos aún más. Una vez lograda, la posición de bajo costo proporciona elevadas utilidades, que sería preferible reinvertirse en nuevo equipo e instalaciones modernas para mantener su liderazgo en costos.” (Porter, 1982: 57).

2.5.1.1 Riesgos de la estrategia de liderazgo en costos

Una empresa con esta estrategia no puede confiar que la escala de producción o la curva de experiencia constituyan barreras permanentes a las fuerzas competitivas, y menosprecie la habilidad de sus competidores para encontrar formas de producir a menor costo. En general, los principales riesgos son:

El cambio tecnológico puede hacer obsoletas las economías basadas en la curva de experiencia, las nuevas empresas pueden aplicar tecnologías menores en costos que les proporcionen una ventaja por encima del líder. Este fue el caso de la miniplantas de acero versus las plantas integradas.

La inflación puede ser un factor que afecta la capacidad de la empresa para mantener un diferencial en precios que sea suficiente para compensar la imagen de marca de sus competidores.

2.5.2 Estrategia de diferenciación

“La segunda estrategia genérica consiste en la diferenciación del producto o servicio que ofrece la empresa, creando algo que sea percibido en el mercado como único. Los métodos para la diferenciación pueden tomar muchas formas.” (Porter, 1982: 58).

La capacidad de la empresa para alcanzar esta estrategia es satisfacer una necesidad del cliente, mientras sus competidores no pueden hacer lo mismo, significa que ésta puede establecer un precio superior por encima del promedio industrial, y por tanto obtener utilidades mayores al promedio. Los clientes pagan un precio superior porque consideran que las características diferenciales del producto tienen un valor, en muchos casos el precio de mercado no está con relación a los costos. 5

5. Un ejemplo muy claro en la industria automotriz de esta diferenciación subjetiva son los autos BMW cuyos costos de fabricación son inferiores a los costos de fabricación de un Honda, pero su precio es mayor pues los clientes perciben en su prestigio algo que tiene un mayor valor. Los autos Mercedes Benz son más costosos en EUA que en Europa, debido a que en ese país se considera que proporciona más estatus (Hill y Jones, 1996:176).

Veamos como funciona la diferenciación respecto a las fuerzas competitivas. Porter señala “La diferenciación proporciona un aislamiento contra la rivalidad competitiva, debido a la lealtad de los clientes hacia la marca y por la menor sensibilidad al precio resultante. También aumenta utilidades, lo que evita la necesidad de una posición de bajo costo. La lealtad del cliente y la necesidad del competidor de salvar el carácter único del producto, proporciona barreras de ingreso a nuevos competidores. La diferenciación produce márgenes más elevados para tratar con el poder del proveedor, y claramente mitiga el poder de los compradores, ya que éstos carecen de alternativas comparables y por tanto son menos sensibles al precio. Por último, la empresa que se diferencia para alcanzar la lealtad del cliente estaría mejor posicionada frente los posibles sustitutos que sus competidores.” (Porter, 1982:58).

La diferenciación tiene muchos caminos y requiere desarrollar habilidades distintivas en varios campos. Por ejemplo en fabricar con superior calidad, o superior capacidad de innovación o mayor capacidad de satisfacer al cliente. El desarrollo de las habilidades distintivas seleccionadas requiere concentrarse en las estrategias y capacidades funcionales correspondientes. La diferenciación fundada en capacidad de innovación y habilidad tecnológica depende de la función de investigación y desarrollo; aquella que se basa en servicio al cliente depende de la calidad del área de ventas.

Sin embargo, el concentrarse en estas habilidades y capacidades, no significa que la habilidad de la eficiencia no sea importante, pues de todas maneras se deberá controlar todos los costos que no contribuyan a su ventaja de diferenciación. En general, es común que para lograr la diferenciación se requiere “un trueque” (*trade off*) respecto a la posición de bajo costo, ya que la diferenciación siempre tiene un costo.

2.5.2.1 Riesgos de la estrategia de diferenciación

El principal problema con esta estrategia es la capacidad de la empresa a largo plazo para mantener la diferenciación percibida de acuerdo con el criterio de los clientes. En la última década se ha observado que una vez que surge un diferenciador exitoso, muy rápido surgen imitadores, es el caso de las computadoras, electrodomésticos, confecciones, etcétera. De tal manera que las ventajas del primer diferenciador pueden durar muy poco. Es importante diferenciar las ventajas tangibles de aquellas intangibles, pues las segundas son más difíciles de imitar.

Porter (1982) resume así los riesgos de la estrategia de diferenciación:

- a) el diferencial del precio entre competidores de bajo costo y la empresa diferenciada puede resultar muy alto para la diferenciación retenga la lealtad a la marca
- b) los clientes pueden perder interés en el factor diferenciador
- c) los imitadores pueden erosionar la diferenciación percibida

2.5.3 Estrategia de enfoque o concentración.

“La última estrategia genérica consiste en enfocarse sobre un grupo de compradores en particular, en un segmento de la línea del producto, o en un mercado geográfico; igual que la diferenciación, el enfoque puede tomar varias formas.” (Porter, 1982:59).

El supuesto básico es que la empresa puede servir a este estrecho objetivo estratégico con mas efectividad que los rivales que compiten en todo el mercado. De tal manera que una vez seleccionado el segmento del mercado, la empresa puede utilizar una estrategia de enfoque aplicando diferenciación o bajo costo. Debido a la menor envergadura de las compañías que usan la estrategia de enfoque, pocas de éstas pueden seguir ambas al mismo tiempo. (López C.2002:59)

Con esta estrategia es posible que las empresas desarrollen mejores características del producto debido a su gran conocimiento del segmento; y además la concentración en una pequeña variedad de productos puede permitir con mayor facilidad desarrollar innovaciones que una empresa diferenciadora. Por tanto la empresa que se concentra no intenta atender todos los segmentos de mercado, pues ahí estaría en competencia directa con el diferenciador. Mas bien una empresa concentrada lo que busca es consolidar su posición en el segmento-meta y si es exitosa puede luego empezar a atacar otros segmentos y finalmente podría acabar con la ventaja competitiva del diferenciador.

Por tanto, en la estrategia de enfoque las selecciones estratégicas respecto a la diferenciación del producto pueden ser baja o alta diferenciación, sobre la segmentación del mercado debe ser baja (solo uno o pocos segmentos) y las habilidades distintivas necesarias pueden ser cualquiera que sea consistente con su decisión sobre el grado de diferenciación.

Si una empresa escogió atender un segmento regional del mercado podría desarrollar una mayor capacidad de satisfacer al cliente que aquella que puede lograr un diferenciador nacional. En realidad existen una infinidad de caminos que una empresa concentrada puede seguir para desarrollar una ventaja competitiva y eso explica la gran cantidad de firmas medianas y pequeñas que operan con niveles exitosos de desempeño.

Los principales riesgos de la estrategia de enfoque son en primer lugar que los costos elevados de diferenciarse pueden reducir la rentabilidad de la empresa concentrada cuando tiene que invertir mucho en el desarrollo de una habilidad distintiva. Otro peligro que corre es que el segmento o nicho donde está posicionada puede desaparecer debido a avances tecnológicos o cambios en el gusto de los consumidores. Como se ha visto, cada estrategia genérica exige que la empresa realice una selección consistente de producto – mercado - habilidad distintiva con el fin de establecer una ventaja competitiva sustentable. La selección exitosa de las bases de la estrategia de negocios implica atender todos los elementos de un plan competitivo y estar atentos a la evolución del medio ambiente que rodea a la empresa. Por realizar selecciones inconsistentes o por no tener en cuenta los cambios del entorno, muchas empresas se quedan estancadas en el medio. Así una empresa concentrada se confía y empieza a actuar como un amplio diferenciador, o una empresa de bajo costo empieza a introducir elementos diferenciadores que a la larga erosionan sus ventajas en costos.

Cuadro 2.1 Estrategias genéricas y selección estratégica

	Liderazgo en Costos	Diferenciación	Enfoque
Grado de diferenciación del producto	Bajo, principalmente por precios	Alta, principalmente por exclusividad	Baja o alta, precio o exclusividad
Grado de segmentación del mercado	Bajo, mercado masivo	Alta, varios segmentos	Baja, uno o pocos segmentos
Tipo de habilidades distintivas	Fabricación y administración de materiales	Inv. y desarrollo, ventas y mercadotecnia	Cualquier tipo de habilidad distintiva

Fuente: Hill y Jones (1996: 173).

2.6 Globalización e internacionalización

La globalización de la economía es solo una dimensión de la nueva configuración del mundo y los mercados globales están poniendo fin a la economía nacional y el capitalismo nacional como la mas oportunas y efectivas bases para la organización, dirección de la producción y distribución de la riqueza.⁶ (Petrella R. 1997:64)

La globalización de la sociedades es un fenómeno reciente cuyas características principales de acuerdo a (Petrella R. 1997:65) se explican a continuación:

1. Globalización de los mercados financieros.

Implica la desregulación de los mercados financieros, movilidad internacional del capital, aumento de fusiones y adquisiciones. La globalización de la empresa matriz es solo la etapa inicial de este proceso.

2. La internacionalización de las estrategias corporativas y los mercados.

La integración de las actividades a escala mundial, el establecimiento de operaciones integradas en el extranjero, la búsqueda global de alianzas estratégicas.

3. Difusión de la tecnología, la investigación y desarrollo a nivel internacional.

La tecnología es el primer catalizador, el aumento de la información tecnológica y telecomunicaciones permite el crecimiento de las redes globales de trabajo dentro de una misma empresa y entre diferentes empresas.

6. Durante siglos la gente de diferentes países ha negociado con mercancías y servicios, también se ha registrado la movilidad de personas. Sin embargo en el capitalismo moderno, la internacionalización ha tomado forma a través de la conquista de colonias y el aumento del mercantilismo. En 1972 George Modelski, uso por primera vez el termino globalización para referirse a la expansión europea para ganar el control de otras comunidades en el mundo e integrarlas dentro de un sistema global.

4. Globalización de modos de vida y patrones de consumo.
La implantación y traslado de modos de vida predominantes, la igualación de patrones de consumo y la transformación de la cultura de la alimentación.
5. Internacionalización de las capacidades de regulación de las sociedades nacionales dentro del sistema global.
La disminución del papel de los gobiernos nacionales y parlamentos, intentos de diseñar una nueva generación de reglas e instituciones para un gobierno global.
6. La globalización es la unificación política del mundo.
Los países se centran en el análisis de la integración de las sociedades mundiales dentro de un sistema global económico y político guiado por un núcleo de poder. (Petrella R. 1997:67)

Dentro de esta nueva configuración económica mundial dada por el fenómeno de la globalización, los flujos de capitales se han convertido en el principal eje de este movimiento.

2.6.1 Los flujos de capital

El movimiento del capital a través de las fronteras de los países se ha convertido en el centro de la globalización de la economía internacional. Los flujos de capitales caen dentro de las siguientes categorías: (Petrella R. 1997:76)

- a) Flujos monetarios y financieros relacionados con el comercio de mercancías y servicios. Por ejemplo, exportaciones e importaciones y gastos de turismo.
- b) La IED, no solo implica transferencias financieras de capital, sino también transferencias de tecnología, capital físico y humano.
- c) Inversiones de portafolio y varios tipos de transacciones financieras, incluyendo operaciones especulativas.

El nuevo fenómeno de la globalización hace posible el diseño, desarrollo, producción, distribución y consumo de procesos, productos y servicios en una escala mundial, usando instrumentos como patentes, bases de datos, tecnología de la información, y transportes e infraestructura. Muchos de los nuevos productos son creados para satisfacer la creciente diversificación de los mercados globales, regulados por normas y estándares universales. Asimismo la empresa moderna ha cambiado su estructura organizacional dramáticamente. Las empresas más exitosas están buscando formar redes de trabajo, con el sector privado, actores capaces de operar sobre bases mundiales. El capital también es manejado por accionistas de diferentes países, la cultura organizacional está diseñada para obedecer una estrategia mundial, incluso si es difícil identificar el territorio específico y las bases legales de estas organizaciones. Como ejemplo de estas relaciones tenemos las tarjetas de crédito y el sector automotriz. (Petrella R. 1997:78)

Dentro de estas transformaciones, la explosión de las alianzas estratégicas o joint venture en los últimos quince años ha modificado profundamente las estructuras internas, en varios sectores de la economía y las principales razones que motivan a las empresas a cooperar con otras son:

- a) Reducir los costos de Investigación y Desarrollo
- b) Asegurar el acceso a tecnología complementaria
- c) Tener un socio en tecnología y conocimiento
- d) Reducir el ciclo de vida de los productos
- e) Compartir costos en el desarrollo de un producto.
- f) Ampliar el acceso a recursos financieros.

De esta forma un creciente número de productos están siendo diseñados juntamente por varias empresas, que debido a la complejidad de elementos en el proceso de producción requieran empresas de varios países. Muchas empresas han tenido que compartir sus estrategias con otros, en el caso de la mayoría de las alianzas. En su forma actual el fenómeno de las alianzas estratégicas es relativamente nuevo surgió en los ochenta.

Un componente mas fuerte de la globalización es la IED. Por ejemplo, entre 1983 y 1989 las exportaciones mundiales aumentaron 9.4% por año y el promedio anual de crecimiento del PIB mundial fue de 7.8%, pero durante el mismo periodo la IED, creció 28.9% por año. Las transacciones internacionales son crecientemente dominadas por las corporaciones transnacionales, y como consecuencia de tal desarrollo los patrones globales de comercio, la transferencia de tecnología, y los flujos financieros privados pueden converger en patrones para la IED, haciendo de esta última una fuerza principal en la estructura económica mundial. (Petrella R. 1997:80)

Conviene señalar que la IED, no es un fenómeno nuevo, ha estado presente desde el siglo pasado y ha sido una fuerza detrás del crecimiento de la economía internacional en este siglo, la intensa liberalización del comercio y capital ha sido una mezcla perfecta.

2.6.2 La empresa transnacional el principal actor global

Una empresa transnacional se define como una empresa que tiene IED y que controla el valor agregado de las operaciones en mas de un país.

Las grandes empresas transnacionales han surgido como actor global debido a:

- 1) Son la principal organización que se ha transformado para convertirse en un actor global, opera al nivel de toma de decisiones.
- 2) La sociedad ha dado poca prioridad a la tecnología y al desarrollo de herramientas, las empresas transnacionales son la productoras de herramientas.
- 3) Las empresas son consideradas los principales actores que producen riqueza, aseguran el empleo y por consiguiente el bienestar individual y colectivo.

Debido a estos factores ser global ha sido mas fácil para las empresas que para los gobiernos, sindicatos, universidades, etc.

Actualmente las corporaciones globales deciden que países y que regiones del mundo recibirán nuevos flujos de inversión para la creación de empleos y donde serán construidas nuevas instalaciones productivas. Una enorme variedad de empresas toman el poder para diseñar el mundo. En cualquier lugar los Estados juegan un papel secundario y en casos extremos han retrocedido su papel en comparación con las agresivas empresas globales. Los Estados reaccionan en vez de anticipar y seguir en vez de ser líderes. En estas circunstancias la empresa orientada globalmente, esta en proceso de convertirse en la principal organización gobernante de la economía mundial con el apoyo de un estado nacional. (Petrella R. 1997:83)

Las empresas trasnacionales necesitan una perspectiva de largo plazo para justificar el riesgo involucrado en inversiones tecnológicas a gran escala, si estas son rentables requieren de grandes mercados abiertos, un rápido crecimiento de la demanda y proyectos públicos a gran escala que los ayuden a sufragar los costos, esta es la causa por la cual las empresas globales están construyendo redes corporativas de trabajo de cooperación y formación de alianzas alrededor de grupos bien definidos de tecnología, productos y mercados.

A pesar de la retórica general de menos Estado y más mercado, las empresas esperan mas de los gobiernos, si ellos les aseguran mercados para sus productos. El sector privado requiere de cuatro principales clases de apoyo y servicios de sus gobernantes, los cuales son:

- a) Cobertura de los costos de infraestructura básica
- b) Otorgar incentivos fiscales necesarios para la inversión en investigación y desarrollo industrial e innovaciones tecnológicas.
- c) Garantizar que las empresas nacionales de un determinado país, tengan una base suficientemente estable a través de privilegios, el acceso al mercado interno vía contratos públicos, política industrial, principalmente para aquellos en el sector estratégico de alta tecnología como telecomunicaciones, defensa, procesamiento de datos, además garantizan un cierto grado de competencia técnica, a sí como la protección de determinados sectores del mercado interno, de los cuales las empresas locales dependan.
- d) Apoyo necesario y asistencia comercial, política, y diplomática a las empresas locales en sus actividades y en su lucha para mejorar su supervivencia en mercados internacionales.

La empresa también presiona al Estado para introducir políticas favorables para su libertad de acción, en el campo de la regulación del mercado laboral, desean reglas laborales mas flexibles en nombre la competitividad.

La proliferación global de la tecnología de producción sofisticadas, forza al Estado a adoptar nuevos métodos de protección y expansión de innovación local y adopción tecnológica. El bienestar económico nacional depende del dominio y comercialización de tecnología básica avanzada. La legitimidad social y política del Estado, basada en esta capacidad de asegurar la continuidad del desarrollo socioeconómico

del país es un riesgo, ya que tiene interés en apoyar e intervenir sus empresas nacionales a través de la búsqueda de tecnología y políticas industriales.

Muchos países han adoptado, una combinación de estrategias de investigación y desarrollo nacionales, y participar en programas públicos internacionales, manipulando mercados públicos, por medio de impuestos y medidas comerciales, en el proceso se están tomando una masiva transferencia de recursos públicos, a las empresas privadas, principalmente multinacionales, para permitirles permanecer competitivamente en lo que se ha llamado mundialmente “ la lucha por la supervivencia”.

Los Estados necesitan de las empresas globales para asegurar la continuidad de su legitimidad y su perpetuidad como entidades políticas y sociales, gradualmente las empresas adquieran legitimidad histórica y un papel social que en muchos aspectos se aproxima a un papel que corresponde al Estado, como resultado de ello hay una creciente separación de poder político y económico a escala mundial.

La función de la privatización de organizar y gobernar la economía mundial es consistente con la característica principal del proceso de globalización.

2.6.2.1 Características de las empresas trasnacionales

Las formas que las empresas trasnacionales adoptan son variadas, generalmente las subsidiarias extranjeras son controladas por la matriz a través de su participación, en joint ventures o con grupos públicos o privados.

Generalmente representa un menor costo para las empresas locales realizar negocios en sus mercados que para las empresas extranjeras. Los costos relativos para llevar a cabo negocios en el extranjero, deben ser compensados con las ventajas que una empresa extranjera en particular pueda obtener.

Es difícil valorar los activos intangibles como el conocimiento, asimismo es difícil costear la negociación de contratos relacionados con la transferencia de este conocimiento, y para evitar esto, la empresa se hace dueña del mercado a través una compañía subsidiaria que pueda asegurar el máximo control sobre el uso del conocimiento específico de esa empresa. Si el control de la empresa depende del control de su conocimiento la compañía obtendrá un 100% del control de sus subsidiarias en el extranjero.

Una de las características de todas la empresas multinacionales es que cuando se internacionalizan la toma de decisiones tiende a ser descentralizada, a pesar de que el control de sus políticas proviene de la compañía matriz.

La evolución de la inversión internacional ha pasado de operaciones extranjeras semi-dependientes a la integración de las operaciones internacionales dentro de toda la compañía y como resultado de ese proceso, las empresas multinacionales han descentralizado muchas decisiones a nivel local, las decisiones principales involucran actividades, como la localización de plantas de producción, distribución de mercados, ubicación de instalaciones e investigación y desarrollo.

Otra de las características de las empresas multinacionales es la organización de la integración de la producción y el mercado a una escala internacional. La producción puede tomar varias etapas en diferentes países y el producto final puede venderse en otro país.

Las empresas multinacionales buscan metas o siguen políticas que son validas desde un punto de vista internacional, pero desde la perspectiva nacional no. Legalmente las compañías multinacionales tienen diferentes identidades nacionales y por consiguiente están sujetas a diferentes jurisdicciones, y dado que ningún país, es responsable por toda su jurisdicción, y en ocasiones las leyes son poco claras, es difícil para los países ejercer control sobre las empresas residentes multinacionales en su territorio.

2.6.2.2 Teorías del crecimiento de las empresas multinacionales

Existen diversas teorías acerca de los factores que han contribuido a la enorme expansión de las actividades de las multinacionales desde hace tres décadas. Los cambios en la tecnología y la sofisticación organizacional crearon la posibilidad de expansión, sin embargo solo son factores que han permitido su crecimiento. A continuación se mencionan la teorías que tratan de explicar este crecimiento:

Teoría de la internalización

Esta teoría afirma que las compañías se expanden en el extranjero para internalizar sus actividades en presencia de las imperfecciones del mercado, de la manera que lo realizan internamente. Las peculiares imperfecciones del mercado que crean incentivos para la internacionalización están representados por la idea del costo de las transacciones y los costos aumentan cuando los mercados no dan los resultados deseados. (Boyer, Drache 1996:186)

Jhon Dunning. (Boyer, Drache 1996:187)ha extendido la teoría de la internalización sugiriendo tres condiciones que deben conocerse antes, de que una empresa pueda competir en mercados extranjeros con las empresas locales, a pesar de tener la desventaja de ser una empresa extranjera y estas son:

- c) Poder de mercado derivado se su propio conocimiento especializado.
- d) Consideración de las ventajas particulares, de ubicación en el extranjero, para nuevas inversiones relativas a las diferentes ubicaciones incluyendo el mercado nacional.
- e) Preferencia a la IED, sobre la exportación y las licencias por la lógica usual de la internalización como el modelo.

Teoría del ciclo del producto

La teoría del ciclo del producto afirma que las empresas se expanden en el extranjero cuando sus principales productos se vuelven maduros en el mercado interno. Durante la etapa inicial o rápida de crecimiento de la comercialización del producto la empresa pretende responder a la demanda interna, cuando el crecimiento disminuye, la empresa comenzará a buscar nuevas fuentes de demanda en mercados de exportación, eventualmente la demanda interna comienza a caer conforme se satura el mercado, y las nuevas empresas comienzan a retar a los nuevos participantes en el mercado de esta manera busaran formas de proteger sus ingresos y ganancias a través de establecer subsidiarias extranjeras con bajos costos para seguir siendo competitivos en el mercado interno y para tener un mejor acceso a los mercados extranjeros. (Boyer, Drache 1996:188)

Como la demanda global para el productos tiende a ser cero, la empresa tratara de producir nuevos productos e intentara crear nuevas ventajas modificando el producto. La teoría del ciclo del producto fue diseñada para explicar los cambios a través del tiempo en la IED, por parte de las empresas manufactureras y nunca fue sometida como una teoría general de la empresas multinacionales de la IED.

Teoría del trato de la obsolescencia

En muy cercana a la teoría del ciclo del producto, y afirma que una compañía que ha invertido en un país, tiene una buena relación con el gobierno de ese país, debido a que las ventajas específicas de esa empresa, tales como una tecnología superior, el acceso a los mercados de productos- finales etc.

Teoría del oligopolio

La teoría del oligopolio de la inversión extranjera, sustenta que las empresas se trasladan al extranjero para explotar el poder del monopolio que ellos poseen a través de factores como productos únicos, competencia de mercado, control de la tecnología y habilidades administrativas o acceso al capital. En la lucha por las utilidades y participación de mercado, las empresas se estancan en una competencia oligopolística y actuaran en el extranjero como parte de su estrategia competitiva general. Actúan agresivamente para explotar nuevos mercados en el exterior con la esperanza de que esta acción les otorgue una ventaja permanente sobre sus competidores.

2.6.2.3 Impacto de las actividades de las empresas trasnacionales

Para evaluar el impacto de las empresas trasnacionales en los mercados de economías desarrolladas y determinar los problemas de manejo alcanzados por las multinacionales, es necesario examinar los efectos de estas empresas en el desarrollo económico. Sin embargo existen posiciones a favor y en contra de este tipo de inversión. Defensores de las empresas multinacionales argumentan que la IED, es un mecanismo para incrementar la eficiencia económica y estimular el crecimiento por medio de la transferencia, de capital, tecnología, del Know- How y de movilizar los recursos nacionales, las empresas multinacionales aumentan la eficiencia mundial, el fomento al crecimiento y consecuentemente mejora el nivel de bienestar del país receptor. Por otra parte las criticas de las corporaciones multinacionales creen que los flujos de IED, reducen la eficiencia y sofocan el crecimiento de los países receptores. Debido a que la empresa multinacional tiende a ser oligopolística, podrán preceder a las empresas nacionales, limitando la producción de estas, y manteniendo artificialmente precios altos y ganando rendimientos oligopolísticos, si las ganancias se reinvierten localmente y se extraen vía repatriación de ganancias, entonces el país estará en mejores condiciones limitando la repatriación de sus ganancias y las empresas nacionales estarán mas dispuestas a reinvertir estas ganancias. Además los críticos argumentan que las empresas multinacionales, entorpecen el crecimiento y prosperidad nacional absorbiendo el capital local en vez de proveer nuevo capital y creando empleos poco calificados y mal remunerados, también de realizar investigación en su país de origen en lugar de el país receptor y empleando a ejecutivos no locales sino de otros países. (Boyer R. 1997:126)

Una área de conflicto potencial entre los estados y las empresas multinacionales es la interferencia de empresas multinacionales en el control nacional de la economía, particularmente en los países desarrollados.

Las empresas transnacionales siempre han jugado un papel clave en alcanzar las metas nacionales, y para estas la economía nacional no es un asunto relevante. En primer lugar una empresa multinacional se adapta a los planes de la economía nacional y en segundo termino, las multinacionales tienen la capacidad de burlar mecanismos para implementar planes nacionales, debido a que las empresas multinacionales tienen acceso a financiamientos externos, no son dependientes en el mismo grado que la industria nacional en las finanzas gubernamentales nacionales y no pueden responder a los incentivos gubernamentales, invirtiendo en determinados industrias o regiones, debido a que tienen menos conexión con la política y la economía nacionales, de lo cual se deduce que son menos cooperativos con los objetivos nacionales.

Un aspecto de gran relevancia es que las empresas transnacionales evaden impuestos por medio de los controles de precios, ya que pueden registrar ganancias en países donde los impuestos son bajos y evadir las ganancias y pago de impuestos de aquellos países donde son altos. Debido a que las transacciones de las subsidiarias de este tipo de empresas, no se manejan por los precios del libre mercado, las decisiones centralizadas, pueden fijar artificialmente los precios de estas transacciones, de esta manera los precios de transferencia pueden ser manipulados para reducir impuestos.

Otro aspecto del orden nacional son las relaciones laborales en la empresa, se ha argumentado que han seguido políticas laborales contrarias a las políticas laborales nacionales.

2.6.3 Régimen internacional para el manejo de la IED

La dirección internacional de la inversión extranjera directa ha sido limitada y relativamente informal, una razón para la ausencia de un régimen internacional, es que la concepción de reglas internacionales para las empresas multinacionales, ha sido un tema relativamente nuevo en las relaciones económicas internacionales.

El temor de los costos económicos y la pérdida de control nacional causado por el crecimiento de la IED en los países industrializados ha sido balanceada en su mayor parte por la percepción de los beneficios económicos. Un factor que ha diseñado las percepciones positivas de las corporaciones multinacionales es la denominada filosofía liberal de los gobiernos y globalmente orientada a los intereses de los negocios en el mundo industrializado, la IED como cualquier otro flujo financiero internacional y comercial, es visto por los individuos como económicamente racional y benéfico, el papel de las grandes empresas multinacionales no se percibe peligroso en países donde estas intervienen en toda clase de políticas ya que estas empresas juegan estos roles. (Boyer, Drache 1996:197)

Aunque las empresas multinacionales controlan sectores importantes, no pueden perfilarse en gran manera en la economía nacional. En occidente se percibe como una amenaza a la falta de control de este tipo de empresa debido al poco interés de Estados Unidos en regular esta.

Dirección nacional

La mayoría de los esfuerzos para controlar a las corporaciones multinacionales en el actual sistema internacional ocurren dentro del país en que se realiza la IED. La forma más importante de regulación es el control de la inversión inicial de capital. Varios países han buscado restringir los sectores clave para la inversión y regular el grado de participación extranjera o de control de sectores abiertos a la inversión extranjera. Sin embargo todos los países tienen alguna forma de controlar sus sectores estratégicos, (transportes, comunicaciones, armamento), que son restringidos y tienen una amplias regulaciones o bien una clara política con respecto a la inversión extranjera directa. (Boyer R. 1997:198) ⁷

Dirección regional

Los mercados comunes regionales y las áreas de libre comercio han suministrado nuevas oportunidades para la administración de las empresas multinacionales, dentro del contacto de tales convenios hay lugar para el control sustancial o las políticas de inversión.

Administración internacional

Las regulaciones internacionales y convenios tienden a fomentar la expansión de las corporaciones multinacionales. El derecho occidental Internacional ofrece protección a la inversión extranjera, la Ley Tradicional de Presentación , da una adecuada y efectiva compensación en el caso de la nacionalización y varios convenios de patente y derechos reservados fue diseñada para este propósito. Las sugerencias del Fondo Monetario Internacional respecto a la convertibilidad de la moneda permitieron la repatriación de capital y ganancias y facilitaron el flujo internacional de capital, la reducción de tarifas en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GAAT) igualaron la producción internacional y además la Organización para la Cooperación y desarrollo Económicos (OCDE) con sus códigos en la liberalización de los movimientos de capital estableció normas de no discriminación entre inversionistas nacionales y extranjeros dentro de un país así como la libertad de establecer y transferir fondos. (Boyer R. 1997:201)

A finales de 1960, las preocupaciones por un sistema internacional de control se incrementaron y surgió el GAAT, que más tarde se convirtió en la OMC.

La OCDE ha sido otro foro para crear un régimen para la inversión internacional, El principal objetivo del código de la OCDE, fue maximizar la inversión internacional y sugiere guías de acción para el comportamiento corporativo, tales como la revelación de información, cooperación con las leyes y políticas del país receptos de IED.

7. Un ejemplo de protección a la IED es Japón quien por varios años la política de posguerra siguió una extensa línea restrictiva, tanto en inversiones como en comercio, la filosofía pública japonesa y la política gubernamental difirieron de las de los países occidentales, se basaron en la autoridad gubernamental para resguardar a las inversiones extranjeras y la participación extranjera se limitó a menos de 49%. Una de las barreras más efectivas a la entrada de IED, es la creación del sistema Keiretsu que internamente restringe este tipo de inversión.

Por otro lado Estados Unidos ha implantado controles para la IED que han estado tradicionalmente limitados por la Ley de Inversión Internacional en Comercio y Servicios (1976), la cual establece un mecanismo para monitorear la inversión extranjera y la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (1977), la cual faculta al presidente para bloquear a las compañías norteamericanas de adquisiciones extranjeras o obligarse a despojarse de alguna adquisición cuando se determine que existe una amenaza para la seguridad nacional, la política exterior y la economía.

2.6.4 Estado y mercado

Las tendencias actuales están relacionadas a un proceso de internalización, con respecto al comercio, la inversión y el dinero. La competencia en los mercados mundiales es percibida como un contraste de los compromisos nacionales y las formas de organización, los problemas financieros de determinados países muestran el papel de liderazgo dados a los mecanismos de mercado que están seleccionando a las empresas mas eficientes y las organizaciones mas productivas.

Muchos gobiernos han desregulado sus mercados financieros y laborales para responder mas eficientemente a los cambios en los patrones y los recurrentes disturbios asociados con la globalización de las actividades económicas, el factor final en la reanimación de los mercados es la adopción de una ideología de libre mercado y recetas económicas de gobiernos y políticos. El dinamismo de innovaciones financieras y la transición progresiva de un régimen productivo a otro han contribuido al resurgimiento de un interés puro de los mecanismos de mercado, reguladores que han perdido muchos de sus objetivos e instrumentos. (Boyer R.1997:90)

La competencia de precios se ha convertido en un método convencional para solucionar las luchas competitivas entre empresas multinacionales, así como pequeñas y medianas, debido a las recurrentes excesos de capacidad muchos negocios han tratado de vender en el extranjero toda su producción, la cual no puede ser absorbida por el mercado nacional debido a las políticas de austeridad en gasto publico y la regulación de los sueldos, dando los enormes costos fijos asociados con la mayoría de industrias de alta tecnología, algunos sectores han experimentado guerras de precios .

Los gobiernos han perseguido significativas políticas de regulación, solo para interrumpir la aparente tendencia adversa asociada con las grandes transferencias de ingresos a través de el estado, una gran contra-revolución conservadora ha ocurrido durante las dos ultimas décadas, en tanto que el estado de posguerra ha permitido ser intervencionista para promover el surgimiento del fordismo, para ensanchar la implementación de los sistemas de bienestar social y controlar el nivel de actividad económica.

Bajo este esquema las firmas nacionalizadas en el sector productivo deberían privatizarse, bajo el punto de vista que por naturaleza los ejecutivos privados, son mas competitivos que cualquier burócrata en segundo lugar, el sistema de bienestar publico ha sido visto por una fracción de hombres de negocios, como un incentivo para la pereza, ineficiencia y bajas tasas de ahorro. Desde un punto de vista conceptual el principio de solidaridad ha sido retado y reemplazado por el objetivo de seguridad privada, dejar a los individuos libres que escojan el tipo de seguridad que puedan pagar. En tercer lugar el argumento a que el estado puede remover la mayoría de las regulaciones que evitan a empresa, trabajadores y banqueros de concluir acuerdos de beneficios mutuos así cualquier limitación a la formación de precios es vista en detrimento del bienestar de la sociedad. (Boyer R.1997:90)

El actual régimen internacional es una mezcla extraña de un decadente sistema de Bretón Woods con mas y mas ajustes de mercado en los mercados monetarios, siguiendo la desconfianza en la guerra de la habilidad de sus mercados de hacerse compatibles contradictoriamente con el sistema monetario y las políticas económicas, el convenio Bretón Woods implemento un amplio proceso institucional de ajustes con un limitado núcleo para la lógica de mercado, los tipos de cambio fueron fijos e impuestos por autoridades nacionales en concordancia con los principios de la comunidad internacional.

Existen muchas razones para explicar el cambio de paradigma concerniente a los mecanismos económicos, primero ha habido un cambio de acciones colectivas e intervenciones públicas a una dependencia a la mano invisible; al mismo tiempo los modelos alternativos se han colapsado o han perdido atraktividad, en otras palabras el antiguo modelo de economía planeada, propicio muchos desequilibrios, frustraciones, y desigualdades, como el capitalismo jerarquía del mercado, de acuerdo a la opinión marxista.

“Después de todo los mercados podrían ignorar lo complejo y poco entendible de las transformaciones contemporáneas estructurales. Si las alternativas para un régimen fondista podrían ser diseñadas e implementadas de acuerdo a un claro proceso, entonces el mercado podría ser usado como herramienta para guiar esta transición, pero de lo contrario la creencia en la omnipotencia del mercado es frecuentemente adoptada para ampliar un pobre entendimiento de los actuales procesos”(Boyer R.1997:90).Un acercamiento, las justificaciones para adoptar los mecanismos básicos de mercado se divide en cuatro categorías:

- a) El argumento de la mano invisible esta otra vez de moda, en el sentido de que Adam Smith lo explico en el siglo XVIII, los mercados son solo mecanismos o conocidos para hacer compatibles e inicialmente independientes y haciendo entrar en conflicto estrategias de gran número de agentes individuales persiguiendo sus propios intereses. Este proceso intencionalmente entrega un uso eficiente de los recursos existentes y talentos a la satisfacción de un agente sin dañar a otros. En constaste la mas sofisticada rutina central planeada, seria menos eficiente y mas costosa en manejo de información y estadísticas y menos atenta en respuesta a las cambiantes necesidades o deseos de los consumidores. Este argumento ha sido usado en la interpretación de la crisis estructural del modelo soviético y su subsecuente colapso.
- b) Socialización y Combinación dispersa e información parcial es el segundo y mayor atributo de las economías de mercado, contrario a las esperanzas de las economías socialistas de mercado, la plantación central no podría coleccionar la información acerca de los consumidores, gustos y empresas, en realidad las economías socialistas.

Un sistema económico con un papel de liderazgo otorgado a la competencia de mercado, debe caracterizarse por la definición entre diversos factores.

- a) La lista de instituciones, organizaciones, asociaciones o legislaciones que organizan el funcionamiento de diversos mercados, con una descripción detallada de sus responsabilidades, objetivos, herramientas e incentivos.
- b) Las diversas mercancías, la oferta y la demanda, la cual es regulada por las instituciones de mercado, con sus posibles interacciones y con mecanismos alternativos de coordinación.

c) Una caracterización de las formas de competencia, de acuerdo al número de participantes, la distribución de la propiedad. La distribución del poder de mercado y los posibles mecanismos de coordinación para resolver problemas de sobrecapacidad o para responder a la incertidumbre o a los cambios estructurales.

Este sistema tridimensional puede definirse como en muchos sistemas de economía de mercado, existe una combinación de estos tres. La proporción relativa de mercados empleando mecanismos alternativos puede constituir una medida, para una perfecta y pura y completa economía de mercado.

Los mercados han surgido por medio de largos y contradictorios procesos, asociados con crisis estructuradas e inestabilidad, sorpresivamente las críticas más recientes del poder del mercado provienen de la teoría económica: La idea de la mano invisible ha probado ser más problemática que las ideadas por Adam Smith y por economistas de Laissez-faire. (Boyer R.1997:90)

PARTE II
CONSTRUCCIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
EN CHINA

Capítulo 3. Las reformas económicas en China a partir de 1980

3.1 Introducción

El éxito económico logrado por China durante los últimos años tiene como pilar las reformas económicas implantadas después de 1978. Estas se aplicaron en un régimen socialista en el que la economía planificada no permitía la inserción del país en la economía mundial. Los cambios que se han dado han sido de manera gradual y paulatina como a continuación se describen.

De acuerdo con Pablo Bustelo (2001), desde el triunfo de la revolución en 1949 hasta 1978 el desarrollo económico de China se basó en la planificación estatal y en una participación considerable del gobierno en la economía, particularmente mediante la creación de empresas estatales en el ámbito industrial y en la creación de comunas para el desarrollo agrícola. Sin embargo, en 1978 China encontró que al cabo de tres décadas de socialismo y tras experimentar una serie de estrategias, no había logrado el cambio estructural ni había alcanzado el nivel de desarrollo económico deseado. Entonces el Comité Central del Partido Comunista, dio un importante giro al establecer una nueva reforma económica cuyo propósito contemplaba la apertura externa de la economía, sin terminar con el socialismo de las tres décadas anteriores.

El éxito de las reformas aplicadas en China, se debió a una conjunción de varios factores entre los cuales el gradualismo y la experimentación, parecen ser sellos característicos de esta apertura. Cada uno de los cambios se experimentó en principio en pequeña escala y únicamente cuando los resultados fueron positivos, estos se aplicaron a otras áreas (tal es el caso de las Zonas Económicas Especiales) o a otros sectores económicos como fue el sector agrícola. Entre las ventajas de aplicar esta estrategia se encontró la reducción del costo en caso de incurrir en errores y las consecuencias sociales y económicas que estas equivocaciones traerían. Sin embargo con la implantación de estas estrategias se proporcionó información a las autoridades sobre las ventajas y desventajas de las mismas y sobre todo se tuvo el tiempo necesario para efectuar la transición de la planificación central a un sistema basado en un sistema de mercado abierto (Bustelo 2001:599).⁸

Uno de los factores del éxito económico Chino es la ausencia de desequilibrios macroeconómicos al iniciar la reforma que contrasta con la recesión, la hiperinflación, el déficit presupuestario, al alto desequilibrio por cuenta corriente y el elevado endeudamiento externo a los que debieron hacer frente las economías en transición de Europa a principios de los años noventa.

8. En contraste con lo señalado por Pablo Bustelo y otros autores, que señalan como característica fundamental del desarrollo económico chino las reformas que se aplicaron de manera gradual y experimental, Sachs y Woo (1994) atribuyen el crecimiento de China a las reformas "radicales" que se realizaron en varios sectores, es decir las reformas modificaron de manera radical su forma de conducción acorde al socialismo al manejo de una economía de mercado, aunque con la intervención todavía del Estado.

3.2 Marco institucional

Para realizar sus reformas económicas China realizó diversas modificaciones al sistema institucional; la creación de un nuevo marco institucional no implicaba romper con las instituciones creadas anteriormente sino hacerlas evolucionar. El primer paso fue la coexistencia de la planificación estatal con el mercado, reestableciendo el papel de este último en la construcción del socialismo, es decir el mercado con su sistema de precios asigna y el gobierno con la planificación dirige. Al incluir al mercado, se introdujo una modificación en la forma de propiedad, ya que el gobierno sigue siendo dueño de los medios de producción, pero puede todavía otorgar concesiones y permitir la propiedad privada.

La descentralización fue la segunda modificación, en el régimen anterior la centralización propició una separación entre las metas establecidas y las condiciones objetivas del mercado, lo cual ocasionó importantes desequilibrios en los distintos sectores de la economía. La descentralización dio origen a lo que posteriormente se denominó socialismo de mercado. (González G. 2000:92)

Esta nueva concepción en torno al socialismo, implicó que se modificaran los derechos de propiedad y se indujera la participación del mercado y los agentes económicos tanto internos, como externos. Fue así como el nuevo régimen de propiedad, estableció los sectores donde se realizaría la transformación de los derechos de propiedad, comenzando esta transformación en la agricultura y siguiendo con la industria, comercio exterior, finanzas, administración y sistema financiero.

La tercera modificación fue la creación de un marco jurídico económico, el cual serviría de puente para vincular al mercado con la descentralización y planificación económica.

3.3 Estrategia global de desarrollo

Con la introducción de las reformas no cambiaron los objetivos de los planes económicos que el gobierno elaboraba, en los planes quinquenales ya que continuaron formulándose, aunque con la ausencia de un gobierno que se encargara de regular e intervenir en absolutamente todo lo concerniente al ámbito económico.⁹

La nueva estrategia de desarrollo no pretendía acabar con la intervención gubernamental en los planes de desarrollo sino complementar lo realizado con las nuevas reglas del mercado. (Es decir la descentralización y apertura externa) para mantener un equilibrio entre gobierno y mercado. La nueva política se caracterizó por su orientación al exterior enfocándose principalmente al comercio exterior e inversión extranjera directa, por medio de la apertura al exterior realizada en base en el conocimiento de las dotaciones de factores internos y de las condiciones objetivas nacionales. (González G. 2000:92)

9. Los planes quinquenales son planes de desarrollo económico que el gobierno chino formula cada cinco años. Para una descripción mas detallada al respecto, en el capítulo 5 se describen de manera general y en particular su relación con la industria automotriz china.

La estrategia externa pretendía la transformación de la estructura económica como primera condición para lograr la transición de una economía agrícola a una economía industrial. Se retomó la política de crecer proporcionadamente sobre la base de la agricultura, la industria ligera y la industria pesada. Posteriormente se incluyó el sector servicios, sin embargo el motor de la economía se basó en el sector externo, es decir el comercio exterior. Esto implicó la ampliación de las relaciones económicas con el exterior, mayor intercambio externo y principalmente atracción de Inversión Extranjera Directa. La apertura significó nuevas formas de conducción económica, se buscó aprovechar la dotación abundante del factor trabajo y con ello presentar un perfil atractivo a los agentes económicos en el exterior. (González G. 2000:92)

El cambio institucional implicó la reforma al sistema económico, misma que significó la apertura tanto interna como externa de la economía. La reforma y la apertura marcaron el signo distintivo de esta segunda etapa del socialismo.

Una vez establecida la nueva orientación hacia el exterior, se formuló un conjunto de reformas secundarias, dirigidas a conducir la estrategia, aunque en principio fueron canalizadas hacia el sector agrícola, dado que en este se encontraba la mayor parte de la población y había sido el más castigado por las políticas del control de precios, cuotas, etc., que favorecerían al sector industrial, y porque se le había cortado todo estímulo para desarrollarse.

3.4 Reforma agrícola

La reforma agrícola se inició con la adopción del sistema de responsabilidad familiar que sustituyó la administración por comunas. El nuevo sistema consistió en el desmantelamiento de las organizaciones colectivas para delegar en los jefes familiares la responsabilidad de acordar con las organizaciones estatales, la cantidad de tierra que debía cultivarse, los productos que se debían sembrar y la cantidad de productos a vender al gobierno, así como los precios y otras condiciones (Cornejo 1999:601).

En términos generales las reformas en el campo transitaron por tres fases:

- a) La primera, de 1978 a 1984, se desmantelaron las comunas, se estableció el nuevo sistema de producción, surgieron los mercados libres y se diversificó la producción rural.
- b) La segunda, de 1984 a 1992, se caracterizó por una serie de ajustes al sistema para estimular la inversión y reorganizar la distribución del ingreso a fin de brindar protección social a las familias, asimismo, se intentó resolver el desempleo por medio de las empresas rurales, lo que revolucionó la estructura industrial del país.
- c) En 1993 inició la tercera fase caracterizada por la creación de infraestructura e instituciones financieras para apoyo del sistema. Se puso en marcha un modelo impositivo acorde con las nuevas condiciones buscando la inversión campesina con base en incentivos tales como el alargamiento de contratos de producción y tenencia de la tierra; se ampliaron los plazos y la superficie distribuida. (Cornejo 1999:601)

Durante estas tres etapas, los principales cambios ocurridos fueron:

- La inversión en la producción agrícola paso del 10% del total de la inversión en 1978 al 14% en 1979.
- Reestablecimiento del Banco Agrícola de China.
- Ratificación de los tres niveles de propiedad: comuna, brigada y equipo de producción, con el equipo de producción como unidad básica de producción, dirección y distribución
- Reducción de los impuestos rurales, incluyendo impuestos sobre empresas comunales, disminuyendo el impuesto rural a 35% del total del valor de la producción con excepción de campos menores y áreas de déficit de granos.
- Énfasis sobre el control del crecimiento de la población como una importante condición para llevar a cabo la modernización.

Con estos cambios, los campesinos tuvieron la oportunidad de comercializar parte de su producción, de introducir mejoras tecnológicas y de crear empresas industriales rurales cuyo propósito era frenar el desempleo rural y atacar un creciente problema social como era la migración a las ciudades.

Posteriormente estos cambios se convirtieron en un impulso al poder adquisitivo del campesinado, sin embargo el gobierno previniendo la situación de la existencia de una naciente pequeña burguesía entre los campesinos impuso restricciones legales a este tipo de empresas; ejemplo de ello son los límites legales en cuanto al grado de privatización, y tamaño de las mismas. El número de trabajadores que se permitían era de máximo siete, posteriormente dichas medidas han ido desapareciendo y en la actualidad se permite la asociación con el capital extranjero para conformar las llamadas joint ventures. (Cornejo 1999:601)

El sostenido crecimiento del sector de las empresas rurales comenzó a principios de la década de los setenta, y en algunas áreas rurales, debido al proceso de industrialización, se comenzaron a establecer fábricas para producir maquinaria agrícola y reparar herramientas. Al paralizarse las fábricas urbanas con la revolución cultural se abrió un gran mercado para los productos de las empresas rurales. Como resultado su producción aumentó de 9.5 billones de yuanes (1.14 billones de dólares) en 1970 a 27.2 billones de yuanes (3.28 billones de dólares) en 1976, registrando un incremento anual medio de 26%. Después de 1976, el desarrollo de estas empresas se aceleró y para 1978 el valor de su producción alcanzó 49.3 billones de yuanes a precios de 1970 y el número de personas empleadas ascendió a 28.3 millones, su participación en el valor total del valor bruto real fue de 24% y su participación en el empleo fue de menos del 10%, del total de las labores agrícolas. (Rueda González 2002:173)

Al inicio de las reformas, la producción agrícola se incrementó a una tasa anual media de 6% desde 1978 hasta 1984, y de 1984 hasta 1988 fue el periodo de mas alto crecimiento de las empresas rurales en parte se debió al desmantelamiento del sistema de comunas, a la reforma de precios y al incremento del ingreso en las áreas rurales. Además de incrementarse la producción agrícola se redujo la pobreza rural. De 1979 a 1984 el ingreso de los campesinos se incremento 13.4% en contraste con el periodo previo en que estuvo estancado, asimismo hubo un considerable aumento de la proporción de la población rural dedicada a la industria, que de representar menos del 10% en 1978 paso a 30% en 1996. Desde 1978 hasta 1997 el número de empresas creció de 1.5 millones a 20.2 millones y en número de trabajadores ocupados pasó de 28.3 millones a 130.5 millones, con lo que la fuerza de trabajo paso de 9% a 28% (Rueda, González 2002:173).

A pesar de las reformas en este sector el problema social consecuencia de las mismas, se ha hecho presente y el desempleo y la migración volvieron a presentarse. Si bien las empresas rurales detuvieron su crecimiento, no lograron acabar con ellos y se calcula que actualmente existen 100 millones de campesinos sobrantes en el campo y entre 30 y 50 millones de población flotante que se traslada de un lado a otro en busca de empleo. De éstos 80% son mujeres y se han instalado en grandes ciudades donde se ocupan como trabajadores temporales en empresas privadas y en servicios domésticos, y en todos aquellos empleos temporales que rechazan los trabajadores urbanos.

3.5 Reforma en la industria manufacturera

La industria en China antes de 1949 era débil y la mayoría de los productos industriales eran de exportación, después de la Revolución Cultural el gobierno comenzó a realizar la construcción económica en gran escala y de manera planificada, la base industrial se fortaleció y el nivel de la producción se elevó rápidamente. Aparecieron y se fortalecieron las industrias siderurgia, minería, energía eléctrica, petroquímica y la industria automotriz.

A partir de 1980, la industria china tuvo un crecimiento sorprendente con tasas superiores a 40% en promedio, debido a las reformas en el sector industrial que tuvieron dos objetivos: ampliar el sistema de propiedad con la incorporación del capital privado y extranjero y descentralizar la toma de decisiones, lo que ha implicado reformar los sistemas de contabilidad y administración para que las empresas se acerquen a los estándares de competitividad internacional.(Cornejo 1999:602)

La reforma industrial comenzó con la ampliación de la autonomía de las tareas de las empresas y la aplicación del sistema de responsabilidad por administración, estas medidas permitieron observar la iniciativa y creatividad de producción de los obreros y empleados además de crear un buen ambiente para la administración autónoma. con la introducción de capitales extranjeros y la apertura al exterior, se aceleró la industrialización de China. 10

Una de las principales reformas a las empresas estatales consistió en modificar, los derechos de propiedad, buscar el equilibrio entre la propiedad privada y pública, ha sido muy importante para la industria, permitiendo la participación extranjera y también la de particulares, sin llegar a una completa privatización (lo cual tendría un alto costo social como es el desempleo en gran escala). Con los cambios efectuados estas empresas se asemejan a la empresa privada sin embargo su control permanece aun bajo los gobiernos estatales, sin embargo los resultados han demostrado que distan mucho aun de la forma de operar de varias empresas occidentales.¹¹

10. Disponible en www.ofcechina.com.pe/industria

11. Las empresas estatales son empresas propiedad del estado, antes de las reformas económicas, constituían el pilar de la economía planificada. Actualmente son motivo de confusión para los políticos chinos, por la privatización que se ha dado últimamente. A partir de la entrada de China a la OMC se prevé un gran número de cierres de empresas estatales.

Para emprender las reformas como primer paso se buscó compactar el sector estatal mediante la desconcentración de empresas antes controladas por el gobierno, sin embargo por su tamaño todavía pequeño, el sector privado no logró asumir las funciones de las empresas estatales por lo que se optó en un segundo momento por modernizarlas, el gasto en infraestructura para la industria estatal, así como el valor de las inversiones fijas en las empresas estatales y su renovación tecnológica lejos de disminuir aumentó. Se reglamentó el funcionamiento administrativo y la productividad de las empresas estatales, con el fin de optimizar la gestión de estas según las normas de competitividad internacional. En julio de 1992 se expidió el reglamento sobre la transformación de los mecanismos de administración de las empresas industriales del gobierno, el mayor problema que se buscaba era solucionar el endeudamiento debido a la mala administración y a la intervención arbitraria de las autoridades. (Cornejo 1999:602)

Las empresas estatales han sido el pilar de la economía y constituían toda la industria pesada, desde la producción de acero, petróleo y maquinaria hasta la de automóviles y camiones, a mediados de la década de los noventa. De acuerdo con Lardy (1998) producían 91% y la energía eléctrica, 95% del petróleo, 79% de los productos metalúrgicos y 77% de todos los químicos. La contribución de estas empresas a la producción industrial se ha reducido de más de 75% en 1978 a menos 35%, en 1995, en contraste con las empresas colectivas en 1978 ostentaban 22% de la producción industrial y en 1995 se había elevado a 36% (Rueda, González 2002:173).

En el X Plan quinquenal, se estipula que las empresas estatales han logrado procesos en su modernización, entre 1994 y 1999, 2016 de las 2,473 empresas que fueron seleccionadas para ser reformadas, se convirtieron en sociedades anónimas con propiedad diversificada lo cual incluye propiedad por parte de extranjeros, de acuerdo al X plan quinquenal la introducción de propiedades diversificadas ha intensificado el control e influencia de capitales estatales sobre la economía.

Con las nuevas reformas, dentro de las estrategias de fomento a la producción destaca la prioridad de la industria pesada respecto a la industria ligera debido a la poca oferta existente para satisfacer la demanda de los bienes de consumo. Aunque la industria pesada ha representado el mayor porcentaje de la estructura industrial, la industria ligera ha tenido una posición importante, en 1978 la industria ligera representaba 44.8% , la industria pesada 55.2% (Rueda, González 2002:173).

En el cuadro 3.1 se observa el cambio de participación de los sectores en el PIB. Mientras que en 1955 el más importante era el sector primario contribuyendo con el 46.28%, en segundo lugar estaba el sector terciario contribuyendo con el 29.33%, y en tercer lugar se encontraba el sector industrial participando con 24.42%. En el 2002 el sector que más contribuye es el secundario que incluye al industrial con 51.74%, mientras que en segundo lugar queda el sector terciario participando con 33.72% y el sector primario contribuye solamente con 14.53% del PIB.

Cuadro 3.1 Participación de la industria en el PIB de China (1000 millones de dólares)

AÑO	PIB	SECTOR PRIMARIO	% DE PARTICIPACION	SECTOR SECUNDARIO		TOTAL SECTOR SECUNDARIO	% DE PARTICIPACION	SECTOR TERCIAARIO	% DE PARTICIPACION		
				INDUSTRIA % DEL PIB	CONSTRUCCION % DEL PIB						
1955	10.99	5.08	46.28%	2.31	21.02%	.37	0.03%	2.68	24.42%	3.22	29.33%
1960	17.60	4.11	23.38%	6.86	38.97%	.97	5.49%	7.83	44.49%	5.65	32.13%
1965	20.74	7.87	37.92%	6.60	31.82%	0.67	3.24%	7.27	35.08%	5.59	26.96%
1970	27.21	9.58	35.22%	10.00	36.76%	0.016	3.73%	11.02	40.50%	6.61	24.29%
1975	36.21	11.73	32.39%	15.04	41.53%	1.51	4.19%	16.55	45.72%	7.92	21.87%
1980	54.58	16.42	30.09%	24.12	44.19%	2.36	4.32%	26.48	48.52%	11.67	21.39%
1985	108.60	30.70	28.27%	41.67	38.36%	5.05	4.64%	46.71	43.02%	30.88	28.43%
1990	224.70	60.62	26.97%	82.85	36.87%	10.38	4.62%	93.24	41.50%	70.23	31.28%
1995	706.53	144.89	20.85%	298.64	42.99%	46.15	6.64%	344.79	49.63%	216.83	31.21%
1996	820.318	167.26	20.39%	351.37	42.84%	54.73	6.68%	406.11	49.51%	246.83	30.09%
1997	899.65	171.70	19.08%	391.60	43.52%	58.12	6.46%	449.72	49.98%	278.23	30.92%
1998	946.57	175.82	18.57%	403.39	42.61%	63.20	6.67%	466.59	49.29%	304.15	32.13%
1999	989.65	174.67	17.65%	422.57	42.69%	65.75	6.64%	488.33	49.34%	326.64	33.00%
2000	1,080.17	171.70	15.89%	478.09	44.26%	71.49	6.61%	549.58	50.87%	358.88	33.22%
2001	1,175.75	186.20	15.83%	511.97	43.55%	77.02	6.55%	588.99	50.09%	400.55	34.11%
2002	1,237.17	179.82	14.53%	554.98	44.86%	85.14	6.88%	640.13	51.74%	417.22	33.72%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de oficina nacional de estadísticas chinas disponible en www.chinaonline.com

Es importante destacar que el crecimiento de la industria en general se ha debido en gran parte a los flujos de inversión extranjera directa, la cual ha estado fuertemente vinculada a las exportaciones de las empresas con participación extranjera. La inversión extranjera directa ha inyectado un fuerte dinamismo a la producción industrial en años recientes, debido al rápido aumento de las empresas extranjeras en el sector industrial, que han aumentado su participación en la producción industrial total, y actualmente representan el mayor número de empresas que exportan bienes industriales de alto valor, como se observa en el cuadro 3.2, la tasa de participación de las empresas estatales en las exportaciones de bienes industriales de alto valor agregado ha disminuido, en comparación con el aumento de las empresas de propiedad extranjera, por ejemplo la maquinaria industrial que en 1993 las empresas estatales producían 64% de los bienes de exportación y las de propiedad extranjera solo 17%, esta tendencia se ha invertido en tan solo diez años y en 2003 registro 62% y 15% respectivamente, el mismo patrón han seguido las exportaciones de computadoras y de equipo de telecomunicaciones, cuya contribución de 26% ha disminuido a 6% y de 54 a 18% respectivamente.¹²

12. China obedece al patrón de cadenas de valor que Sanjaya Lall,(2003) define como una característica de la globalización , ya que en este país se han instalado las principales trasnacionales para ensamblar bienes de alta tecnología particularmente por empresas trasnacionales de Estados Unidos.

Cuadro 3.2 Participación de los distintos tipos de empresas en exportaciones de bienes industriales

EXPORTACIONES INDUSTRIALES	TIPO DE EMPRESA	1993 % DE PARTICIPACIÓN EXPORTACIONES	2003 % DE PARTICIPACIÓN EXPORTACIONES
Maquinaria Industrial	Estatad	64%	15%
	Joint venture	15%	15%
	De propiedad Extranjera	17%	62%
	Colectivas	1%	3%
	Privadas	0.2%	3%
	Coproducción (producción entre dos o mas más clases de empresas)	3%	2%
	IMPORTE TOTAL	4.2 Billones de dólares	83 Billones de dólares
Computadora y Componentes	Estatad	26%	6%
	Joint venture	19%	15%
	De propiedad Extranjera	51%	75%
	Colectivas	-	1%
	Privadas	-	1%
	Coproducción (producción entre dos o class de empresas)	4%	2%
	IMPORTE TOTAL	0.7 billones de dólares	41 billones de dólares
Equipo de Telecomunicaciones y Electronicos	Estatad	54%	18%
	Joint venture	23%	28%
	De propiedad Extranjera	15%	43%
	Colectivas	1%	3%
	Privadas	-	5%
	Coproducción (producción entre dos o class de empresas)	7%	3%
	IMPORTE TOTAL	12.3 billones de dólares	89 billones de dólares

Fuente: elaboración propia con base en datos de George Gilboy " The Mit. Venid China's Miracle" en Foreigns Affairs, julio/agosto 2004.

3.6 Reforma y apertura externa

La esencia de la nueva estrategia de desarrollo, se fundamentó en la descentralización de la economía, en el mecanismo de mercado y en la apertura externa, estos tres se llevaron a cabo simultáneamente, mediante el proceso de reforma y cambio institucional y jugaron un papel muy importante en la estrategia económica.

La reforma en el sector externo comprende dos periodos: el primero que va de 1979 a 1991, que introduce la mayoría de las reformas y de 1991 a 1998, periodo de complementación del proceso de reforma y apertura, estas fechas se deben a que no todo el proceso de reforma fue uniforme y a que no se realizó una reforma simultanea en todos los sectores.

3.6.1 Liberalización y apertura comercial: primera fase 1979-1991

Desde 1979, se aplicaron una serie de medidas para agilizar y estimular la actividad de intercambio y reformar al sistema tradicional de comercio externo. En esta primera fase de apertura comercial, cambiaron aspectos tales como: la descentralización, la liberalización y estímulos al comercio exterior, aunque en particular se enfatizó en los siguientes rubros:

a) Disminución del Centralismo.

En julio de 1979, se promulgó la ley y regulaciones relacionadas con la Inversión Extranjera Directa, dicha ley concedió autorización a las empresas de comercio exterior para que fueran creadas y para importar materias primas y bienes de capital para su producción. Al mismo tiempo el gobierno, estableció 25 compañías de exportación e importación general, bajo los auspicios de varios departamentos industriales para el comercio especializado para controlar ciertos productos importantes para el funcionamiento del sistema: metales no ferrosos, electrónicos, buques petroquímicos y maquinaria agrícola. Estas compañías podían exportar directamente una proporción de sus productos (González G. 2000:100).

En 1984 se separó la administración del comercio exterior de las empresas gubernamentales, y se creó la Comisión Estatal de Comercio y Economía en la que se introdujo la delegación del comercio exterior y el sistema de agencia que brindaría información sobre el comercio exterior.

Al inicio de 1991 el sistema de contratos de comercio fue modificado para que los objetivos del valor de las exportaciones, el avance del comercio exterior y el balance de los resultados fueran remitidos a las autoridades monetarias, cada año y no cada tres meses como estaba estipulado.

b) Disminución de la planificación.

En este aspecto, se dio una reducción en el alcance de la planeación del comercio exterior y la introducción de un nuevo sistema, en el cual el plan de exportación se dividió en dos componentes: un plan ordenador y un plan guía. El plan ordenador era obligatorio, fijado en términos cuantitativos y el plan guía contenía, valores y metas asignadas a las autoridades provinciales, quienes daban una considerable flexibilidad en la determinación de cómo lograr las metas.

Entre 1985 y 1989, continuó la reforma dirigida a reducir los controles administrativos y conducir gradualmente al gobierno, fuera de la dirección del comercio exterior. Otro instrumento fue la introducción de las licencias de importación, para reemplazar al comercio basado en los controles del plan directo. En 1994 quedó formalmente, constituido el sistema jurídico y económico, de comercio exterior, cuando entro en vigor la Ley de Comercio Exterior. (González G. 2000:101).

c) Incentivos a la Exportación.

Las medidas que se tomaron para apoyar a las exportaciones, eran similares a las tomadas por los países subdesarrollados de América Latina al inicio de su proceso de liberalización comercial. Ejemplo de estas medidas, fue el tipo de cambio ya que para reducir las perdidas en moneda local derivadas de las exportaciones, el gobierno redujo el valor del renminbi RMB en casi un 50% en 1981; también introdujo una tasa de interés de 2.8 RMB por dólar para transacciones comerciales. Esta medida de fijar el tipo de cambio por debajo de su valor fue utilizada hasta 1984. En 1986 el tipo de cambio dual resurgió con el establecimiento del centro para el ajuste del tipo de cambio externo (CATC). Inicialmente el sistema era restrictivo debido a que la tasa de cambio era fijada por las autoridades y la participación limitada para las empresas creadas para el comercio.(González G. 2000:103).

Cabe mencionar que otro aspecto esencial para el intercambio externo fue la introducción de un sistema de contratos al comercio exterior mediante el sistema de responsabilidad de contratación. Este sistema se introdujo en 1987 por la Comisión de Comercio Exterior Nacional y se amplió en 1991, a los gobiernos de las provincias. La intención de este sistema era eliminar o reducir los subsidios a la exportación que el gobierno central otorgaba a algunas empresas exportadoras, por una parte y por la otra relacionar los precios internos de las crecientes exportaciones con los mercados mundiales.

China diseñó en 1985 un instrumento para promover las exportaciones; el descuento a las exportaciones que consistió en rebajar a los productores una parte de sus impuestos indirectos pagados sobre bienes exportados. Así buscó alentar a los exportadores para competir con los productores de otros países en los mercados internacionales.

3.6.2 Liberación y reducción arancelaria segunda fase (1991-1998).

La liberalización del comercio implicó abrir los flujos entre el país y sus socios comerciales. Era necesario realizar modificaciones al sistema de comercio volverlo más neutral en el sentido de excluir a la economía de la intervención del gobierno en el sistema de comercio exterior o hacerla mínima. En realidad era necesario que la liberalización del comercio se asociara a la reducción arancelaria, a la remoción de barreras no arancelarias y a los cambios en las políticas complementarias. 13

13. La característica esencial de este período fue reducir la ingerencia estatal en el comercio exterior con el objetivo de preparar el sistema comercial chino, para su entrada en 2001 a la OMC, cuya adhesión será tratada más adelante en el capítulo 7.

Sin embargo el nuevo régimen de comercio exterior, podría ser descrito como un sistema de protección a la promoción de las exportaciones, debido a los altos incentivos y a la elevada protección. La intención del nuevo régimen era impulsar y estimular la producción interna, así como favorecer la importación de bienes de capital y castigar el consumo de bienes suntuarios, para lo cual se establecieron aranceles de 100% más para algunas mercancías. En términos generales la tasa era elevada, pues entre 1987 y 1992 se mantenía en alrededor de 43.3%, que en comparación con los estándares internacionales era alta, y mantenía a China como la tercera nación con más altos niveles arancelarios. En 1992, se inició la liberalización de esas tasas que se dirigieron al régimen de importaciones. En enero de este mismo año se decretó una reducción arancelaria para 22 productos bajando su tasa promedio de 45% a 30% .(González G. 2000:100)

En 1992 China tomó varias iniciativas encaminadas a propiciar una mayor liberalización, como la adopción del sistema armonizado para la clasificación aduanal y de estadísticas, con lo que iniciaba la armonización de su sistema arancelario con los estándares internacionales.

3.7 Inversión extranjera directa

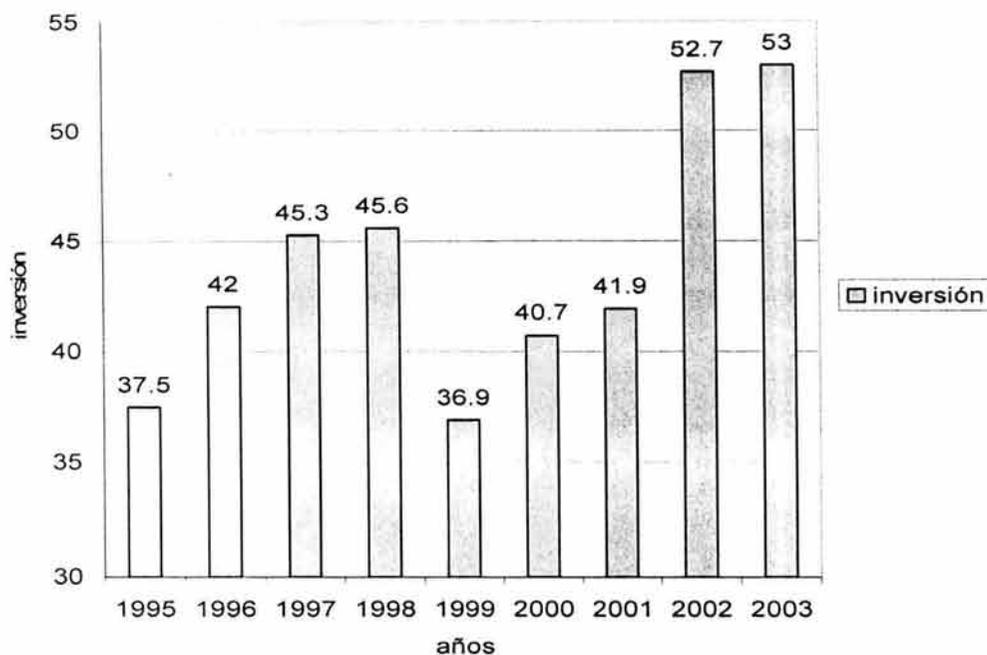
La Inversión Extranjera Directa (IED) junto con la apertura comercial, sustentaron la nueva estrategia de desarrollo que buscaba mediante el incremento de sus relaciones económicas y de intercambio con el exterior transformar la estructura económica. China se abrió a la IED, esperando recibir de esta tecnología, innovaciones administrativas, pero sobre todo un importante complemento para llevar a cabo los objetivos fijados por el plan de reforma económica. Sin embargo, para que esta apertura tuviera éxito un aspecto esencial fue el levantamiento de la prohibición para llevar a cabo inversiones en zonas del territorio chino y de esta manera fueron creadas las Zonas Económicas Especiales.

El cambio que ha tenido en materia de recepción y apertura de Inversión Extranjera Directa es impresionante, ya que China ha modificado su estatus de país casi totalmente cerrado a la IED, en 1979 hasta convertirse en el segundo país más grande receptor de IED, después de Estados Unidos. La mayoría de esta inversión proviene de las economías regionales cercanas a China. (Oman Charles 2000:57)

En cuanto a la localización el 90% se encuentra en las zonas costeras, en primer lugar Guangdong, Fujian, Shanghai, Liaoning, Shandong, Zhejiang, y Tianjin.

La distribución sectorial de IED, se ha concentrado principalmente en la industria manufacturera, más del 62% en 1999 y 72% en 2002 y se ha extendido a campos como energía, industria ligera, maquinaria, electrónica, textiles, seguido del sector servicios, con alrededor del 20%.

GRAFICA 2.1.
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CHINA
(miles de millones de dolares)



Fuente: Elaboración propia con datos de varias fuentes

China ha recibido un cuantioso monto de IED, cuyo flujo anual pasó de 2,300 millones de dólares en 1983 a 37,500 en 1995 lo cual representa un aumento de mas de 16 veces esta cifra en tan solo 12 años; el comportamiento ha sido ascendente como lo podemos observar en la gráfica 3.1, llegando a alcanzar 52,700 millones de dólares en 2002 y en 2003 se estima que haya superado más de 53,000 millones de dólares. De acuerdo a estas tendencias podemos esperar que sus flujos de inversión crezcan considerablemente durante los próximos años.¹⁴

Después de las reformas económicas de 1981 a 1986, este país capta el 1.8% de la Inversión Extranjera Directa a nivel mundial y tan solo en 1994, captó el 14.9% de la IED a nivel mundial, con un importe de 33,000 millones de dólares. (Roldán 2003:56)

En 1980 la IED contribuyo con el 0.54% del PIB, para 1999 alcanzó 20%, lo que demuestra la importancia en el desarrollo económico de China.

14. De acuerdo a varios analistas las estadísticas de IED en China, están infladas debido a que la inversión viaja en redondo, es decir el capital chino que deja el país regresa como inversión extranjera en una compañía china con el fin de obtener mayores beneficios. (Neme O. Martínez J. 2004:516)

**Cuadro 3.3 Inversión extranjera directa en China por país de procedencia 2002
(miles de millones de dólares)**

PAIS	NUMERO DE PROYECTOS	% DE PARTICIPACION	MONTO DE LA INVERSIÓN (MILLONES DLS)	% DE PARTICIPACION
Hong Kong	210,876	49.71	204,875.23	45.73
Estados Unidos	55,691	13.13	39,889.43	13.13
Japón	37,820	8.79	36,339.86	8.79
Taiwán	25,147	5.93	33,110.28	5.93
Islas Vírgenes	6,659	1.57	24,387.65	1.57
Corea	10,727	2.53	21,142.70	2.53
Singapur	22,208	5.24	15,198.96	5.24
Reino Unido	3,418	0.81	10,695.50	0.81
Alemania	3,053	0.72	7,993.67	0.72
Francia	2,033	0.48	5,554.35	0.48
Macao	7,827	1.85	4,773.22	1.85
Holanda	1,065	0.25	4,338.15	0.25
Islas Caimán	706	0.17	3,803.33	0.17
Canadá	6,040	1.42	3,357.89	1.42
Malasia	2,538	0.60	2,835.44	0.60
Otros	28,928	6.82	29,351.31	6.82
Total	424,126		447,965.97	

Fuente: Elaboración propia con datos de www.fdi.gov.cn/statistical

En el cuadro 3.3 se observa que en cuanto al origen de la inversión cerca de la mitad de la inversión total proviene de otras economías asiáticas, particularmente de Hong Kong con una participación de 210,876 proyectos con un monto de 204,875 millones de dólares, equivalente a 45.73% de la inversión total destinada a proyectos. El segundo lugar importante Estados Unidos con 33,110.28 millones de dólares con una participación de 13.13%, seguido de Japón y Taiwán, con un participación en el monto total de proyectos por 3 8.73% y 5.93% respectivamente.

3.7.1 Marco legal para la IED

El primer paso que China llevó a cabo para la atracción de Inversión Extranjera Directa, fueron las modificaciones al marco legal, lo que permitió el adecuado funcionamiento del mismo.

A partir de 1978, China tomó una actitud activa ante la economía mundial, al pretender pasar de una economía socialista subdesarrollada a una moderna economía socialista. Para ello se modificó la normatividad y adoptó una política de puertas abiertas, a la Inversión Extranjera Directa, con la que se pretendía aprender de las lecciones de las experiencias de otros países y expandir los cambios económicos y tecnológicos y la cooperación con el resto del mundo. (González G.2000:92)

Debido a ello la entrada de Inversión Extranjera Directa fue permitida, dando lugar a la creación de la Ley de Fusiones de Empresas publicada en 1979, y sentó las bases de la apertura de este tipo de inversión en el país, de acuerdo a este ordenamiento las empresas extranjeras se clasificaron en tres categorías: Empresas de fusión (joint-ventures) sino-foráneas, (cooperativas de fusión chino-foráneas) y empresas de capital 100% extranjero, también llamadas empresas de fondos externos.

Cuadro 3.4 Principales leyes de IED en China

FECHA	NORMATIVIDAD
Julio 1979	Ley de la República China sobre Equidad de las Fusiones
Septiembre 1980	Ley del Impuesto Sobre la Renta de la RPC concerniente a las fusiones Chino-foráneas
Diciembre 1981	Ley del Impuesto sobre la Renta respecto a las Empresas Extranjeras
Marzo 1985	Ley de contrato Económico de la República Popular China
Abril 1986	Ley de la RPC sobre Empresas de Propiedad Extranjera
Octubre 1986	Provisiones del Consejo de Estado sobre Estímulos a la Inversión Extranjera
Abril 1988	Ley de la RPC sobre Cooperativas de Fusiones Chino- Extranjeras
Marzo 1987	Regulaciones Provisionales sobre Tasa de Registro del Capital de la Suma Proporcionada por las Partes
Diciembre 1987	Provisión Para la Contribución de Capital por Partes de las Fusiones Usando Inversión Chino-Foránea.
Enero 1990	Regulaciones Provisionales Sobre Términos de Operaciones Para las fusiones equitativas Sino-foráneas.
Abril 1990	Enmienda a la Ley de 1979 sobre Equidad de las Fusiones
	Medidas de la RPC concernientes a Impuestos y Superintendencia Sobre Empresas de Fondos Externos para Importación y Exportación.
Enero 1993	Regulaciones de la RPC para Empresas con Fondos Externos.
Agosto 1994	Regulaciones sobre Dirección del Trabajo en las Empresas de Inversión Extranjera Directa y Fusiones.
Agosto 1995	Estipulaciones Provisionales para Orientar las Inversiones Foráneas.
Agosto 1995	Catálogo Guía de las Actividades Industriales para las Inversiones Foráneas
Septiembre 1996	Regulaciones Sobre Regalías de las Empresas Foráneas.
Diciembre 2002	Circular referente a la Administración de empresas con IED, en términos de aprobación, registro, cambio de divisas y tributación.

Fuente: González García Juan, Tesis Doctoral "China, Reforma Económica y Apertura Externa", IPN, 2002 y otras fuentes.

3.7.2 Medidas para promocionar la IED

3.7.2.1 Creación de zonas económicas especiales

El gobierno se esforzó para atraer IED, esperaba que se convirtiera en una fuente de transferencia de tecnología y ayudara a la política de promoción de exportaciones. Esta promoción incluyó la apertura de algunas zonas y regiones costeras, a los inversionistas extranjeros, proveyendo una serie de políticas preferenciales y medidas sobre impuestos y beneficios.

El proceso de creación de las Zonas Económicas Especiales, se llevó a cabo en tres etapas: En la primera se abrió la costa y cuatro zonas especiales, en la segunda se amplió a otras provincias de la costa y a algunas del interior, y en la tercera la apertura se extendió a casi todo el país.

En 1980 China decidió establecer cuatro zonas económicas especiales, tres en las provincias de Guangdong: Shuahua, Shenzhen, y Shantou y en Fujian Xiamen, localizadas en la Zona Costera. La reforma encaminada a la economía de mercado, empezaba en áreas que proveían el mejor medio ambiente para el comercio exterior, finanzas, inversión así como en el mercado laboral y dirección del sistema. Los gobiernos locales de las Zonas Económicas Especiales fueron autorizados para tomar medidas para mejorar su entorno económico, infraestructura, servicios y para establecer oficinas de consultoría y servicios a instituciones. (González G.2000:93)

En 1983, se abrieron nuevas zonas de inversión prioritaria entre las que destacan: Beijing, Tianjin, Bahía de Boai, Shangai, Wuhan y la Zona del Río de la Perla. Para 1984 se establecieron 14 ciudades portuarias o costeras, para la inversión extranjera, que son Zonas de desarrollo Técnico Económico, las cuales son: Tianjin, Shangai, Quinhuangdao, Dalian, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantan, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang, Baihia, estas ciudades desaparecieron debido a su ineficiencia y a la corrupción existente, por lo que quedaron reducidas a solo cuatro: Shangai, Tianjin, Dalian y Guangzhou.

En 1987, se volvió a aplicar una política de ampliación de la región costera, a lo largo de 320 mil Km., donde quedaron incluidas tanto las Zonas Económicas Especiales como las Zonas de Desarrollo Técnico Económico, cubriendo así toda la región sudeste de China hacia el pacífico, comprendiendo desde Hainan, Guanxi, Zhuangzu, Zizhiki, Guangdong, Fujian, Shejiang, Sahngai, Jiangsu, Shandong, Hebei, Tianjin, Beijing, hasta Liaonin

Otras medidas introducidas en los años 1988 a 1993 fueron: La declaración de volver a las Isla de Hainan como la quinta Zona Económica Especial en 1988 y el gran impulso dado al distrito de Pudong en Shangai en 1990 para cristalizar el anhelo de convertir a esta provincia en un centro económico financiero y comercial a nivel internacional. En 1992, se ratificó la política de creación de treinta y dos Zonas de desarrollo técnico económico, dominadas fundamentalmente por las Zonas Económicas Especiales, las antiguas zonas, los parques industriales, las 13 áreas de libre comercio en Pudong, Tianjin, Hainan, Dalian, Zhangjiang, Guangzhou, Qindao, Ningbo, Fuzhuom, Shantou, Xiamen y Zhenshen y las zonas de Procesamiento de Exportaciones en Shenxhen y Pudong. Finalmente, en 1993, se extendió el trato preferencial a 18 capitales provinciales y cinco ciudades a lo largo del río Yang Tse y a 13 ciudades fronterizas con India, Myanmar, Rusia, Pakistán, y Vietnam. (González G. 2000:94)

3.7.2.2 Tratos preferenciales

Además del desarrollo de estas zonas, China implementó un amplio rango de medidas preferenciales para los inversionistas extranjeros que se asentaron en las Zonas Económicas Especiales y Zonas de Desarrollo Técnico o las ciudades costeras. Estas medidas incluían desde estímulos fiscales, financieros, facilidades e impuestos y otras preferencias tanto en el ámbito local como nacional, para crearles un ambiente favorable y hacerles atractiva su participación entre dichos estímulos se encuentran los tratos preferenciales de reducción de impuestos sobre la renta, exención de impuestos de exportación e importación para materias primas y productos. Algunos de estos tratos preferenciales son: (González G. 2000:93)

- 1) Todas las empresas manufactureras con programas de inversión foránea para operar un periodo no menor de 10 años, aun cuando sus beneficios se empezaron a generar desde el primer año, gozarán de una exención de impuestos durante los dos primeros años, y 50% de reducción del tercer al quinto año.
- 2) Las empresas manufactureras relacionadas con la inversión extranjera dentro de las Zonas Económicas de las zonas costeras, podrán gozar de una tasa preferencial de 15%, de reducción del impuesto al ingreso.
- 3) La maquinaria, equipo, partes y componentes importados para la producción de bienes manufacturados, que sean comprados en el extranjero, estarán exentos de los aranceles de importación y del Impuesto al Valor Agregado.
- 4) Una cantidad considerable de productos catalíticos, materiales para molduras y aceites consumidos en la producción, los cuales son importados para las empresas de fondos foráneos, y que están dentro de las listas contractuales para realizar productos de exportación y sean directamente usados en la producción de mercancías de exportación, será exentada de I.V.A.
- 5) Los bienes producidos por las empresas de fondos foráneos para exportación, excepto aquellas mercancías las cuales están restringidas para la exportación o que sean separadas por provisión del Estado, serán exentadas de aranceles de exportación.

3.7.3 Sectores con IED

Como se ha mencionado con anterioridad la inversión extranjera directa ha jugado un papel muy importante en la estructura y desarrollo industrial de China, entre todos los sectores económicos, en el cuadro 3.5 se observa que 71% de la IED se destina a la manufactura, que no incluye el sector automotriz.

La IED ha influido a las empresas locales con habilidades administrativas y aplicación de nuevas tecnologías, las cuales han sido asimiladas rápidamente. La inversión ha transformado y determinado la estructura de la industria debido a que ha seleccionado sectores a los que canaliza una mayor inversión y en otros es casi nulo. Para analizar dicho comportamiento conviene realizar la reflexiones siguientes. (ver cuadro 3.5)

- La IED ha disminuido su participación en materiales sintéticos, vidrio, minería, manufactura de computadoras que presentan un crecimiento negativo en 2002, con respecto a 2001, en contraste los sectores con una tasa de crecimiento mayor fueron; bancos y seguros con mas de 400%, generación termica con 200%, seguido de empresas de administración y consultorías con 136%. En el sector automotriz el monto de los proyectos aumento de 872.29 millones de dólares en 2001, a 1,639.17 en 2002, con una tasa de crecimiento de 87.92%. La participación de la IED en la industria química, agricultura, materias primas y distribución de gas es muy limitada, y en sectores como la industria del acero, transportación y aeronáutica, no ha establecido ningún proyecto.

- En segundo lugar la IED, tiende a dominar las industria ya que existe muy poca competencia local debido en gran parte a la carencia de tecnología domestica y los principales competidores de estos inversionistas son otras firmas de inversión extranjera y exportadores.
- En tercer lugar la influencia en la estructura de IED en la industria ligera, productos electrónicos, maquinaria y de industrias farmacéuticas es considerablemente mayor que en otros sectores.

Han sido diversos los factores que han contribuido a la distribución de la inversión extranjera, en primer lugar bajo la reforma, el gobierno central todavía mantenía un estricto control sobre la IED, para entrar y operar en determinados sectores industriales y en segundo lugar los inversionistas extranjeros se han involucrado en industrias ligeras o aquellas con un ciclo de vida maduro, por último las grandes compañías multinacionales principalmente provenientes de Hong Kong, Macao y Taiwán, frecuentemente buscan minimizar costos y exportar beneficios a través de concentrarse en industrias con bajo uso intensivo de tecnología o menos inversión de capital. (Y.Y. Kueh:159)

El gobierno chino ha determinado los sectores industriales apropiados para que fluya la inversión extranjera directa, siempre y cuando vayan a cumplir con los objetivos del Plan Estatal para el crecimiento de la economía nacional y el desarrollo social con avances graduales establecerse con el desarrollo de la economía mundial.

Cuadro 3.5 Sectores de destino de los proyectos de IED en 2002 (millones de dólares)

INDUSTRIA	IED 2002	IED 2001	% VARIACION
Agricultura, apicultura, Silvicultura, Pesca	1,688.04	1,761.74	-4.18
Agricultura	793.71	961.94	-17.49
Plantación	561.65	385.70	45.62
Silvicultura	34.66	39.79	-12.89
Apicultura	453.38	353.36	28.31
Pesca	269.72	246.69	9.34
Minería	380.88	644.88	-40.9
Petróleo y Explotación de Gas	69.71	43.9	58.79
Manufactura	59,269.85	48,846.86	21.34
Procesamiento de alimentos	1,765.33	1,443.53	22.29
Procesamiento de granos	242.88	281.10	-13.6
Procesamiento de aceites vegetales	134.54	104.14	29.19
Carnes y procesamiento de huevos	106.83	146.15	-26.9
Productos de agua	228.44	226.98	0.64
Refinación petróleo	171.96	164.38	4.61
Materias primas químicas	3,720.56	4,196.77	-11.35
Manufactura de materiales sintéticos	849.49	1,107.82	-23.32
Procesamiento de productos minerales	2,729.56	2,373.16	15.02
Producción de cemento	327.76	216.16	51.63
Materiales ligeros para la industria	900.53	715.97	25.78
Materiales de construcción	436.45	351.34	24.22
Productos de vidrios	378.07	323.82	16.75
Productos de vidrios Para la construcción	61.18	125.53	-51.26
Producción de cerámicas	403.16	354.33	13.78
Cerámica para sanitario	197.51	173.32	13.96
Construcción de maquinaria industrial Para la industria	2,132.73	2,307.7	-7.58
Equipo especial de para manufactura	1,836.91	1,578.01	16.41
Manufactura de equipo de Transporte	2,305.45	1,359.72	69.55
Manufactura automotriz	1,639.17	872.29	87.92
Manufactura de equipos Electrónicos y de telecomunicaciones	14,560.37	10,647.64	37.65
Manufactura telecomunicaciones	2,010.42	1,042.28	92.89
Manufactura de computadoras	1,113.89	1,369.98	-18.22
Manufactura de partes Electrónicas	3,774.27	1,638.48	130.35
Producción y abastecimiento De diversas materias primas	1,474.95	2,134.22	-30.89

Continuación del cuadro 3.5 sectores de destino de los proyectos de IED en 2002 (millones de dólares)

INDUSTRIA	IED 2002	IED 2001	% VARIACION
Producción y distribución De aire acondicionado y electricidad y ag	1,139.28	803.79	41.74
Generación eléctrica	916.09	757	21.02
Generación térmica	625.65	208.45	200.14
Higrogeneración	216.44	154.75	39.86
Otras industrias generadoras	74	393.80	-81.2
Producción y distribución De gas	187.76	227.33	-17.41
Producción de gas	53.68	118.79	-54.81
Producción de agua	115.21	138.47	16.8
Construcción	1,057.61	1,822.81	41.98
Construcción e ingeniería civil	836.88	1,534.48	45.46
Construcción de túneles, puentes Y carreteras	377.64	604.46	37.52
Construcción de puertos y De Estaciones generadoras	127.27	450.93	71.78
Administración. Consultorías	30.88	13.08	136.09
Transporte correos y telecomunicaciones	1,529.02	883.54	73.06
Ventas, intermediarios Proveedores	1,663.64	1,398.06	19
Bancos y seguros	460.02	86.12	434.16
Bienes y raíces	7,217.3	5,030.61	43.46
Desarrollo de la operación	6,857.25	4,784.29	43.33
Servicios sociales	4,987.89	4,288.84	16.3
Industria hotelera	497.45	383.95	29.56
Salud, deportes y beneficios Sociales	257.96	133.03	93.88
Educación arte y cultura	108.84	7,174	51.71
Investigación científica y Servicios técnicos.	533.65	654.28	-18.44
Otros sectores	2,107.95	1,425.11	47.92
Total	82,768.33	69,194.55	19.62

Fuente: Elaboración propia con base en datos de IED, disponibles en www.fdi.gov.cn

3.7.4 Restricciones y promociones a la IED

Al inicio del régimen de inversión extranjera directa, existieron algunas limitaciones para determinadas áreas, principalmente de aquellos sectores que se consideraban estratégicos como: servicios sociales, asistenciales, financieros, control de cambios entre otros. Tales limitaciones se encontraban en los ámbitos de lo jurídico, de acceso a mercados, de propiedad, requerimientos de capital, control de cambio externo, y otros contenidos, además se consideraba que de esta manera se daba protección a las empresas internas contra la competencia de las filiales de las empresas extranjeras.

En algunas áreas se restringió la inversión, mientras que en otras se estimuló, debido a ello se publicó el catálogo Guía sobre Inversión Extranjera Directa, que dispone de una lista de rubros sujetos a planes estatales, entre ellos se encuentran: autos sedan, motocicletas, equipos de energía térmica, hidroenergía, y energía nuclear, televisores a color y de vidrio y videocámaras, ferrocarriles troncales, transporte por agua y transporte transfronterizo por vehículo. Dentro de los sectores restringidos a la inversión extranjera directa, se estipula: transportes aéreos, aviación, de propósitos generales, y la extracción, tratamiento y fundición, procesamiento de oro, plata, platino y otros metales preciosos.

Además de los sectores productivos, se ha propiciado una mayor apertura en el sector servicios en áreas como los bienes raíces, y el comercio. También a partir de que en 1992 se señaló a sector servicios mobiliarios como industria de desarrollo prioritario.

A continuación se describen los principales sectores, en los que se alentó la IED, así como en los cuales fueron impuestas limitaciones.

a) Industrias en las que se alentó la Inversión Extranjera.

De acuerdo con las estipulaciones del gobierno chino la IED es explorada por las facilidades de infraestructura y son los siguientes sectores.

- Nuevas tecnologías agrícolas, desarrollo agrícola y energía, comunicaciones y materias primas principales.
- Nuevas Tecnologías que son requeridas por el gobierno, nuevo equipo o materiales que puedan mejorar el funcionamiento de los productos y conservación de energía a nivel tecnológico.
- Proyectos que cumplan con las siguientes características: generen un gran número de divisas para satisfacer demandas internacionales, mejoren la calidad de los productos, exploren nuevos mercados o incrementen el volumen de los productos exportados.
- Nuevas Tecnologías o proyectos de equipo que utilicen materiales reciclados y reduzcan la contaminación ambiental.
- Otros proyectos estipulados en leyes estatales, decretos o regulaciones.

b) Industrias en las que se restringió la inversión extranjera directa

- Sectores en los cuales China este implementando una prueba de introducción de IED, o empresas monopolizadas por el Estado en cuanto a su venta, transacciones u operativamente.
- Minería o explotación de recursos naturales poco conocidos.
- Otros proyectos estipulados en leyes estatales, decretos o regulaciones, tales como aquellos con cuota o restricciones permitidas.

Los proyectos restringidos se clasifican en dos categorías A y B.

Categoría A: Cajas de refrigerador, latas, materiales de aluminio, fotocopiadoras, video caseteras, antibióticos básicos, equipo lujoso de oficina, y jeringas desechables.

Categoría B: Bienes y raíces, cigarros algodón o textiles de lana, fibras, autos sedan, acondicionadores de aire, sets de TV. Color, vías férreas, aeronáutica y transportación de agua, comercio exterior, hoteles de lujo, bancos, seguros.

c) Industrias en las que se prohíbe la IED

- Proyectos que no contribuyen a la seguridad nacional, al desarrollo social o al interés público o social.
- Proyectos que contaminan el ambiente, destruyen los recursos naturales o ponen en peligro la salud humana.
- Proyectos que manufacturen productos usando tecnología únicamente china.

Las industrias antes señaladas, en las que específicamente se restringe, alienta, y prohíbe, permiten la entrada de Inversión Extranjera Directa, sin embargo los inversionistas extranjeros tienen una gran flexibilidad para seleccionar las industrias en las cuales desean invertir.

d) Sectores que han sido abiertos a la IED a partir de 1992.

- Energía, extracción de petróleo, generación de energía y reciclado de energía.
- Comunicaciones y Telecomunicaciones: como puertos, carreteras aviación civil y facilidades de telecomunicación.
- Recursos Naturales, exploración y minería de oro de bajo grado.
- Silvicultura.
- Mercancías y Comercio Exterior, mercancías revendidas en algunas de las principales ciudades en la forma de Sino-joint ventures o en negocios relacionados con el comercio exterior en zonas de desarrollo designadas.

- Sector Financiero y Bancario, se han abierto bancos en algunas zonas costeras en la forma de joint ventures o con inversión totalmente extranjera.
- Sector Terciario. El desarrollo de bienes y raíces y la administración de proyectos de renovación urbana en grandes o medianas ciudades. (Yadong L.2000: 56-59)

3.8 El comercio exterior

Durante mucho tiempo China se mantuvo relativamente cerrada y su comercio exterior no figuraba de manera importante en su economía, sin embargo con la aplicación de las políticas de reforma y apertura comercial el intercambio comercial con el resto del mundo aumentó de manera considerable y ha constituido un eje fundamental en el crecimiento económico de este país.

La inserción de china en la economía mundial ha progresado de manera extraordinaria. La suma de exportaciones e importaciones de mercancías, que en 1978 solo representaba el 10%, del producto Nacional Bruto, alcanzó 40% en 1995, el coeficiente de exportaciones ha pasado de 6% a 21% durante este periodo y el comercio exterior ha crecido de manera fenomenal al pasar de 20,000 millones de dólares en 1978 a más de 325,000 millones en 1997, y las exportaciones crecieron más de 9,750 millones de dólares en 1978 a 182 700 millones en 1997, con lo cual la cuota de China en las exportaciones mundiales aumentó de 0.3% a casi 3%. (Cornejo R. 1999:601)

En 2003, de acuerdo a la OMC, la región asiática y las economías en transición tuvieron los mejores resultados comerciales, en Asia China registró un 40% de aumento en sus importaciones, las cuales fueron de 413 mil millones de dólares y sus exportaciones incrementaron un 35%, con un valor de 438 mil millones de dólares.¹⁵

La participación del comercio externo se ha incrementado constantemente. A partir de 1978, el comercio exterior presentó un considerable crecimiento del 9.78% del valor del PIB, las exportaciones que en ese año representaban el 4.6% del PIB, se fortalecieron al pasar a 22.4% en 1994, excepto en 1989, año en el que sucedieron los acontecimientos de Tiananmen.

El crecimiento del comercio exterior, se puede atribuir a las nuevas condiciones generadas por el cambio institucional, y en particular lo relacionado con dicho sector: marco jurídico, descentralización, reducción de barreras no arancelarias, reforma del sistema de precios, política salarial de apoyo natural, política cambiaria que estuvo acompañada de relajamiento a la convertibilidad, políticas de estímulos y desgravación arancelaria, lo anterior en el aspecto interno, sin embargo el ambiente externo también jugó un papel muy importante, ya que no se hubieran logrado las metas de crecimiento sin que este hubiera sido propicio.

15. Disponible en [www.omc.com/noticias/comunicados deprensa/2004](http://www.omc.com/noticias/comunicados_deprensa/2004)

Cuadro 3.6 Evolución del comercio exterior en China 1978-2003
(miles de millones de dólares)

AÑO	VALOR TOTAL DE EXPORTACIONES	VALOR TOTAL DE IMPORTACIONES	VALOR TOTAL DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES	BALANZA
1952	0.82	1.2	1.94	-0.30
1957	1.60	1.5	3.10	.10
1962	1.49	1.17	2.66	.32
1965	2.23	2.02	4.25	.21
1970	2.26	2.33	4.59	-0.07
1975	7.26	7.49	14.75	-0.23
1978	9.75	10.89	20.64	-1.14
1980	18.12	20.02	38.14	-1.90
1985	27.35	42.25	69.60	-14.90
1986	30.94	42.91	73.85	-11.97
1987	39.44	43.21	82.65	-3.77
1988	47.52	55.27	102.79	-7.75
1989	52.54	59.14	111.68	-6.60
1990	62.09	53.35	115.44	8.74
1991	71.84	63.79	135.63	8.05
1992	84.94	80.59	165.53	4.35
1993	91.74	103.96	195.70	-12.22
1994	121.01	115.61	236.62	5.40
1995	148.78	132.08	280.86	16.70
1996	151.05	138.83	289.88	12.22
1997	182.79	142.37	325.16	40.42
1998	183.81	140.24	324.05	43.57
1999	194.93	165.70	360.63	29.23
2000	249.20	225.09	474.29	24.11
2001	266.15	243.61	509.76	22.54
2002	325.57	295.20	620.77	30.37
2003	438	413	851	25

FUENTE: China Statistical Yearbook, 2002 y OMC www.omc.com/noticias/comunicados de prensa 2004

Al analizar el comportamiento del comercio exterior de China podemos observar que durante los primeros años de la reforma económica en 1980 su comercio exterior ascendió a 38.14 mil millones de dólares, con una balanza deficitaria cuyo resultado continuó en los siguientes nueve años, debido a que en este periodo china dependía en gran medida de las importaciones de productos industriales, sin embargo a partir de 1990 a excepción de 1993, que existió un aumento considerable de las importaciones de maquinaria y equipo de transporte industrial con altos niveles de tecnología que en el país no se producían, y presentó un déficit; China alcanzó niveles muy altos en su comercio con cifras cada vez mas crecientes llegando a superar los cien mil millones de dólares, pero en 2003 esta cifra llego a 851 mil millones de dólares, llegando a ser la mas alta de su historia. 16

16. El dinamismo en el crecimiento del comercio exterior de China, se debe en gran parte a la actividad de las empresas trasnacionales, ya que la participación de estas en las exportaciones y la generación de insumos generan el crecimiento, supera al de las empresas chinas.

Cuadro 3.7 principales destinos de las exportaciones chinas en 2002(millones de dólares)

PAIS	VALOR DE EXPORTACIONES	% DE PARTICIPACION
Estados Unidos	70,000	21.5%
Hong Kong	58,500	18%
Japón	48,400	15%
Unión Europea	48,200	14.8%
Asociación Nacional de Naciones del Sudeste	23,600	7.2%
República de Corea	15,500	4.8%
Taiwan	6,600	2.0%
Russia	3,500	1.1%
Otros países	51,300	15.8%
TOTAL	325,600	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del informe anual sobre Comercio y Cooperación Económica con el Exterior 2002 disponible en www.china.org.cn.

En cuanto el origen y destino del comercio exterior, este se ha concentrado principalmente en países asiáticos, en un porcentaje que ha ido ascendiendo hasta llegar al 76.7% de las exportaciones en 1994 y el 79.8% del total de las importaciones en el mismo año. Sin embargo Estados Unidos se perfila como el principal destino de las exportaciones chinas ya que como podemos observar en el cuadro 2.6, en el 2002, se convirtió en el mayor socio comercial de este país al obtener el 21.5% del total de sus exportaciones a nivel mundial, lo que lo coloca en su principal socio comercial seguido de Hong Kong con 58,500 millones de dólares y una participación del 15% . Aunque Taiwán y Hong Kong han sido los mayores socios comerciales junto con Japón, Estados Unidos, la Unión Europea son los países en los que se concentra el mayor porcentaje del comercio exterior chino. Con la Unión Europea, realiza intercambio con Alemania, Francia, Inglaterra e Italia. Esta tendencia a la concentración, ha sido una característica desde la apertura, sin embargo el intercambio con otros países, se ha incrementado al comercializar 240 países en 1998 contra 160 con quienes mantenía intercambios en 1978.

En cuanto a la composición de las exportaciones el principal producto fueron las exportaciones de petróleo, uno de los productos identificados como clave por Deng Xiaoping, ha jugado un papel muy importante en el crecimiento de las exportaciones de China. Entre 1977 y 1985 el 98% de la producción de petróleo se destinaba a la exportación, después de 1985 este patrón comenzó cambiar, debido a que las decisiones acerca de los productos a exportar eran más descentralizadas y en consecuencia más sensibles a los factores económicos. los productos básicos (incluyendo los productos agrícolas y minerales) por lo regular eran del 45% al 50% de las exportaciones chinas, ya que estas mercancías eran vendidas en los mercados internacionales a precios mundiales y era más fácil de colocarlas en estos mercados, ya que su venta requería de muy poco conocimiento de mercadotecnia (Lardy 1996: 223).

La composición actual de las exportaciones chinas se ha diversificado de manera considerable, como puede observarse en el siguiente cuadro.

Cuadro 3.8 principales exportaciones de China en 2000
(millones de dólares)

PRODUCTOS	MONTO
Maquinaria y Equipo Electrico	33,000
Prendas de vestir	27,000
Equipo para la generación de energía	19,000
Calzado	9,000
Juguetes y Juegos	8,000
Hierro y Acero	6,000
Químicos Organicos e inorgánicos	6,000
Muebles	5,000
Piel y producto de viaje	5,000
Plásticos y artículos derivados	5,000

Fuente: Las Relaciones Economicas Contemporáneas entre la Unión Europea y China” Roldán Eduardo, en “La Adhesión de China a la OMC”, AMEI Asociación Mexicana de Estudios Internacionales”, México pp. 21

En 2000, los productos electrónicos y la maquinaria y equipo electrónico se colocaron a la vanguardia en la exportación, por el establecimiento de las empresas trasnacionales que han tomado a China una plataforma para sus exportaciones a nivel mundial. El siguiente sector son, los textiles uno de los sectores en los que China ha invadido al mundo, otros de menor cantidad son artículos con baja tecnología, como son calzado, productos de viaje y plásticos.

Cuadro 3.9 Principales importaciones de China en 2000
(millones de dólares)

PRODUCTO	MONTO
Maquinaria y equipo eléctrico	35,000
Equipo para la generación de energía	28,000
Plásticos y artículos derivados	11,000
Petróleo y combustibles minerales	9,000
Hierro y acero	9,000
Químicos orgánicos e inorgánicos	7,000
Fibras y filamentos hechos a mano	6,000
Equipo medico	5,000
Papel y sus derivados	4,000
Aeronaves	3,000

De: Las Relaciones Económicas Contemporáneas entre la Unión Europea y China” Roldán Eduardo, en “La Adhesión de China a la OMC”, AMEI Asociación Mexicana de Estudios Internacionales”, México pp. 21,22.

En las importaciones al igual que en las exportaciones el sector vanguardia son la maquinaria y equipo eléctrico, seguido de la generación de energía, sector en el que la IED ha aumentó su participación en 2002, (ver cuadro 3.9) también los plásticos y artículos derivados hacen su aparición lo que confirma que China es solo un polo de manufactura en estos sectores que aprovechan las ventajas de mano de obra barata y las ventajas que el gobierno les otorga. Finalmente entre las exportaciones se encuentran ala aeronaves pero China no ha desarrollado tecnología propia ni tampoco la IED ha invertido.

3.8.1 Descentralización del comercio exterior

En la época previa a la reforma se determinaban las importaciones y exportaciones a través del sistema de balances de materiales, el cual estaba dentro del plan económico básico, y se coordinaba el flujo de materias primas y las mercancías intermedias entre las principales empresas estatales y el aseguramiento de la producción de cada mercancía, lo que era suficiente para conocer la demanda interindustrial y la demanda final para consumo, importación y exportación.

Se utilizaban las importaciones para cubrir la diferencia entre demanda planeada y la capacidad de producción nacional, para mercancías con alta prioridad, y se identificaban las exportaciones suficientes para pagar estas importaciones.

El Plan de Comercio Exterior especificaba la cantidad de 3,000 mercancías individuales, que eran proporcionadas por el Estado para exportar y el plan de importación incorporaba más del 90% de todas las importaciones.

Para mediados de 1950, el comercio exterior fue un completo monopolio del gobierno central, una amplia gama de empresas especialistas en comercio exterior eran responsables de implementar el plan de comercio exterior. El papel de las empresas de comercio exterior a principios de los años de la reforma se reflejó en la participación de China en las exportaciones e importaciones. En 1981 estas instituciones estuvieron subordinadas al ministro de Relaciones Económicas Extranjeras y de Comercio y eran responsables por el 91% de las exportaciones y 82% de las importaciones, para 1984 disminuyeron su poder y las proporciones que manejaban fueron 79% y 65% respectivamente.(Lardy 1996:229)

Las reformas al Comercio Exterior a Medios de 1980 alteraron substancialmente los cambios efectuados, lo cual se demuestra claramente por dos indicadores: el creciente número de empresas de comercio exterior y el declinante alcance del plan de comercio exterior. El consejo estatal promulgó en 1984 una reforma que pretendía modificar el monopolio de las compañías nacionales de comercio exterior.

3.8.2 El papel de los precios de las mercancías

En el régimen comercial anterior a la reforma, los precios del mercado tenían un efecto casi nulo o poco significativo en el establecimiento de los precios nacionales de las mercancías, las corporaciones de comercio exterior compraban mercancías especificadas en el plan de los productores nacionales a precios oficialmente establecidos y los productores nacionales recibían el mismo precio sin importar si sus mercancías eran vendidas en el mercado nacional o internacional. (González G. 2000:112)

Los precios de las mercancías importadas también estaban desfasados del mercado mundial, después de 1964 los precios de más del 80% de las mercancías importadas, fueron establecidos a niveles comparables al de las mercancías nacionales.

Las practicas en la imposición de precios antes mencionadas, distorsionaron las decisiones que en materia comercial se tomaban, debido a que el precio nacional de las importaciones, no era establecido en base al precio internacional. En algunos casos la Industria Nacional de China era altamente protegida debido a que algunas mercancías extranjeras con bajos costos de producción etiquetaban sus mercancías con la leyenda “hecho en China”, en otros casos las mercancías importadas eran vendidas a precios muy por debajo de las mercancías de los precios mundiales, por ejemplo los granos importados o fertilizantes químicos eran vendidos a los mismos precios que las mercancías producidas nacionalmente, lo cual modificaba de manera artificial el precio de las mercancías.

Sin embargo las reformas realizadas a mediados de los años 80's, transformaron el establecimiento de los precios de las mercancías, ya que los precios de venta nacionales de una creciente proporción de mercancías de importación comenzaron a basarse en los precios del mercado mundial. Esta tendencia se aceleró después de que en 1984 el Consejo de Estado redactó un documento que tenía que ser adoptado por todas las compañías de comercio exterior, bajo estos procedimientos las empresas de importación tenían que pagar por sus mercancías el precio de mercado y además pagando una comisión y honorarios y cualquier tarifa que fuera aplicable. Para 1986 los precios nacionales de cuatro de las quinta partes de las importaciones, se basaron en el costo de importación con solo 28 mercancías, estableciendo el precio de acuerdo con las mercancías nacionales.(Lardy 1996:230)

3.9 Consecuencias de la reforma económica

Aunque existen autores que apoyan la reforma económica en China, y consideran que los efectos han sido más positivos, también hay autores que señalan que las consecuencias de la reforma no han sido del todo satisfactorias para la población en general. Sin embargo las cifras hablan por si mismas y a continuación se abordaran.

3.9.1 Crecimiento del desempleo

Durante el periodo de 1979-1995, la economía china generó 220 millones de nuevos puestos de trabajo, lo que representa 14.7 millones de nuevos puestos de trabajo anualmente, cantidad que no es comparable con la de ningún país en el mundo, sin embargo debe tomarse en cuenta que China posee la población mundial más grande. Lo anterior ha abatido el desempleo potencial derivado del aumento de la productividad del trabajo en el campo y de la incorporación a la Población Económicamente Activa. (González G. 2001:627)

En China por lo menos tres factores han incrementado el número de trabajadores:

- El aumento natural de la fuerza de trabajo, debido al tamaño de la población.
- El creciente número de campesinos expulsados de las actividades agrícolas, por el mejoramiento de la productividad del trabajo.
- Los desempleados de las empresas estatales.

Aumento de la fuerza de trabajo

Aunque China practica una política de población restrictiva, que le ha permitido abatir la tasa de crecimiento demográfico, dada la enorme población, éste sigue siendo un problema y constituye una fuerte presión para el mercado de trabajo. El abatimiento de la tasa, no tendrá efectos en el corto plazo, ya que los trabajadores recién incorporados necesitan cumplir su ciclo de preparación física e intelectual, lapso que se calcula requiere 15 años como mínimo. (González G. 2001:607)

Desempleo Potencial en el Campo

China es uno de los países que cuenta con muy poca superficie cultivable, (menos del 10%) debido al crecimiento económico y a los usos no agrícolas de la tierra, la escasez se ha agravado, empero el número de trabajadores en el sector agrícola ha aumentado de modo considerable de 1978 a 1988 el acumulado fue de 30.1 millones. (Romer C. 2001:698)

Antes de la reforma agrícola, la producción se realizaba en base al sistema de comuna colectiva popular, la cual no contaba con mecanismos adecuados para estimular la productividad del trabajo, pero sí con los necesarios para organizar y controlar los movimientos migratorios y administrar las actividades de los comuneros. Ello facilitó el arraigo de los trabajadores rurales a su localidad y a la producción agrícola. En este régimen los campesinos tenían que presentarse en el puesto de trabajo a laborar de manera conjunta, lo cual permitía identificar a los miembros de equipo. Si el trabajador se encontraba fuera de su localidad, las autoridades de la comuna tenían la obligación de localizarlo y hacerlo regresar a laborar en el agro. Además, aunque a veces se autorizaba a un trabajador a salir y se ocupaba en otras actividades, lo hacían en condiciones muy desfavorables, tenía que entregar una cantidad monetaria considerable al equipo de trabajo o a la autoridad del pueblo una cantidad monetaria considerable para asegurar su regreso.

Debido a lo anterior el costo de oportunidad de dejar el sector agrícola y dedicarse a otras actividades era demasiado alto, por lo que los campesinos decidían permanecer en su localidad y trabajar exclusivamente la tierra. A fines de 1978 se implementó el sistema de responsabilidad familiar lo que alentó la producción agrícola y estimuló el aumento de la productividad en el trabajo. El pleno empleo en el campo ya no se pudo mantener más y mejorar el nivel de vida de los campesinos entrañaba buscar otras oportunidades de trabajo. Este fue uno de los elementos principales que propiciaron un desarrollo considerable de las empresas rurales, destino de la mayoría de los campesinos expulsados del sector agrícola, sin embargo la creación de nuevos puestos de trabajo fue suficiente para satisfacer la demanda de empleo de los trabajadores agrícolas. El aumento continuo de la productividad de trabajo en el sector agrícola arrojó un número de campesinos que debe colocarse en otras actividades del mercado laboral. (González G. 2001:607).

A pesar de la presión existente para crear nuevos puestos de trabajo, la creación de estos sé vera muy restringida en los próximos 15 años, entre los factores que afectan esta tendencia destacan el aumento de la intensidad en el uso de capital y aplicación de nuevas tecnologías tanto en empresas estatales como rurales, la competencia derivada de la apertura comercial es cada vez más feroz.

Los trabajadores subocupados y desocupados encubiertos en las empresas estatales se transformaran en los próximos 15 años en población económicamente activa desocupada, y representará una vía potencial de desempleo con un aumento adicional de 800,000 personas cada año, absorber a estas personas es una tarea difícil de conseguir si se toma en cuenta que las empresas rurales han llegado a una etapa de uso intensivo de capital que desplaza la mano de obra, por lo cual esas empresas no tendrán la misma capacidad de generar empleos en los próximos años.

En China en 1999, 14 provincias del interior concentraban 85% de los habitantes pobres y el restante 15% en la región costera, la pobreza extrema ha disminuido de 250 a 50 millones de personas, empero a pesar del aumento de los puestos de trabajo, las condiciones laborales y las prestaciones sociales se han visto disminuidas de manera drástica.

Como se mencionó anteriormente, las empresas extranjeras tiene un grupo de trabajadores altamente calificados a quienes se les otorgan excelentes condiciones laborales. Sin embargo el resto de los trabajadores, principalmente los de origen campesino y que son parte de la población migrante o temporal, perciben salarios muy bajos aunado a las pésimas condiciones de trabajo para la mayor parte de los obreros que laboran en condiciones de esclavitud, ya que son golpeados maltratados, se les reducen sus salarios y se les obliga a trabajar más horas, sin pago alguno.

3.9.2 La corrupción

La corrupción al igual que en otras sociedades ha estado presente, en el caso de China durante la época de Mao ha estado presente principalmente en las altas esferas políticas, sin embargo con la apertura se presento la oportunidad de que fondos provenientes de sobornos fueran canalizados a negocios privados. Ejemplo de esto lo constituye el ejercito rojo el cual tiene inversiones en toda clase de empresas, incluyendo a sectores no militares como los modernos hoteles turísticos. (Rueda, González 2002:177)

Un claro ejemplo de la corrupción es el contrabando de automóviles, ya que funcionarios públicos de alto nivel obtienen lujosos vehículos con fondos provenientes de fondos públicos o de dinero proveniente de extorsiones y se calcula que aumenta 47% anualmente.

También existen manipulaciones financieras, inversiones especulativas con fondos estatales, compras de bienes innecesarios y sobornos en la liquidación de empresas estatales. El gobierno ha intentado controlar la corrupción, empero los esfuerzos realizados son muy lentos y se denuncia a los funcionarios de bajo rango.

La corrupción ha fomentado el aumento y creación de una elite de gente con altos ingresos provenientes de negocios fraudulentos, y podría llegar a estropear los objetivos de crecimiento de la sociedad.

Capítulo 4. Origen de la Industria Automotriz China

4.1 Introducción

El desarrollo de la industria automotriz ha pasado por tres etapas: el primer periodo en 1950 cuando el gobierno comunista chino decide que la creación de una industria automotriz propia es necesaria para los intereses nacionales y evitar la importación de vehículos y consecuentemente la injerencia extranjera en China. En este primer periodo se crea FAW (First Automotive Works) primera planta de producción.

El segundo periodo bajo la política de autosuficiencia de la región, marcada por la Revolución Cultural, se caracterizó por la proliferación de apertura de fabricas automotrices; el número de empresas en la industria automotriz se cuadruplico. Casi todas las provincias tenían sus propias empresas de ensamblado y plantas de componentes, durante este periodo fue construida la segunda planta de vehículos más grande Dongfeng Motors (DFM) y también la planta automotriz manufacturera de Shangai (SAIC).

En la tercera etapa a principios de los ochenta, se invitó a participar a inversionistas extranjeros con el objetivo de detener la creciente ola de importación de vehículos de pasajeros y desarrollar un sector industrial exportador. La injerencia extranjera en la industria automotriz ha sido muy importante, y la industria automotriz china se ha podido desarrollar en gran parte por la introducción de nuevas tecnología y habilidades administrativas, gracias a esta inversión extranjera que se inició en el mercado chino en 1983, la producción se incrementó de 5,207 unidades en 1985 a 250,000 en 1993.

4.2 Creación y desarrollo

En 1901 el sector automotriz era incipiente, los vehículos que se encontraban circulando en las calles de Shangai eran importados, su costo muy elevado y su número reducido; en 1920 habían 7,000 vehículos y 600 camionetas en todo el país.

De acuerdo a Erick Harwitt, (1995) diversos factores contribuyeron al retraso de este sector, entre ellos la limitada infraestructura de las carreteras; en 1937 China tenía tan solo 25,000 millas de carreteras pavimentadas, número muy inferior en comparación con 1.3 millones de millas pavimentadas que en 1935 poseía Estados Unidos. También las condiciones políticas frenaron el crecimiento automotriz. Por ejemplo, durante los años de la guerra civil en 1920, los vehículos importados fueron sujetos de confiscación por parte del ejercito y posteriormente su uso fue destinado solo a los altos niveles gubernamentales y del ejercito.

En 1949 la construcción de una industria automotriz propia fue una prioridad para el gobierno comunista chino. Una industria que ayudara al crecimiento de la economía del país, así como tener un transporte eficiente en la producción rural que apoyara el desarrollo agrícola. Además, con el comienzo de la Guerra Fría una industria automotriz era necesaria para acrecentar el mobiliario militar.

En 1950 solo un año después de la fundación de la República Popular China, los chinos crearon su propia industria automotriz, con la ayuda de la URSS. El Ministro de la Industria Pesada comisionó una oficina para guiar el desarrollo de esta industria. En 1951 China seleccionó a Cangchun en el noreste de China, para instalar la First Automotive Works FAW desde sus comienzos esta área tuvo una adecuada

infraestructura para la manufactura de vehículos y decidió fabricar exclusivamente camionetas en su nueva planta, el primer vehículo fue un modelo soviético denominado "ZIS 150", y el objetivo fue producir 30,000 vehículos por año.

En 1953 el gobierno asumió la importancia de la industria automotriz y estableció formalmente la Agencia de Administración de la Industria Automotriz, bajo la supervisión del Primer Ministro de Construcción de Maquinaria. También en este año creó la FAW (First Auto Works) que fue la primera fábrica automotriz en China en la provincia de Jilin, el primer vehículo que produjo fue "Liberación", que fabricó durante 30 años.

En 1960, la nación entera produjo solo 98 de los vehículos que utilizaba y para el año siguiente, tan solo 5, por lo que para compensar esta insuficiencia, China importó un promedio de 1,000 autos de pasajeros anualmente, de 1954 a 1965, la mayor parte venía de Europa Oriental. Los vehículos importados de 1949, desaparecieron debido a la escasez de partes automotrices (Harwit 1995:17)

En 1965 se creó la China National Automotive Industrial Corporation CNAIC, (organismo gubernamental encargado de la planeación automotriz) que aprobó la creación de la empresa fabricante de vehículos conocida como Second Automotive Works (SAW). Se inauguró en 1967 y comenzó a operar completamente hasta 1975. La producción automotriz creció lentamente debido a que en el socialismo se impulsaba la autosuficiencia de cada región, del total de vehículos en todo el país la producción disminuyó de 55,861 vehículos en 1966 a 25,100 en 1968.

Durante el periodo de liderazgo de Mao-Tse, la producción de vehículos de pasajeros recibió poca atención ya que eran únicamente para uso de los altos niveles gubernamentales; su producción representaba, solo el 1% de la producción total nacional, en contraste los vehículos pesados dominaban la producción de la industria automotriz.

En 1964 China tenía 417 plantas fabricando camionetas, carros, motocicletas e importantes partes automotrices, en 1976 este número había aumentado a 1,950 plantas, de estas cincuenta eran capaces de producir camionetas y otros vehículos en serie y solo cuatro manufacturaban más de 1,000 unidades cada año. Algunas plantas producían miles de unidades y otras tan solo cientos de vehículos anualmente dando como resultado economías de escala en diversas regiones.

En la década de los setenta la política de desarrollo automotriz estuvo inspirada en principios Maoístas, cuyas directrices pretendían el desarrollo nacional de esta industria y evitaban la dependencia de sistemas tecnológicos y producción extranjera, mientras tanto se diseñaban modelos chinos de vehículos acordes a las condiciones locales. Para alcanzar estos propósitos, el gobierno excluyó cualquier forma de inversión extranjera y existió un rígido control en el intercambio de técnicos relacionados con el sector automotriz. De esta manera la producción así como la calidad de los vehículos disminuyeron. En 1971 China tuvo que importar 10,157 camionetas principalmente de Italia, Rumania, Japón y Francia. En cuanto a los vehículos la mayoría venía de Europa Oriental y de la URSS y una proporción más pequeña provenía de Japón y de Europa Occidental. (Harwit 1995:31)

En esta época China no solo importaba también exportaba vehículos aunque en menor cantidad camionetas a Tanzania, Albania y a Vietnam del Norte, como parte de su Programa de Ayuda Extranjera a países socialistas.

4.2.1 Relación del sector automotriz con Japón.

El sector automotriz chino, se distinguió principalmente por su relación comercial con Japón, que disminuyó considerablemente durante las décadas de 1960 y 1970, dadas las restricciones japonesas impuestas a las compañías que tenían lazos con Taiwán y Corea del Sur, sin embargo en 1971 el más grande productor japonés automotriz Toyota, prometió limitar sus contactos con estos países y participó en un acuerdo comercial con China en ese año. (Harwit 1995:32)

Japón fue proveedor de cerca del 45% de las importaciones de camiones a China en 1974 y vendió cerca de 300 millones de vehículos y auto partes a China entre 1970 y 1975, participando con cerca del 30% del mercado de importación. En vista de los lazos de cooperación entre ambos países en esta época, las compañías japonesas prefirieron vender vehículos. En 1984 Toyota vendió 40,000 unidades a China principalmente a la provincia de Hainan.

Además de las exportaciones, Japón tuvo pláticas con funcionarios chinos tendientes a formar una joint venture, sin embargo nunca se llegó a un acuerdo y la única cooperación que hubo fue en autos de pasajeros entre Daihatsu y Taijin Automotive Industrial Corporation, la relación fue un acuerdo de licencia tecnológica firmada en noviembre de 1986 por un término de siete años. Sin embargo los acuerdos de transferencia tecnológica fueron restringidos debido a las regulaciones de la Guerra Fría hasta 1986, (no solo este sector fue limitado, también el sector de televisores y otras firmas electrónicas comerciales). Otro factor para frenar la cooperación japonesa en el sector automotriz fue el deficiente control de calidad chino y el antagonismo cultural histórico entre ambas naciones.

Los países europeos tuvieron un papel muy pequeño en el desarrollo de la industria automotriz china, su relación con esta última se limitó a importar camionetas a Francia, lo que representó el 17% de las importaciones chinas. Italia, Alemania Occidental y Suecia exportaron a China un pequeño número de vehículos.

A principios de 1970, los chinos habían reestablecido buena parte de técnicos expertos en posiciones de autoridad y nuevamente solicitaron la cooperación extranjera para el progreso de su industria automotriz.

4.2.2 El sector automotriz en la época postmaoista

Aunque la Revolución Cultural concluyó oficialmente en 1976, con la muerte de Mao- Tse los ideales maoístas se diluyeron poco a poco cuando entró la cooperación extranjera técnica en el sector.

A finales de 1976 y principios de 1980 las autoridades chinas se enfocaron a las necesidades de especialización y coordinación entre las fabricas automotrices que fueron abiertas en el régimen anterior. Además de racionalizar el número de plantas de vehículos, la agenda automotriz como prioridad se concentró en la modernización de su equipo.

A principios de 1980 el sector automotriz comenzó a crecer de manera más rápida en comparación con otros sectores industriales chinos. De 1980 a 1984 la participación del valor de la producción automotriz en la producción nacional industrial creció de 1.76% a 2.39% y en 1988 fue de 2.53%. (Harwit, 1995:47)

En contraste con las prioridades de la modernización de las políticas automotrices extranjeras, a mediados de 1970, y los problemas de la nueva década fueron centrados en la necesidad de imponer límites en el número de vehículos extranjeros de pasajeros y otros vehículos de importación. Las importaciones de vehículos aumentaron de 52 unidades en 1977 a 677 en 1979 y a 19,570 en 1980, la respuesta del gobierno antes esta situación fue imponer restricciones a las importaciones.

4.3 La influencia de la estructura gubernamental

4.3.1 Líderes gubernamentales

Durante los primeros quince años de la reforma económica, el liderazgo del gobierno central estuvo fuertemente influenciado por los antiguos líderes revolucionarios, que en su mayoría carecían de una educación formal y participaban en la toma de decisiones importantes en el aspecto económico. Sin embargo, los tres principales líderes que influyeron en el sector automotriz fueron, Bo Yibo, Gu Mu, y Ma Hong.

Bo Yibo nació en 1908, se integró al partido comunista en 1925 y fue uno de los principales líderes durante la década de los ochenta y principios de 1990, este personaje brindó apoyo a Deng Xiaoping durante el proceso de elaboración y ejecución de las reformas económicas. También apoyó el progreso del sector automotriz, sin embargo era precavido respecto a la cooperación con empresas extranjeras. Fue partidario de la descentralización en la estructura del sector automotriz.

El segundo personaje, Gu Mu, nació en 1914, fue miembro del Partido Comunista Chino desde 1932, y director de la Administración Estatal de Importaciones y Exportaciones y de la Administración Estatal de Inversión Extranjera. A principios de 1980 Gu diseñó la política de apertura y colaboró en el diseño de las industrias metalúrgica y petrolera. Su participación en el sector automotriz se remonta a la influencia en la formulación de las políticas del sector. Ocupó el cargo de Gerente del Consejo Estatal Automotriz a finales de 1980.

Finalmente, Ma Hong tuvo un papel notable en el desarrollo de esta industria. Nació en 1920 y fue miembro del Partido Comunista Chino desde 1937, ocupó el cargo de secretario general de la Comisión Estatal de planificación de 1952 a 1954. Durante la época de la reforma económica, estuvo a cargo de la vicepresidencia de la Comisión Estatal de Construcción de Maquinaria Industrial, bajo el mando de Bo Yibo. Colaboró en la realización de las políticas automotrices y estableció un centro de investigación automotriz. En 1987 propuso que las empresas incrementaran la producción de vehículos pequeños y se redujeran las importaciones automotrices. También fue partidario hacia la conducción de China a una economía de mercado planificada.

4.3.2 El consejo estatal y las comisiones

El esquema gubernamental encargado de tomar decisiones respecto al sector automotriz, fue el siguiente:

- 1) Consejo Estatal era el nivel más alto, cuya función fue aprobar joint ventures y grandes proyectos que involucraran inversión extranjera, así como certificar cuotas de importación para los motores de los vehículos y para las cajas desarmadas.
- 2) Comisión de Planificación Estatal. Fue responsable de formular y ejecutar el plan Económico Nacional, para la industria automotriz esta función era de gran importancia, ya que le concedió control acerca del número y tipos de fábricas productoras de vehículos. Las asociaciones automotrices con capital extranjero dependían en gran medida de esta comisión para asegurar la aprobación constante del suministro de materias primas y fuentes de energía. Este órgano tenía su propio grupo de expertos para formular las políticas de desarrollo de la industria automotriz.
- 3) Comisión Estatal Económica. Existió durante los años ochenta su principal función fue implementar los planes formulados por la Comisión de Planificación Estatal, a mediados de la década se le dotó de tecnología.
- 4) Consejo Estatal Automotriz fue creado en Julio de 1987, su función fue coordinar la política automotriz nacional y para lograr su objetivo incluyó a representantes de planeación económica, maquinaria, de otros comités y de la Corporación China de la Industria Nacional Automotriz (CNAIC).

4.3.3 Corporación China de la Industria Nacional Automotriz (CNAIC)

Se creó en 1964, por sugerencia del presidente Liu Shaoqui, fue creada como un experimento automotriz que coincidió con los grandes avances automotrices de 1964 a 1965.

Durante la Revolución Cultural este organismo fue eliminado, ya que se presumía podía tener vínculos de espionaje relacionados con los técnicos extranjeros automotrices. Sin embargo en 1982 se reestableció en Beijing. El primer director de este organismo fue Rao Bin conocido como el padre de la industria automotriz china. La actitud postmaoista de Rao para el desarrollo de la industria automotriz fue conservadora y no alentaba la cooperación extranjera en materia de tecnología.

Una vez que fue nuevamente creado este organismo, su función esencial fue la de planificar la producción nacional de acuerdo a las metas nacionales y modernizar los procesos administrativos y de producción. Sin embargo desde su fundación se enfrentó a diversos problemas: por ejemplo, se le destinaba un presupuesto muy bajo y dependía de los gobiernos locales y de las fábricas para poner en marcha sus proyectos, lo cual le restaba autoridad y limitaba sus funciones.

La industria automotriz recibía una creciente atención a mediados de los ochenta por la atracción de inversión extranjera y a medida que atraía mayor atención, el poder de acción de la CNAIC disminuía, esto se debió a dos factores: en primer lugar el gobierno central instituyó un programa de descentralización y en segundo término; su cambio de líder Chen Zutao quien carecía del liderazgo y visión de su antecesor Rao Bin.

En 1987 la CNAIC, perdió poder como corporación y se convirtió en una simple asociación de manufactureros nacionales automotrices chinos de categoría mediocre que únicamente daba asesoría y carecía de la autoridad para realizar las decisiones políticas finales, como las relativas a la tecnología de importación, control de calidad y ventas nacionales.

4.3.4 El nivel ministerial

Después del consejo estatal y las comisiones, el siguiente nivel fue el ministerial. El más importante de estos para la industria automotriz fue el Ministerio de Construcción de Maquinaria que supervisaba la CNAIC (China National Automotive Industrial Corporation).

En 1952 el primer ministro de construcción de maquinaria se encargó de desarrollar la producción civil de maquinaria. Este organismo tenía a su cargo oficinas de automóviles, herramientas, construcción de barcos, maquinaria eléctrica y otros productos.

La organización de la industria automotriz estaba rígidamente controlada a nivel ministerial, fue hasta comienzos de 1960 cuando el ministro de transporte tomó las funciones de producción, abastecimiento y ventas de autopartes. En la época Postmaoista de reorganización industrial, los ministros de este organismo fueron removidos varias veces, lo que trajo como consecuencia un considerable retraso.

4.3.5 Otros ministerios y la estructura gubernamental local

Aunque el Ministerio de Construcción de Maquinaria y la CNAIC, tomaron el liderazgo en el desarrollo automotriz y la toma de decisiones, otros ministerios tenían funciones periféricas. Dos organismos tomaron papeles muy importantes, como el Ministerio de Relaciones Económicas Extranjeras y Comerciales, el cual fue responsable de analizar y aprobar los contratos de joint ventures con participación de capital extranjero y el Ministerio de Aeronáutica y del Espacio, que estuvo involucrado en la industria de vehículos de pasajeros principalmente como un mercado por sus empresas que producían partes industriales; este organismo se convirtió en un vínculo muy importante en la venta de automóviles industriales y en 1993 se reorganizó bajo el Consejo Estatal. (Harwick, 1995: 68).

Al estar en la cumbre de la estructura municipal el alcalde tenía el poder de dirigir el curso de industrias intensivas en capital como la manufactura automotriz. La participación de los alcaldes variaba, sin embargo, cada ciudad había delegado en uno o más vicealcaldes negociar lo relacionado con esta industria, algunas ciudades delegaban el poder para regular la industria automotriz en un comité cuya principal función fue coordinar a los proveedores con los principales manufactureros automotrices en su jurisdicción.

4.4 La IED en el sector automotriz

4.4.1 Joint venture Beijing Jeep

En 1958 Beijing Automotive Works comenzó la producción en China de vehículos y en 1966 fabricó su primer modelo 212 tipo jeep basado en un diseño de la Unión Soviética.

A principios de 1978 esta empresa tuvo contacto con American Motor Corporation (AMC) y en 1979, ejecutivos de ésta llegaron a Beijing con el objetivo de formar una nueva compañía. En sus inicios se enfrentó a varios problemas, como la participación gubernamental ya que la aprobación e indecisión burocrática demoraron su operación, aunado a los choques culturales derivados de la cautela de relacionarse con extranjeros y diferencias en aspectos de planeación financiera.

Después de cuatro años de negociaciones los norteamericanos y los chinos finalmente firmaron el contrato para la creación de la joint venture Beijing Jeep Corporation Ltd., el 5 de mayo de 1983.

Bajo los términos del contrato, AMC tuvo una participación de 31.35%, aportó 16 millones de dólares en efectivo y 8 millones en tecnología, mientras que Beijing American Motors contribuyó con terreno y equipo y 6.6 millones de dólares en efectivo.

Con la creación de esta empresa los chinos tenían varios objetivos como la adquisición de tecnología de alto valor y American Motors Company acordó proveer equipo, diseños, y también técnicas administrativas útiles en una industria atrasada por los bajos estándares predominantes por varias décadas. El aspecto tecnológico y administrativo no fueron sus objetivos principales, se esperaba también la producción de un vehículo capaz de satisfacer la demanda interna y competir en el mercado internacional.

Los norteamericanos esperaban de esta negociación acceso al gran mercado chino, y explotar las ventajas que un vehículo como el modelo jeep tenía para adaptarse a las malas condiciones de las carreteras chinas, aunado a los bajos costos en mano de obra. Beijing American Motors tuvo un monopolio en la venta de jeeps para el mercado interno, el 90% de su producción se destinaba a los civiles y el 10% a los militares.

Durante sus primeros cinco años la empresa continuó produciendo el modelo BJ212, y ambas partes acordaron que producir un nuevo vehículo sería costoso y optaron por importar el modelo "Cherokee XJ" desarmado, sin embargo el problema radicó en la forma de pago a AMC que no fue acordada bajo un contrato, mientras que los chinos deseaban pagar en moneda china reminyinbi los norteamericanos solo aceptaban dólares. Esta situación creó un gran conflicto y ambas partes estuvieron en negociaciones sin llegar a ningún acuerdo.¹⁷

17. Debido a que fue la primera joint venture en el sector automotriz, enfrentó varios problemas en su introducción al mercado chino. Los conflictos se debieron principalmente a diferencias culturales y a la poca experiencia de los chinos para hacer negocios con inversionistas extranjeros

Finalmente en mayo de 1986 se llegó a un acuerdo cuyos puntos principales fueron:

1. Beijing Auto Works pagaría 30 millones de RMB de deuda, y la oficina estatal entregaría dos millones para su pago. American Motor Company fue autorizada para convertir 6.9 millones de RMB en dólares al tipo de cambio oficial gubernamental. Estos pasos fueron la clave para concluir los problemas de flujo de efectivo.
2. Beijing Jeeps Company y la CNAIC serían responsables por el aumento de capital y por los costos de localización, los fondos provendrían de las ventas en dólares y por préstamos de los bancos chinos.
3. AMC acordó limitar la producción de cherokees, a solo 12,500 unidades hasta 1990, debido a que las ventas de estos vehículos a china constituía una de las principales salidas de divisas
4. Originalmente se había planeado la producción de un jeep para uso exclusivo del ejercito, lo cual requería una gran inyección de capital, y se acordó retrasar su producción.

Una vez resuelta la crisis, ejecutivos de BJC decidieron poner en funcionamiento la empresa en agosto de 1986. La joint venture tuvo un substancial progreso, continuó manufacturando el modelo BJ212, y obteniendo importantes ganancias derivadas de su venta. En ese año la empresa realizó la producción de 24,000 vehículos, la mayoría BJ 212. La producción aumentó a mas de 26,000 unidades en 1987, 31,000 en 1988 y casi 40,000 en 1990. (Harwit 1995: 77)

BJC también se movilizó en su programa para localizar producción de partes de vehículos; hubo un incremento en el contenido local del modelo cherokee, y una vez que alcanzó el 40% de total de su producción, estuvo exento de los requerimientos para obtener licencias de importación para las auto partes.

Esta empresa alcanzó un grado significativo de éxito después de la crisis que experimentó en 1986. Se reforzaron sus ganancias en la producción de vehículos, se realizaron firmes progresos en sus esfuerzos de localización y habilidad para generar beneficios. A mediados y finales de 1980, BJC alcanzó el estatus de una empresa modelo de aventura conjunta, y fue nombrada una de las diez joint venture más importantes de China.

A finales de 1990, la compañía parecía haberse recuperado el periodo de austeridad, las ventas en la primera mitad de 1990 aumentaron 34% sobre el mismo periodo en 1989, y su producción fue de 7,000 unidades; en 1992 la producción alcanzó cerca de 21,000 vehículos y el contenido local aumentó 44% en 1991 y 60% en 1992.

Como una de las mas recientes aventuras conjuntas en China BJC, fue un experimento de Inversión Extranjera en China, y solo después de un par de años de iniciada la reforma económica china, American Motors Company estuvo dispuesta a arriesgar su capital. Después de varios años de la creación de esta joint venture, ejecutivos norteamericanos de American Motors Company tomaron parte activa en el desarrollo del panorama político chino.

La inversión actual de esta empresa en China esta constituida por inversión de Beijing Automobile Industry Corporation, por Daimler Chrysler Corporation (DCC)y por Daimler Chrysler Corporation Invest, (DCCI) cuya inversión total asciende a 411.21 millones de dólares, cuyas participaciones por parte de Beijing Automobile Industry Corporation es del 57.6%, por DC 32% y DCCL 10%. 18

Para China esta empresa representó un buen precedente para futuras inversiones extranjeras y grandes proyectos de manufactura, así como una fuente de tecnología y capital, al mismo tiempo representaba divisas por medio de las exportaciones.

4.4.1.1 El papel del gobierno

Es muy importante señalar el papel de algunos altos funcionarios del gobierno central con los proyectos que entrañaban algún vínculo con el extranjero, particularmente los relacionados con algún sector económico como es el caso del sector automotriz, en días recientes de la reforma y durante el comienzo de la joint venture en 1983, la actitud del principal líder que comenzó las reformas Deng Xiaoping, quien fue muy cuidadoso en la apertura de China al Occidente y con el apoyo otorgado a la inversión extranjera, otro personaje importante fue Zhao Ziyang quien en 1988 enfatizó la importancia de la transferencia de tecnología, y convocó a un aumento en la calidad y en la reducción de los costos nacionales en la producción de auto partes, asimismo apoyó en gran medida la política de apertura y la cooperación con los inversionistas extranjeros.

Zhu Rongji, brindó un enorme apoyo a BJC, ya que intervino como mediador para resolver el conflicto que la empresa enfrentó en 1986. A pesar del apoyo de este sector a la inversión extranjera estos, no tomaron de manera directa intervención en la aprobación de algún proyecto.

En los altos niveles de la burocracia china hubo el apoyo necesario para el desarrollo de proyectos y en niveles mas bajos fue donde encontró sus principales críticos, uno de ellos fue Chen Zutao líder de la CNAIC, organismo cuya autoridad no era notable en el sector automotriz.

4.4.2 Joint venture Shangai Volkswagen

Shangai es una de las ciudades mas cosmopolitas de China antes de la revolución comunista de 1949, tuvo varias décadas de contacto con las naciones occidentales. La influencia europea principalmente inglesa y francesa es muy fuerte. Debido a esta cercanía con Europa no resulta difícil concebir la razón de la selección de una empresa alemana para crear una aventura conjunta.

18. Información disponible en. www.beijing-jeep.com

En 1902 la ciudad tuvo sus dos primeros autos importados de pasajeros de procedencia norteamericana. Shanghai Automotriz y la Compañía Asociada de Tractores fueron creadas en 1910. A pesar de la toma de posesión del partido comunista en 1949, la industria pesada de Shanghai se desarrolló durante los primeros diez años de la República registrando tasas de crecimiento en promedio de 42% anual. (Harwit 1995: 97) 19

La producción industrial aumentó 50% en 1958 y 43% en 1959, este periodo vio el establecimiento de más plantas automotrices, entre las que figuran la Shanghai Fabrica de automotores eléctricos y la Shanghai planta de Trasmisión de flechas, y lo más importante la primera empresa de autos de pasajeros y finalmente la Planta automotriz ensambladora de Shanghai.

En mayo de 1978 el primer viceministro de construcción de maquinaria Yang Keng dirigió una delegación de funcionarios para ir a Alemania Occidental y aunque la empresa Volkswagen, no estaba en el itinerario, los funcionarios chinos decidieron tener una reunión con ejecutivos de la misma y saber si estaban interesados en crear un proyecto automotriz conjunto. Los chinos manifestaron que deseaban conocimiento técnico, modernización de equipo y también planes de exportación posteriores, y proyectaban crear una empresa capaz de producir 200,00 vehículos por año. En marzo de 1979, Volkswagen recibió la invitación para mandar a una delegación alemana a China, por su parte los chinos propusieron a Shanghai, los alemanes antes de decidir establecer algún proyecto de inversión llevaron a cabo un experimento en esta ciudad industrial.

A finales de 1982 los alemanes comenzaron la producción de su modelo Santana y VW embarcó cajas totalmente desmontadas a Shanghai, para que fueran armadas, lo cual tenía varios objetivos en primer lugar deseaban probar la logística de embarcar cajas a China, en segundo lugar deseaban conocer la reacción de los chinos al trabajar con tecnología nueva y finalmente deseaban tener presencia en el país y realizar una inversión automotriz en Shanghai. En 1983 el experimento produjo 430 vehículos, el siguiente año la fabrica ensambló cerca de 450 vehículos todos adquiridos en China.

En la creación de esta empresa hubo varios conflictos al principio, los alemanes fueron enfáticos al excluir la posibilidad de desarrollar un nuevo modelo, anticipando los problemas que tuvo Beijing Jeep Co, por su parte los chinos tenían problemas en entender las políticas financieras y frecuentemente necesitaban de explicaciones muy detalladas. Finalmente, ambas partes llegaron a un acuerdo Volkswagen ostentaría el 50% de la empresa llamada Shanghai Volkswagen, la Corporación Industrial Automotriz de Shanghai, tomaría el 25% de participación, el 15% el Banco de China y la CNAIC, con el 10%.

19. Esta ciudad ha llegado a alcanzar uno de los niveles de desarrollo económico más altos junto con Beijing y Guangzhou. La importancia que el crecimiento del sector automotriz ha tenido en esta ciudad, ha permitido que se tome como referencia para pronosticar el futuro de la industria automotriz china, de acuerdo al comportamiento de mercados regionales, como se analiza en el capítulo 7.

El líder de la CNAIC, Chen Zutao dirigió una campaña para enfatizar un uso más intensivo de partes chinas en la producción de vehículos, de diversas formas esta campaña fue destructiva e ingenua, ya que en otras partes del mundo, este punto se manejaba de distinta manera. Por ejemplo, Honda comenzó a ensamblar autos en los Estados Unidos, en 1982, utilizando solo el 25% de partes norteamericanas y 10 años más tarde utilizó cerca del 75%. La demanda china se considero excesiva ya que para SWV encontrar partes para sus vehículos era un gran problema, ya que la calidad de las partes era muy baja y repercutía en la calidad del producto y dado este panorama se permitió la importación de partes alemanas, pero para frenar dicha importación el gobierno estableció altos niveles de impuestos a cada vehículo Santana vendido en el mercado nacional. (Harwit 1995: 96)

Finalmente tras casi 10 años de producción con bajo contenido de partes locales en 1993, alcanzó el 80% en su producción.

Al igual que otros proyectos automotrices en China, SWV era un ejemplo de inversión extranjera y los chinos deseaban hacerla del conocimiento internacional, para atraer mayor inversión en otras industrias; en 1988 se proclamó como la segunda joint venture mas importante en China y en 1990 llegó a ser la número uno. (Harwit 1995: 97)

La producción de la planta de Shangai aumentó rápidamente, en 1980 llegó a 15,688 vehículos debido al periodo de austeridad económica, en 1990 la producción alcanzo 18,500 y en 1991, 35,000 unidades. En 1992 alcanzó la máxima capacidad de producción de la empresa con 65,000 vehículos Santana.

La empresa enfrentó algunos problemas, en 1990. Por ejemplo, los chinos y los alemanes estuvieron en desacuerdo respecto al precio que estos últimos debían de pagar por los motores exportados a la planta matriz en Europa.

En 1993 SWV en China, se integró el área de producción y para finales de ese año, el programa de capacitación de esa empresa en el extranjero tenía a 1,000 ingenieros chinos recibiendo entrenamiento, lo cual constituyó una ventaja para ellos si recordamos que uno de los objetivos era lograr la adquisición de conocimiento. 20

Para la creación de esta empresa existieron muchos factores, fue concebida y desarrollada en un periodo casi idéntico al de Beijing Jeep, existieron muchas similitudes en el ambiente económico en el que se desarrollaron, ambas se encontraban en las bases de realizar alguna contribución tecnológica a China, aunque producían vehículos para nichos de mercado totalmente distintos. BJC se enfocó a la producción de vehículos capaces de circular en terrenos difíciles y adecuados para transportar mercancía, mientras que Shangai con el modelo Santana cubría el nicho de vehículos de pasajeros.

20. Uno de los principales problemas que enfrentó la industria automotriz en la década de los ochenta, fue la movilidad de personal técnico, ya que ante la presencia de técnicos extranjeros el partido comunista chino lo consideraba un acto de espionaje, mientras que al personal chino recibiendo entrenamiento en el extranjero se le imponían diversas restricciones.

La joint venture alemana tuvo gran éxito en el mercado nacional, hasta que la planta de Peugeot ubicada en Guangzhou empezó a producir autos sedan en gran número. Sin embargo una ventaja de Shanghai fue su potencial mercado, aunado a la fuerte infraestructura que facilitó el desarrollo industrial y permitió el acelerado crecimiento de la empresa.

4.4.2.1 El papel del gobierno

Al igual que BJC el proyecto de VW requirió la aprobación de las principales organizaciones políticas y de planificación. El plan automotriz de Shanghai tuvo que ser aprobado por la CNAIC, el Ministerio de Finanzas (MOFERT), el Banco de China y las Comisiones Estatales de Planificación y de Economía, antes de ser aprobadas por el Consejo Estatal.

Los mas altos líderes políticos tenían un papel poco activo en el desarrollo de los proyectos, en el mas bajo nivel gubernamental SVW encontró aliados y adversarios. El Banco de China, apoyó desde un principio el proyecto a través de la garantía de la rápida aprobación de prestamos extranjeros, sin embargo, tenía muy poca influencia en el proceso de diseñar la política central. Entre los adversarios al proyecto esta el líder de la CNAIC Chen Zutao quien tenía predilección por otras industrias automotrices como la General Motors.

El Ministerio de Construcción de Maquinaria fue el primero en enviar representantes a Alemania, para proponer una joint venture y Rao Bin fue uno de los líderes que mas promovieron este proyecto.

Sin embargo, al igual que otras joint ventures SVW dependió en gran medida del gobierno central para la aprobación de la producción, garantías bancarias y en algunos casos suministro de materias primas y distribución de ventas, el gobierno central fue clave en solventar algunos de los problemas a los que se enfrentó la compañía en sus inicios.

Para dirigir la compañía de una manera adecuada, y sobre todo resolver las diferencias en cuanto a formas de negociar entre los alemanes y chinos, los contratos proveían guías de acción para indicar el curso de las negociaciones.

Al comienzo de las negociaciones para SVW fueron caracterizadas por los típicos retrasos, en los niveles mas bajos. Los funcionarios eran obligados a reportar sus posiciones de negociar a los líderes centrales en Beijijng y las pláticas duraron mas de cinco años.

Para Shanghai Volkswagen, el apoyo político local como el de Zhu Rongi, y de las precisiones marcadas en el contrato, ayudaron a hacer de la aventura un negocio rentable y creciente.

Fue el gobierno central quien comenzó a tomar un papel mas activo a principios de 1990, en hacer de Shanghai una ciudad comparable con Hong Kong en cuanto al éxito económico de la región. En abril de 1990, el Consejo estatal permitió a Shanghai otorgar exenciones de impuestos a las empresas que tenían relación con inversionistas extranjeros, así como otorgar estímulos fiscales a proyectos extranjeros, y establecer una zona libre de impuestos para materias primas. Las inversiones extranjeras aumentaron dos billones de dólares en 1992, en 1993 las inversiones llegaron aun total de 6.6 billones. (Harwit 1995: 99)

4.4.3 Joint venture Guangzhou Peugeot

La ciudad de Guangzhou tenía la infraestructura menos desarrollada para una planta automotriz entre todas las demás provincias donde se establecieron las compañías automotrices; esta era normalmente un área agrícola dedicada a la siembra de arroz, frutas y vegetales y té, conocida principalmente por la pesca, y con bajo desarrollo industrial y escaso desarrollo de la industria automotriz. En 1920 se construyeron carreteras y menos de 900 vehículos circulaban en sus calles en 1933. La Canton Bus manufacturó algunos vehículos e importó autos y camiones británicos y norteamericanos, aunque en escala pequeña.

En 1950 realizó esfuerzos para cambiar a Guangzhou a una ciudad industrial, y la producción automotriz jugó un papel muy importante. En 1962 se fundó Guangzhou-Panyu Red Brigde Bus Assembly Factory.

La era de la reforma de 1980 aceleró el movimiento de la industria pesada de Guangzhou, en esta época funcionarios chinos se acercaron a la compañía francesa Peugeot, con el objetivo de crear una aventura conjunta, los franceses consideraban atractiva la ciudad para invertir en el sector automotriz. En 1983, Peugeot entregó vehículos del tipo que esperaban producir en China, el primer modelo fue el 504, los chinos probaron que era adecuado para las condiciones de las carreteras de la ciudad, y en esta misma época Beijing Jeep había anunciado la creación de un vehículo diseñado exclusivamente para el mercado chino.

La primeras etapas de negociaciones en torno a la creación de la empresa se enfocaron en el producto y la tecnología de la empresa, las etapas finales cubrieron los niveles salariales y las finanzas de la empresa.

El fin de las negociaciones llegó, con la firma del contrato en marzo de 1985, en el que se especifican dos años de cooperación; su capital inicial fue de \$52 millones, constituyéndose como la mas grande inversión francesa en China. Peugeot tomó el 22% de participación de la compañía, Guangzhou Automotive Manufacturing, (GAM) participó con el 42% restante. El Banco Nacional de Paris con el 4% y el Banco Internacional de Corporación Financiera el 8%. La Corporación Internacional China de Ahorro e Inversión el 20% y la sucursal en Guangzhou del Banco Industrial y Comercial de China aportó el 4%. Aunque Peugeot contribuyó con casi una cuarta parte de la inversión no aportó capital alguno, sino con equipo manufacturero, diseño de la planta, y el otorgamiento de licencias de manufactura. GAM el principal socio chino contribuyó con el terreno y construcción de la planta. (Harwit 1995: 107)

El desarrollo de la empresa tuvo tres etapas:

- 1) Tenía como objetivo alcanzar una producción anual de 15,000 modelos de camionetas 504
- 2) En la segunda etapa se planeaba alcanzar una producción de 30,000 vehículos, además de la producción del modelo 505.
- 3) La etapa final contemplaba una producción de 50,000 camionetas, vagones y el modelo 505, sedan de cuatro puertas. Además la compañía estaba obligada a exportar una tercera parte de su producción, el resto podría ser vendido a los compradores chinos.

El contrato también incluía un ambicioso programa para desarrollar proveedores durante los primeros años de producción, la empresa alcanzó 90% de su contenido de partes locales para vehículos de exportación y 98%, para los automóviles vendidos localmente.

Al igual que Volkswagen Shanghai, los primeros problemas con los que se enfrentó fueron las condiciones en las que se encontraba el equipo, los bajos niveles de entrenamiento; los franceses tuvieron que invertir más en capacitación de lo que se tenía contemplado, sumado a todo esto no se tenían proveedores de llantas, vidrio, y otras partes necesarias para alcanzar sus niveles de calidad.

A diferencia de Beijing Jeep Company, Peugeot no sufrió la carencia de divisas, los problemas de la compañía se encontraban en la creciente fuerza del franco francés, el contrato firmado inicialmente denominaba a la empresa Guangzhou como una Industria de ventas ligeras automotrices, concentrada en los productos de mercado de Peugeot, con el objetivo de adquirir cajas desarmadas, aun precio fijo del franco francés.

Con la aventura de VW el gobierno municipal tomó la responsabilidad de invertir en proveer partes para el desarrollo de los procesos de localización que comenzó en 1988 y para 1990 el 19% de auto partes del modelo 504 de camionetas ligeras y 16% del modelo 505, Station Wagon, lo suministraban proveedores nacionales. De 1988 a 1990 la ciudad invirtió 200 millones de RMB, para desarrollar la industria de localización permitiendo a Guangzhou Peugeot ser proveedor de cinturones de automóviles, faros, cristales, y otros artículos dentro de China. Para 1991, la empresa fabricó 30% de las partes chinas manufacturadas, los proveedores locales contribuyeron con el 20% mientras que el restante 50%, provino de otras fuentes nacionales, principalmente de Guangdong. (Harwit 1995: 109)

Las exportaciones fueron inhibidas por el alto precio de los productos los cuales se mantuvieron a flote por los costos de transportación marítima asociados con el proceso de ensamblar cajas, la compañía fracasó en lo estipulado en su contrato de exportar una tercera parte de sus productos.

La compañía enfrentó problemas en 1989, como el programa nacional económico de austeridad que desalentó las ventas automotrices nacionales a través de prohibir a las fábricas y empresas comprar vehículos sin un permiso previo.

Los representantes de Peugeot originalmente buscaron a un socio extranjero en el industrializado noreste de China. Sin embargo, los franceses fueron muy cuidadosos al seleccionar a sus socios y prefirieron al sureste, lo que les facilitó explotar las necesidades locales para establecer guías administrativas y obtuvieron apoyo financiero de formas más significativas que las que otras empresas transnacionales pudieron haber aplicado.

A mediados de 1980 China había firmado proyectos de joint venture con AMC y VW, la erupción de vehículos importados durante estos años dejó a China en posición de obtener mayor inversión productiva, sin embargo la carencia de infraestructura industrial en el área de Guangzhou, fue uno de los obstáculos más graves a los cuales se enfrentó la empresa, otros fueron equipo obsoleto, y una escasez de proveedores adecuados en el área inmediata de Guangzhou.

4.4.4 Joint venture Panda Motors

Su fundación fue en septiembre de 1988, tras varias pláticas entre surcoreanos y coreanos- americanos. La Compañía automotriz fue una coalición de varias compañías internacionales, incluyendo HWH grupo central holding de Alemania Occidental, manufacturera de partes automotrices, la empresa Tong II, Sur Coreana dedicada a la producción de transmisiones y una empresa de diseño automotriz norteamericana. Aunque varias empresas participaron en la conjunción de Panda Motors, la mayor fuerza detrás de este proyecto fue la Iglesia Sur- Coreana de Unificación. (Harwit 1995: 145)

El propósito inicial de esta fundación fue crear una ciudad automotriz para engrandecer las oportunidades de exportación de la República Popular China y seleccionó Estados Unidos en lugar de Corea del Sur, como su sede debido a que China y Corea del Sur, en ese tiempo carecían de relaciones diplomáticas y tratos económicos para garantizar la seguridad de la inversión.

Panda presentó un proyecto para ser una empresa netamente de propiedad extranjera, en vez de una aventura conjunta, tal tipo de empresa fue aprobado en China en 1986; las ventajas de tal tipo de constitución incluyen una mejor protección de secretos comerciales que de otra manera necesitan ser revelados con un socio de una joint venture, engrandecer el control administrativo y mas flexibilidad para conocer los cambios de la demanda del mercado y un mejor control financiero de la empresa, Panda tomó este camino para evitar las largas negociaciones de una joint venture con socio chino.

Una vez que la empresa se dio a conocer como una empresa de capital totalmente extranjero, se regulo bajo la legislación de 1986 que especifica que la compañía, debía exportar la mayor parte de sus productos, al inicio proyectó exportar sus vehículos al Sureste Asiático, Europa Oriental, e India y la fabricación de un vehículo pequeño que aunque no fuera competitivo en el mercado internacional, pudiera satisfacer de alguna manera la demanda interna.

En su presentación Panda se comprometió a invertir 1 billón de dólares en un lapso de 10 a 15 años para construir varias fábricas, y sus objetivos fueron muy ambiciosos ya que pronosticaba manufacturar 50,000 carros a finales de 1990, 200,000 para finales de 1991 y alcanzar una producción de 300,000 unidades en 1992.

En cuanto a la intervención de la Iglesia unificada, la respuesta del gobierno fue que no existía discriminación en los inversionistas, en cuanto a su religión.

Panda Motors decidió establecerse en Huizhou, por varias razones: la cercanía con Hong Kong, a través del Puerto de Autou que esta sólo a 57 millas náuticas y también por su cercanía con la Zona Económica Especial de Shenzhen , además de que la tierra no es agrícola y evitó los conflictos que conllevan el desplazamiento de campesinos.

Una vez que el proyecto fue aprobado el gobierno de Huizhou empezó a promover apoyo a esta nueva empresa, el gobierno local invirtió 53 millones de dólares en construir dos plantas de generación de energía, y se comprometió a crear un mejor transporte marítimo.

La presentación oficial de esta empresa se llevó a cabo el 27 de junio de 1989, cuatro semanas después del incidente de la plaza de Tiananmen, y se trató de dar un ejemplo de que a pesar de estos incidentes empresas transnacionales todavía seguían invirtiendo en el país.

Uno de los principales problemas que se enfrentó esta empresa a finales de 1990, tenía el mercado donde colocar sus productos, por lo que solicitó al gobierno permiso para vender 30% de producción en el mercado interno, y la respuesta de este último fue que solo se permitiría si la compañía estuviera en serios problemas. En 1991 la operación de la empresa fue amenazada por la debilidad del mercado automotriz a nivel mundial, debido a la recesión global.

Como empresa de capital extranjero al principio suscitó discrepancias, por ejemplo los políticos locales preferían una joint venture debido al mayor control que sobre la misma se tendría, y por otra parte podría ser un competidor para algunas joint ventures establecidas en Shanghai, Shiyang, y Changchun.

Uno de los aspectos más importantes en la creación de Panda Motors fue la habilidad de sus directivos para acercarse a los funcionarios chinos y comprometerse a crear una nueva planta cuando, la economía estaba sufriendo de un gran recorte y la construcción de una nueva planta significó un estímulo a la economía local, lo cual agilizó la autorización de la misma.

Sin embargo, como la empresa no tenía un socio extranjero, y carecía de mano de obra altamente calificada trató de atraer trabajadores calificados de otras empresas, a cambio de mejores niveles salariales. (Harwick 1996:148)

4.5 La creación de los grupos automotrices chinos

La formación de los grupos industriales automotrices en la industria automotriz china, precede a la promulgación de la política industrial automotriz en 1994, sin embargo los planes hacia la formación de grupos automotrices empresariales comenzó a principios de 1980.

Las empresas First Automobile Group (FAW) y Dongfeng Automobile Group comenzaron su formación como grupos empresariales a principios de la década de los ochenta. Los prototipos empresariales de Shanghai, Beijing y el grupo Tiaojing, empezaron en 1982, entre estos los que demostraron tener un crecimiento mayor fueron FAW y Dongfeng Automobile Group, ambos controlados por el gobierno central.

A estos grupos corporativos, se les otorgaron medidas de apoyo gubernamentales para que implantaran estrategias agresivas de crecimiento en el mercado, después del anuncio de la política industrial automotriz.

a) China First Automobile Group (FAW) fue particularmente agresiva en sus estrategias, desde 1986 comenzó un proyecto para producir conjuntamente pequeñas camionetas con cuatro fabricantes de pequeñas camionetas controladas por los gobiernos locales. En 1991 compró las cuatro fábricas, en 1993 absorbió Harbin Light Automobile Works llamada anteriormente Xingguang machinery Works, una pequeña compañía de tractores afiliada al ministerio de la Industria Espacial sin pagar nada por la adquisición. Como primer paso en 1995 adquirió 51% de participación de la empresa Jinbei Automobile Corp. una pequeña empresa de tractores en Shenyang. En 1996, absorbió a dos empresas de tractores Chengdu Automobile Works y Jilin Light Automobile Works, eran empresas que estaban en problemas financieros. First

Automobile Group, en el sector de tractores ha manejado en el sector de pequeños tractores una participación de 0% en 1992 a 22% en 1997. (Marukawa 2000:35)

b) Dongfeng Automobile Corporation, después del anuncio de la política automotriz de 1994, buscó adquirir varios productores locales y ha logrado asociarse con con Nissan Diesel Motor Co. y Honda Motor Co..

c) Shanghai Automobile Group se formó en 1995, por la reorganización de Shanghai Automobile Industry Corporation, que era una división del gobierno de Shanghai encargada de la supervisión de la industria automotriz en esta ciudad, asimismo tenía mas de 40 fabricantes automotrices a su cargo. El establecimiento de este grupo fue parte de reforma administrativa del gobierno de Shanghai, que en 1994 eliminó la divisiones de supervisión en cualquier sector industrial.

d) Tianjin Automobile Group, se creó en 1995 mediante la reorganización de Shanghai Automobile Industry Corporation, una división del gobierno de Tianjin que actuaba como una empresa matriz.

e) Grupo Automotriz Beijing El gobierno de Beijing estableció el Grupo Automotriz Beijing a través de la consolidación de 37 fabricantes de automóviles y de auto partes bajo su supervisión. El Grupo Automotriz de Shanghai se formó en 1995 mediante la reorganización de la Corporación Industrial Automotriz de Shanghai que era una división del gobierno de Shanghai encargado de la supervisión de la industria automotriz con 40 empresas a su cargo. En 1994 el gobierno de Shanghai disolvió todas las divisiones encargadas de supervisar sectores industriales y los reemplazó por compañías matrices como entidades que ocupaban la participación del estado en cada sector industrial.

Estos grupos corporativos tenían algo en común: todos fueron formados de las divisiones automotrices de los gobiernos locales, y colocaron a todos los fabricantes bajo su jurisdicción.

Capítulo 5. Planeación Gubernamental de la Industria Automotriz China

5.1 Introducción

En la década de los setenta la industria automotriz china era considerada como una industria pequeña y poco relevante ubicada bajo la categoría de maquinaria, ahora se encuentra bajo la supervisión de la oficina estatal de construcción de maquinaria, jurisdicción administración de la industria y proyectos, la cual depende directamente de la Comisión Estatal de Comercio y Economía y ha cobrado gran importancia dentro de los planes estatales de desarrollo, específicamente en el décimo fue considerada como industria pilar para el desarrollo de la economía nacional. 21

5.2 Planes quinquenales

Un plan quinquenal es un plan nacional de desarrollo que el gobierno chino elabora cada cinco años, en el se estipulan las metas para el crecimiento general de la economía así como de sus sectores: agricultura, industria, y el sector servicios.22

A partir de las reformas económicas que China implantó a principios de los ochenta, en sus planes quinquenales comenzó a brindarle mayor prioridad a la industria.

En el sexto plan quinquenal, 1981- 1985 (primero bajo la dirección de Deng Xioping) se contempló un crecimiento de 4% para la economía en general, 3% para la industria pesada, y servicios 8%. En el séptimo plan 1986-1990, se esperaba una tasa de crecimiento para la economía de 7.5%, 4% para la agricultura, 7% para la industria y 7.5% para el sector servicios. Para el octavo plan quinquenal se esperaban objetivos mas ambiciosos con un crecimiento de 10% del PIB, el sector agrícola 3.5%, la industria 14%, y el sector servicios 10%. En el noveno plan quinquenal se fijaba el mantenimiento de una tasa de crecimiento de 8% a 9%, para la agricultura 4.5%, para el sector industrial 13% y para el sector terciario 11%. (González G. 2000:95)

A pesar de que en el noveno plan se reconoce a la industria automotriz como un sector importante para la economía, fue hasta el décimo plan quinquenal donde por vez primera se señalan las pautas para el crecimiento de la industria automotriz y se planean la producción y demanda de cada tipo de vehículo (pasajeros, camionetas, y camiones y motocicletas).

21. Ver anexo I, "Estructura de la Industria Automotriz".

22. Un plan quinquenal es el equivalente en México al Plan Nacional de desarrollo, elaborado cada sexenio. En china a diferencia de México los planes quinquenales se elaboran como parte de su proyecto de nación que en promedio se elabora cada 30 años, y si se da continuidad a los planes. El último proyecto de nación se elaboró en 1978.

5.3 X Plan Quinquenal

El X Plan Quinquenal prevé las principales siguientes metas:

a) La economía nacional mantendrá un ritmo de desarrollo relativamente rápido, el reajuste estratégico de la estructura económica logrará notables éxitos, la calidad y la eficiencia del incremento económico se elevarán notablemente, teniendo sólidos cimientos para duplicar en 2010 el PIB respecto al de 2000, se conseguirán importantes avances en la implementación de la estructura moderna en las empresas de la propiedad estatal, se perfeccionará el sistema de la seguridad social. Se darán pasos decisivos en el perfeccionamiento de la estructura de la economía de mercado socialista, y se participará, en mayor medida, en la cooperación y competencias económicas internacionales.

b) Se espera un promedio anual del 7%, del crecimiento económico. En 2005 el PIB será de alrededor de 12.5 billones de yuanes (1.5 billones de dólares), y el PIB per cápita será de 9,400 yuanes (1,136 dólares), en estos cinco años las ciudades y pueblos generarán 40 millones de empleos, se trasladarán 40 millones de trabajadores rurales excedentes y la tasa de desempleo registrado en las ciudades será de alrededor de 5% en su conjunto con los precios permanentes estables, la balanza internacional estará básicamente equilibrada.

c) La producción será optimizada y actualizada su composición, reforzándose su competitividad en la esfera internacional, en 2005 las proporciones de los valores agregados generados por los sectores, primario, secundario y terciario en el PIB serán de 13%, 51% y 36%, respectivamente y las de empleos, serán de 44%, 23% y 33%, el nivel de informatización de la economía nacional y de la sociedad se elevará de manera considerable, la infraestructura será mejor, y estarán bajo un eficaz control las diferencias de desarrollo interregional, el nivel de urbanización se elevará en cierta medida.

d) En 2005, los fondos de toda la sociedad que se destinarán a la investigación y explotación ocuparán más del 1.5% del PIB, la capacidad de creación científica y tecnológica se elevará y el progreso tecnológico se acelerará, el porcentaje de los alumnos ingresados en las escuelas secundarias del primer ciclo será de más de 90%, y el de los ingresados a las escuelas secundarias de segundo ciclo y en los centros docentes superiores será de alrededor de 60% y 15% respectivamente.

De acuerdo con las tareas y situación del X Plan Quinquenal se plasman los objetivos principales del desarrollo económico y social para los próximos cinco años estos son: mantener un ritmo de desarrollo de la economía nacional relativamente acelerado, obtener resultados palpables en el reajuste estratégico de la estructura económica, elevar considerablemente la calidad del crecimiento económico y su rentabilidad, a fin de sentar cimientos sólidos para que en el 2010 se duplique el PIB de 2000, conseguir que las empresas estatales den importantes avances el establecimiento de un sistema empresarial moderno, implantar un sistema de seguridad social comparativamente completo, perfeccionar gradualmente el sistema de la economía de mercado socialista y lograr mayores progresos en la apertura al exterior y la cooperación internacional, ampliar los canales de empleo, incrementar de modo continuo los ingresos de la población urbana y rural, y mejorar de forma considerable las condiciones de vida en lo material y lo cultural, y fortalecer la construcción ecológica y la protección ambiental y acelerar el desarrollo de la ciencia, tecnología, la educación, y elevar en mayor medida las cualidades de la población nacional, y lograr notables progresos en el fomento de la civilización socialista en lo espiritual y en la construcción de la democracia y el sistema legal.

En el X Plan Quinquenal se plasman los importantes principios rectores como sigue: Persistir en tomar el desarrollo económico como tema principal. Es necesario enfatizar la unión de la celeridad y el rendimiento, y conseguir un desarrollo relativamente rápido bajo la premisa de mejorar el rendimiento. Solo la rapidez basada en el mercado y el rendimiento supone un desarrollo verdadero. Al considerar de manera integral los diversos factores se ha establecido una tasa de 7% como meta de crecimiento de la economía. Dados algunos factores indefinidos que se han presentado tanto en el plano internacional como en el nacional, es aconsejable dejar cierto margen para los objetivos establecidos en el plan, ello favorecerá el encauzamiento de los principales esfuerzos de los diversos sectores hacia el reajuste de la estructura y la elevación de la rentabilidad, así como evitar el sobrecalentamiento económico y la duplicación de proyectos de construcción de bajo nivel.

En el X Plan Quinquenal se ponen de relieve los aspectos estratégicos, macroeconómicos y políticos, se reducen los índices de producción y aumentan los índices prospectivos que reflejan la dinámica estructural, en torno a las cuestiones pendientes de solución y a los campos de desarrollo prioritarios, se señala el rumbo que a de seguirse y las políticas correspondientes, se subraya que la ejecución del plan exige poner en pleno juego los mecanismos del mercado, y que para la regulación y el control macroeconómicos por parte del gobierno es preciso recurrir en mayor medida a las políticas económicas, así como a los medios legales. 23

5.3.1 La industria automotriz en el X Plan Quinquenal

El desarrollo de la industria automotriz ha sido proyectado en los planes quinquenales IX 1996 a 2000 y en el X Plan 2000- 2005. Este último apunta a la industria automotriz como esencial para el desarrollo de la economía nacional, por ello hace sus proyecciones en base a la división de los siguientes vehículos: automóviles, camionetas, camiones y motocicletas.

Para los cuatro segmentos de vehículos ha fijado metas en población y demanda para los periodos de 2005, 2010 y 2015, aunque cabe señalar que estas proyecciones se alejan cada vez mas de la realidad, ya que únicamente son los objetivos que el gobierno ha fijado para cumplir su proyecto de nación, y en los que se ven muy poco reflejados los efectos que la entrada de China a la OMC tendría en esta industria a partir de 2002, y el papel que las empresas transnacionales tienen en esta nueva configuración de la industria automotriz en China.

En el X Plan Quinquenal, se señalan los objetivos generales de desarrollo de la industria automotriz, mismos que a continuación se describen. Posteriormente describe las cuatro categorías antes mencionadas de vehículos, detallando de manera mas amplia la demanda para cada segmento y para cada subdivisión.

23. . Todo lo concerniente a la industria automotriz en el X Plan Quinquenal fue consultado del Extracto del Décimo Plan Quinquenal para la Industria automotriz disponible en www.cacauto.com.cn

5.3.1.1 Metas de desarrollo

Objetivo general: señala que la producción de vehículos motorizados alcanzará 3.2 millones de unidades en 2005, y un valor industrial de 130 billones de yuanes (15.7 billones de dólares). Los productos automotrices pueden satisfacer la demanda nacional, el valor de las exportaciones participará con 8% del total de las ventas. La producción de motocicletas será de 13 millones en 2005 y sus exportaciones representarán de un 15% a 20% de sus ventas totales.

Objetivo de reestructuración: En 2005 se formarán 2 ó 3 grandes grupos automotrices, con competitividad a nivel internacional, cuyos productos compartirán cerca del 70% del mercado nacional con algunas exportaciones. Se construirán de 5 a 10 grandes grupos industriales para auto partes y componentes para competir a nivel internacional. Los tres principales grupos empresariales compartirán el 70% del mercado nacional. El valor de las exportaciones de partes y componentes será el 20% de sus ventas totales.

Objetivos para los productos automotrices: los vehículos de pasajeros tendrán una importante proporción en el porcentaje del total de vehículos motorizados mientras que las camionetas pesadas y las camionetas para propósitos especiales formaran parte importante del porcentaje total de camionetas. La proporción de camionetas diesel y camiones diesel ligeros se incrementará y los vehículos medianos serán equipados con motores diesel únicamente. Se comenzará con la producción de los vehículos diesel y mini vehículos y la producción de camiones públicos de gas y taxis aumentará. Para 2005, la proporción de la producción de carros se incrementará de 29.2% en 2000 a 35%, mientras que la proporción de vehículos diesel aumentará de 29.7% a 35%.

La industria de auto partes y componentes industriales incrementará su capacidad de proveer e incrementar la proporción de alta tecnología y alto valor agregado y productos suministrados para vehículos y se espera aumenten su participación en el mercado internacional.

5.3.1.2 Guías para el desarrollo

Las guías para el desarrollo de la industria automotriz son las siguientes:

- Combinar la apertura y el desarrollo autónomo para hacer crecer la demanda interna.
- Optimizar la estructura industrial con grandes grupos empresariales en la base para realizar economías de escala.
- Realizar un gran esfuerzo para construir centros técnicos estatales para engrandecer el nivel técnico y la capacidad de innovación tecnológica y el desarrollo de productos.
- Mejorar el ambiente del mercado y fortalecer la legislación para promover la competencia justa.
- Otorgar ventajas comparativas para participar en la división internacional del trabajo y aumentar la competitividad internacional.

Políticas y medidas

Este apartado trata de la estandarización de la operación para fomentar el crecimiento del mercado automotriz, y hace las recomendaciones siguientes:

- Deben introducirse políticas de consumo nacionales.
- Deben realizarse estudios para adaptar la tasa de impuesto al consumo y reducir el nivel total de impuestos.
- Los procedimientos y trámites administrativos deben ser simplificados para facilitar la compra de automóviles, así como el registro y uso de los mismos.
- La política del impuesto de combustible debe ser implementada y las regulaciones en el consumo del crédito deben ser mejoradas.
- La tasa de impuesto en la compra de vehículos debe ser reducida para fomentar el consumo, que en 1998 era de 5% de impuesto al consumo, 17% de impuesto al valor agregado y 10% por compra de vehículos nuevos.

Mejorar la administración legislativa

- Leyes técnicas, regulaciones y estándares de acuerdo con la economía de mercado deben ser empleados para orientar el desarrollo de la industria automotriz y regular el acceso de los productos automotrices. Los estándares técnicos en la aprobación de productos automotrices y los estándares en la emisión de contaminantes serán formulados, promulgados e implementados.
- Las regulaciones técnicas estatales del ahorro de energía serán formuladas y se establecerá un sistema de evaluación de ahorro de energía.
- Las reformas en la dirección de los productos automotrices se activarán y un sistema de aprobación de los productos automotrices se aplicará.

Guiar y promover la formación de grandes grupos empresariales

Empresas líderes como FAW, DMC y Auto Shanghai serán apoyadas por el gobierno, haciendo uso de toda clase de políticas preferenciales. Los grupos líderes serán incitados a buscar la diversificación de los derechos de propiedad a través de fusión, reorganización y absorción de capital social.

En los proyectos de renovación técnica acordes con los objetivos para el crecimiento de la industria automotriz fijados por el gobierno se les dará prioridad en financiamiento. Los procedimientos de aprobación y revisión de proyectos se simplificarán.

Promoción del desarrollo de partes y componentes industriales

El gobierno fomentará el desarrollo autónomo de empresas de componentes y partes automotrices para aumentar su competitividad. El gobierno ha alentado a diferentes empresarios a participar en el desarrollo de la industria de auto partes y componentes. Los proyectos de auto partes y componentes destinados al suministro de una gran variedad de vehículos y orientados al mercado nacional e internacional, tendrán deducción de impuestos.²⁴

Las empresas líderes de partes y componentes tienen y seguirán contando con el apoyo para realizar fusiones, escisiones y reorganizaciones. Las empresas medianas y pequeñas serán guiadas hacia la especialización y jugarán un papel muy importante en la construcción de economías de escala.

5.3.1.3 Predicción de la demanda de mercado

El plan divide al mercado en cuatro segmentos y de esta manera fija los objetivos para cada uno:

1. Vehículos.

De manera gradual entrarán a la familias ordinarias y llegarán a convertirse en una fuerza importante en el crecimiento de la demanda de los productos automotrices. Entre estos la demanda para vehículos de grado medio y alto será estable, pero su participación de mercado tendrá una caída. Los autos comunes serán los productos líderes en el mercado.

2. Camionetas.

La tendencia para el desarrollo de camionetas pesadas, ligeras y mini camionetas será más evidente. Existirá un marcado crecimiento en la demanda de camionetas pesadas y una baja para camionetas medianas, mientras que la demanda para camionetas ligeras y mini camionetas crecerá lentamente.

3. Camiones.

La demanda para camiones grandes y medianos aumentará gradualmente con el desarrollo de la economía festiva y el turismo, la demanda para camiones de mediano y alto grado crecerá lentamente.

La celeridad en la construcción de las ciudades y la extensión de las carreteras urbanas están incrementando la demanda del transporte público y la demanda en grandes, medianas y pequeñas ciudades crecerá lentamente, mientras que la estrategia de urbanización promoverá la demanda para camiones ligeros y mini especialmente estos últimos.

²⁴. Las deducciones a las que se hace referencia son: exenciones en el impuesto al valor agregado durante los dos primeros años de operación, 50% de deducción del tercer al quinto año de operaciones y una reducción de 15% en el impuesto al ingreso.

4. Motocicletas.

El mercado nacional de motocicletas tendrá un lento pero substancial crecimiento con una competencia feroz. El punto esencial de la competencia será relacionado gradualmente al precio incluyendo varios factores como son, calidad, precio, tipo, servicio post-venta. En años recientes las motocicletas se han comenzado a exportar a Sudamérica, al Sureste asiático, para 2005 la población de motocicletas alcanzará de 95 a 100 millones de unidades y la demanda para 2005 se ubicará en un rango de 12 a 13 millones. 25

Cuadro 5.1 Predicción de la población de vehículos y demanda para 2005 (millones de unidades)

CONCEPTO	VEHICULOS	CAMIONES	CAMIONETAS	TOTAL
Población	8.30 - 8.70	7.70 – 7.90	8.65 – 8.85	24.65 – 25.45
% de Participación	33.67%- 34.18%	31.23%- 31.04%	35.09%- 34.77%	
Demanda	1.10 - 1.20	1.05 – 1.10	0.95 – 1.00	3.10 - 3.30
% de Participación	35.48%- 36.36%	33.87%- 33.34%	30.64%- 30.30%	

Fuente: Elaboración propia con datos del Extracto del Décimo Plan Quinquenal para la Industria automotriz disponible en www.cacauto.com.cn

En el cuadro 5.1 se puede observar que para 2005, el gobierno chino pronostica que el parque vehicular se ubicara entre 24.65 y 25.45 millones de vehículos la proporción mayor corresponderá a camionetas, seguido de autos de pasajeros y por último camiones. La demanda total será de entre 3.10 y 3.30 millones de unidades, de la cual la mayor parte aproximadamente entre 35.48 y 36.36% corresponderá a vehículos de pasajeros, en segundo lugar se ubica la demanda para camiones contando entre 33.7 y 33.34% y por ultimo para camionetas entre 30.64 y 30.30%, sin embargo a pesar de que se pronostica que la mayor demanda la tendrán los vehículos de pasajeros, la diferencia con los camiones y camionetas no dista mucho, por lo que prevé un mercado en términos de demanda equilibrado.

5.3.1.4 Pronostico de la demanda de vehículos

El gobierno ha establecido tres quinquenios para proyectar la demanda que los vehículos tendrán en base al crecimiento de la población. Para 2010 prevé un crecimiento de la 75% a 81% con respecto a 2005 y para 2015, la tasa de crecimiento respecto al anterior quinquenio será de 67% a 61.36%, lo que representa las ambiciosas metas del gobierno chino al impulso de la demanda interna. Con respecto a la población total de vehículos la tasa de aumento en el segundo quinquenio se estima en 75% y para 2015 será 60%, ambas tasas similares a lo proyectado para la demanda. (ver cuadro 5.2)

25. China es el principal productor de motocicletas a nivel mundial, el gobierno las considera como parte del sector automotriz, sin embargo en esta investigación se excluyen debido a la poca ingerencia de IED, en este segmento.

Cuadro 5.2 Predicción de la demanda de vehículos en China (millones)

AÑO	2005		2010		2015	
	Población	Demanda (Unidades)	Población	Demanda	Población	Demanda
Promedio	8.56	1.16	14.9	2.0	23.8	3.3
Rango	8.43- 8.69	1.10-1.21	14.23-15.4	1.93-2.2	22.91-24.8	3.23-3.5

Fuente: Extracto del Décimo Plan Quinquenal para la Industria automotriz/ predicción para la demanda de vehículos/ disponible en www.cacauto.com.cn

Cuadro 5.3 Predicción de la estructura de la demanda de vehículos de acuerdo a las características del motor.

AÑO	MOTORES DE 1.0 LITROS	MOTORES DE 1-1.3 LITROS	MOTORES DE >1.3-1.6	MOTORES DE >1.6-2.0	MOTORES DE >2.0	TOTAL
2005	20%	8%	27%	36%	9%	100%
2010	26%	11%	28%	26%	9%	100%
2015	20%	20%	30%	18%	12%	100%

Fuente: Extracto del Décimo Plan Quinquenal para la Industria automotriz disponible en www.cacauto.com.cn

En cuanto a la estructura de la demanda, que se señala en el cuadro 5.3, se hace una subdivisión de los vehículos y su demanda en base a los litros que maneja cada motor, y para los vehículos con motores con capacidad que se encuentren en un rango de 1 a 1.3 litros maneja una demanda creciente de 2005 a 2010 de 3% y para 2015 da un gran salto al tener una tasa de 20%. En la categoría de 1 a 1.6 litros prevé la mayor demanda y con un ritmo gradual de crecimiento de 1 a 2 dígitos por periodo. También los autos con motores de más de 2 litros maneja una demanda creciente permaneciendo en 2005 y 2010 en 9% y para 2015 aumenta tres puntos porcentuales al ubicarse en 12%.

Análisis de la demanda nacional de vehículos

Para efectos de analizar la demanda el Plan Quinquenal divide al mercado en dos segmentos :

1. Análisis del Consumo individual del Mercado de Vehículos Privados

Este segmento lo constituyen las familias con un alto poder adquisitivo, y también los taxis ya que por cuestiones de turismo y transporte en las ciudades y medianas poblaciones se tiene una gran demanda de vehículos para este sector.

De acuerdo al estudio del Centro de Información Estatal en 2000, 7 millones de hogares 5.2 en zonas urbanas y 1.8 en áreas rurales, decían tener un ingreso de mas de 30,000 yuanes, (3,625 dólares) para el 2005 se espera un incremento a 42.6 millones de hogares, los vehículos particulares se popularizaran cuando el promedio del ingreso familiar anual aumente y sea de alrededor de dos veces el precio del vehículo.

2. Análisis del Consumo de Grupo del Mercado de Autos Privados

Se refiere al grupo de consumidores con ingresos moderados, es en este segmento donde los vehículos pasan después de ser adquiridos por el grupo de consumo de vehículos privados.

El precio de venta de un vehículo en China es alto en comparación a otros países, debido a los elevados impuestos en la compra, la situación de no poder comprar un vehículo, se puede modificar gradualmente reduciendo los precios por parte de los productores y toda clase de impuestos y honorarios por parte del gobierno e incrementando el ingreso de la población.

Para el 2005, familias con los ingresos más altos pueden pagar un vehículo con un precio de 55,000 yuanes, (6,645 dólares) para el 2010, estas familias y las de altos ingresos pueden pagar vehículos de 50,000 (6,041 dólares) a 80,000 yuanes (9,666 dólares) el periodo de rápido crecimiento en el grupo de mercado de consumo será alrededor del 2005.

El gobierno chino prevé que el mercado chino pase gradualmente de un mercado de consumo de vehículos privados a un grupo de mercado de autos privados.

Pronostico de los Factores Relevantes en el Mercado Nacional de Vehículos

1. El precio de los vehículos que restringe la compra privada será gradualmente reducido y adaptado a las practicas internacionales, lo que implica un largo proceso, los beneficios de la economía de escala en la producción de vehículos no podrán realizarse en un periodo de tiempo corto.
2. Las condiciones de las carreteras también necesitan tiempo para que gradualmente sean mejoradas, las condiciones actuales de las carreteras y los embotellamientos harán que las compras potenciales de vehículos sean desanimadas.
3. Otro aspecto que también es necesario mejorar y ampliar son los estacionamientos y garaje.
4. Los impuestos y honorarios que se imponen por parte del gobierno deben ser racionalizados, ya que impiden el desarrollo del mercado.
5. El ingreso familiar se incrementará gradualmente en el futuro, pero la discrepancia entre las familias rurales y urbanas permanecerá por largo tiempo, por lo que no es probable que haya una demanda explosiva de demanda de vehículos.

6. Los modelos de vehículos pueden ser diversificados para conocer los diferentes requerimientos de los diferentes segmentos de compradores, los modelos de carros más económicos serán los productos líderes.

5.3.1.5 Pronostico de la demanda de camionetas

En el parque vehicular de camionetas, como se aprecia en el cuadro 5.4, el pronostico es que las medianas y ligeras tengan mayor cantidad de vehículos a diferencia de la demanda donde se espera que las de categoría mini demanden la mayor cantidad sobre todo para 2010 y 2015, en detrimento de las camionetas ligeras, sin embargo ambos tipos conquistaran la mayoría de la demanda en comparación con las camionetas medianas que verán reducida su demanda. Las camionetas pesadas verán un aumento ligero de la demanda, con una diferencia de un punto porcentual entre un quinquenio y otro.

**Cuadro 5.4 Predicción de la demanda de camionetas
(millones de unidades)**

TOPICO	AÑO	CAMIONETA TIPO				TOTAL
		PESADA	MEDIANA	LIGERA	MINI	
POBLACIÓN	2005	0.7- 0.75	3.42- 3.68	3.78-3.92	1.15-1.21	9.05-9.56
% Participación		7.74%-7.85%	37.80%-38.5%	41.76%-41%	12.70%-12.65%	100%
	2010	0.91- 0.97	3.92- 4.16	4.86-5.04	1.68-1.76	11.37-11.93
% Participación		8%-8.13%	34.48%-34.87%	42.75%-42.25%	14.77%-14.75%	100%
	2015	1.22- 1.29	4.35- 4.43	6.15- 6.40	3.52- 3.64	15.24- 15.76
% Participación		8%-8.18%	28.54%-28.12%	40.35%-40.61%	23.09%-23.09%	100%
DEMANDA	2005	0.09- 0.11	0.16- 0.19	0.43- 0.48	0.38- 0.42	1.06- 1.20
% Participación		8.5%-9.16%	15.09%-15.83%	40.56%-40%	35.85%-35%	100%
	2010	0.12- 0.14	0.13- 0.16	0.50- 0.54	0.66- 0.69	1.41- 1.53
% Participación		8.51%- 9.51%	9.22%-10.4%	35.47%-35.3%	46.80%-45.09%	100%
	2015	0.16- 0.18	0.13- 0.15	0.60- 0.63	0.78- 0.82	1.67- 1.78
% de Participación		9.6%-10.11%	7.78-8.42%	35.92%-35.40%	46.70%-46.06%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del Extracto del Décimo Plan Quinquenal para la Industria automotriz disponible en www.cacauto.com.cn

Desarrollo de la Tendencia de las camionetas

I. Camionetas Pesadas

El crecimiento de la demanda de camionetas se incrementará de manera importante debido, a la acelerada construcción de caminos y carreteras, otro factor importante es la baja en la demanda de camionetas medianas cuyas funciones como son el transporte de larga distancia, serán desplazadas por este tipo de vehículos.

De acuerdo a las experiencias de otros países, los vehículos semi nuevos tienen participación de 50% a 55% del mercado total de camionetas, pero en China es solo del 15% al 20%, por lo que son un sector con una proyección de alto crecimiento.

2. Camionetas Medianas.

Desde la segunda mitad de 1993, la producción y el volumen de ventas de las camionetas medianas, las cuales han dominado el mercado automotriz por largo tiempo, han empezado a caer año tras año; el X plan quinquenal pronostica una caída paulatina en la demanda para este tipo de camionetas.

3. Camionetas Ligeras.

Desde 1993, las camionetas ligeras han venido compitiendo en el mercado con los vehículos granjeros en particular los de cuatro ruedas. En 1998 el rápido crecimiento de los vehículos granjeros comenzó a modificar el crecimiento estable de la demanda del mercado de camionetas ligeras, convirtiéndose en su principal competidor.

4. Mini camionetas.

El ahorro de combustible es una política nacional de largo plazo, China promueve y fomenta establece el uso de vehículos económicos con bajo requerimiento de combustible, dados sus principios de cuidado al medio ambiente. Los mini vehículos requieren bajo consumo de gasolina y por lo tanto tienen ventajas en este aspecto y su demanda aumentará, aunque a un menor ritmo de crecimiento que de las camionetas ligeras.

De acuerdo a la tendencia mundial en los países desarrollados las camionetas pesadas y ligeras están creciendo y las camionetas medianas desapareciendo del mercado, esta mismo se registra en China, donde incluso las camionetas medianas han sido desplazadas por los vehículos granjeros.

Principales factores que afectan la demanda de Camionetas

- Inversiones efectuadas en activos fijos
- Ritmo de crecimiento de la economía, en el X Plan Quinquenal se prevé será de alrededor de 7%.
- La construcción de carreteras, con el desarrollo de varias regiones occidentales de China, la construcción de caminos se ha acelerado y ha permitido el tránsito de varios tipos de vehículos. Por lo que se considera hará crecer la demanda en gran manera.
- Eficiencia macroeconómica de las empresas.
- Las políticas que se involucren en este sector.

La compra de camionetas medianas es realizada principalmente de manera individual, estas no son tan económicas como las camionetas pesadas en el transporte de largas distancias, pero son inferiores a las mini camionetas en distancias cortas, sin embargo tienen sus propias ventajas como son producción con tecnología altamente sofisticada y precios relativamente bajos.

La demanda para camionetas ligeras y medianas en áreas rurales representan una gran proporción, el precio de camionetas ligeras es de cerca de 30,000 yuanes (3,626 dólares) y se pronostica que no disminuirá en corto tiempo, lo cual afectará el nivel de compras, y se cree que un numero considerable de camionetas ligeras y mini camionetas sean desplazadas por los vehículos granjeros, sin embargo con la emisión de las leyes concernientes a la emisión de contaminantes en vehículos motores 26 las ventajas del vehículo granjero poco a poco se perderán, y llegaran a ser descartados gradualmente el mercado, por lo que la competencia especialmente de los productores de los vehículos granjeros de cuatro ruedas con las de los fabricantes de mini camionetas y camionetas ligera es ardua. El área rural se convertirá en un mercado potencial para las mini y camionetas ligeras y los productores de dichos vehículos reducirán costos de producción y alcanzarán escalas de producción.

5.3.1.6 Pronostico de la demanda de camiones

El pronostico para este sector se enfoca a un crecimiento de la demanda y del numero de unidades enfocado a los camiones ligeros y mini, dando menor porcentaje a los camiones grandes y medianos.

**Cuadro 5.5 Predicción de la demanda de camiones
(millones unidades)**

TOPICO	AÑO	CAMION TIPO				TOTAL
		GRANDE	MEDIANO	LIGERO	MINI	
POBLACIÓN	2005	0.12- 0.18	0.5- 0.6	2.7- 2.85	1.18- 1.27	4.5- 4.9
% de participación		2.67%-3.67%	11.11%-12.25%	60%-58.16%	26.22%-25.92%	100%
	2010	0.15- 0.20	0.55- 0.65	3.2- 3.35	1.5- 1.6	5.4- 5.8
% de participación		2.78%-3.45%	10.18%-11.20%	59.26%-57.76%	27.78%-27.58%	100%
	2015	0.19- 0.25	0.6- 0.7	3.7- 3.85	1.71- 1.80	6.2- 6.6
% de participación		3.06%-3.78%	9.68%-10.60%	59.67%-58.33%	27.58%-27.27%	100%
DEMANDA	2005	0.03- 0.05	0.07- 0.09	0.26- 0.3	0.19- 0.24	0.55- 0.68
% de participación		5.45%-7.35%	12.72%-13.26%	47.27%-44.11%	34.56%-35.28%	100%
	2010	0.035- 0.05	0.08- 0.1	0.275- 0.32	0.21- 0.25	0.6- 0.72
% de participación		5.83%-6.94%	13.34%-13.89%	45.83%-44.44%	35%-34.73%	100%
	2015	0.04- 0.06	0.09- 0.11	0.3- 0.34	0.22- 0.26	0.65- 0.77
% de participación		6.15%-7.79%	13.85%-14.28%	46.15%-44.16%	33.85%-33.77%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del Extracto del Décimo Plan Quinquenal para la Industria automotriz disponible en www.cacauto.com.cn

26. Para una descripción general de las leyes, reglamentos y circulares concernientes a la industria automotriz china ver anexo 2' Principales leyes y regulaciones para la industria automotriz china'.

En el cuadro 5.5 podemos observar que se prevé, que la demanda para los camiones ligeros ocupe cerca de la mitad de la demanda total de camiones, con un rango de 47.27% a 46.15% seguida de los mini con una participación de 33.85% a 35%, estos altos porcentajes se basan en ventajas que poseen sobre otros camiones, como son precio emisión de contaminantes etc. Los camiones grandes y medianos debido a la saturación existente en el mercado, se estima un bajo crecimiento en su demanda, para los primeros participaran de la demanda total en un rango de 5.45% a 6.15%, y para los medianos 12.72% a 13.85%.

La población total en este tipo de vehículos seguirá el mismo patrón que el de la demanda es decir el dominio de los vehículos de tallas pequeñas en comparación con los grandes y medianos.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE CAMIONES GRANDES Y MEDIANOS

Los vehículos grandes y medianos se dividen en:

1. Camiones Urbanos.

La tendencia de este tipo de vehículos es incrementar su tamaño y utilizar motores diesel de alto grado. Se prevé que para los próximos años los camiones urbanos tendrán una mayor demanda, y representarán para 2005, el 5% de la producción total de camiones y 10% para 2010.

2. Camiones de Carreteras.

Existen muchos factores que favorecieron el desarrollo de este tipo de camiones de larga distancia, pero un elemento esencial fue el crecimiento económico nacional que se refleja en el desarrollo del transporte de pasajeros por medio de tres indicadores: el volumen de pasajeros, promedio de la distancia de transporte, y movimientos de los pasajeros, es decir las veces que una persona ocupa el transporte. De estos tres el volumen de pasajeros es un indicador clave para predecir que esta clase de transporte aumente. Y que puede ser un elemento clave dado el crecimiento de varias regiones y provincias.

En cuanto a los factores que inciden en la reducción de su demanda esta el desarrollo de otros medios de transporte, de servicios postales y de servicios de comunicación.

3. Camiones de Turismo

Durante los ochentas el gobierno otorgó gran apoyo al turismo y las agencias de viajes estuvieron autorizadas para adquirir sin restricción alguna este tipo de camiones, por lo que el mercado se saturó y se pronostica que tendrá una demanda muy baja.

4. Camiones Empresariales.

Este es un mercado saturado cuya gama de productos incluye camiones para empresas corporativas, camiones de transporte para empleados y camiones privados. Su principal característica es que recorren grandes distancias.

Un factor negativo en la demanda de los camiones empresariales es que parte de sus funciones están siendo sustituidas por los vehículos, taxis y camiones públicos. Sin embargo también se estima que pudiera tener un impulso principalmente por los siguientes factores:

- 1) Debido a la promoción de protección ambiental, la expansión de las empresas y la planeación de acceso de rutas a la ciudad; las industrias localizadas originalmente en la ciudad se comienzan a trasladar a las áreas periféricas y las empresas más grandes están situando sus áreas de producción fuera de las zonas residenciales.
- 2) Los centros comerciales lejos de la ciudad o los poblados necesitan camiones para trasladar a sus clientes.
- 3) Algunas empresas de los sectores financieros, gubernamentales, empresariales, con alto nivel de crecimiento necesitarán incrementar su número de camiones empresariales como parte de sus operaciones y para mejorar su imagen.

DEMANDA PARA CAMIONES LIGEROS Y MINI

Características de la demanda de Camiones

1. El incremento en la proporción de las carreteras de camiones de transporte.
2. Antes el transporte de pasajeros de larga distancia era realizado únicamente por camiones grandes y medianos, actualmente esta función la llevan a cabo también los camiones ligeros.
3. Cambios en los camiones empresariales. La población de camiones ligeros y su demanda cambiará gradualmente debido a que los negocios privados están optando por adquirir mini camiones en gran escala, haciendo que la proporción de autobuses ligeros cambie gradualmente.
4. Incremento en la compra privada. El rápido incremento de la compra privada promoverá la demanda para los mini camiones. Ya que en comparación a otros vehículos poseen las siguientes ventajas; ahorro de combustible, precios bajos, baja emisión de contaminantes, pequeños en tamaño y pueden ser usados para transporte de pasajeros y transporte de carga.

5.4 Política Industrial Automotriz

5.4.1 Introducción

La antigua Comisión de Planeación Estatal inició las políticas y legislaciones gubernamentales en el área de la industria automotriz, con la asistencia de la Comisión Estatal de Economía y Comercio y el entonces Ministerio de la Industria de la Maquinaria. La Política Automotriz Industrial fue emitida el 19 de febrero de 1994 y publicada y aprobada en el decimocuarto Congreso Nacional Popular el 13 de julio de ese mismo año.

La Política Industrial Automotriz (PIA) es el documento elaborado con el objetivo de transformar la industria automotriz china en un sector pilar de la economía nacional, para modificar los principales problemas de la industria: la ausencia de economías de escala, productos obsoletos, aumentar la capacidad de desarrollar productos, mejorar la calidad, y elevar el nivel técnico de los fabricantes automotrices. Al mismo tiempo promover la racionalización de la estructura industrial con el objetivo de integrar la industria nacional a la tendencia de desarrollo de la Industria Automotriz Internacional.

La industria automotriz necesita de la cooperación extranjera para poder desarrollar una industria nacional competitiva a nivel internacional, razón por la que la Política Industrial Automotriz, constituye una guía para las compañías extranjeras inversionistas, ya que enfatiza la importancia de la inversión extranjera pero al mismo tiempo crea recomendaciones. Con el objetivo de evitar el monopolio de un socio extranjero en una joint venture de vehículos o de motores, esta política estipula que no pueden tener más del 50% de participación, así como también se prohíbe tener más de dos joint ventures del mismo tipo de vehículo. 27

En cuanto a las sugerencias en la selección de socios extranjeros estipula que para las empresas chinas es más conveniente, asociarse con inversionistas extranjeros que posean productos con capacidad de desarrollo, tecnología, canales de distribución independientes y adecuado financiamiento, para mejorar la capacidad de desarrollo del producto. La política sobre joint ventures deberá acelerar los procesos de localización del vehículo y los componentes de sus productos, se otorgan preferencias tributarias a los productores que alcancen 40, 60 y 80% del contenido local, la joint venture debe asegurar un mínimo de 40% en su contenido local, siempre que el vehículo este ensamblando en China. (Wayne W.1998:5)

5.4.2 Estructura jurídica

La estructura general de la Política Industrial Automotriz se enmarca dentro de trece capítulos:

- 1.Objetivos en las políticas de desarrollo de productos
- 2.Certificación de Productos
- 3.Políticas en la Estructura Industrial
- 4.Tecnología Industrial
- 5.Inversión y Fondos
- 6.Uso de Fondos Extranjeros
- 7.Administración de Importaciones
- 8.Administración de Exportaciones
- 9.Localización de la Producción
- 10.Consumo y Precios
- 11.Políticas relativas a Industrias Relacionadas y Seguridad Social
- 12.Planeación y administración de Proyectos
- 13.Otros

27. Disponible en www.cacauto.com/industrial-policy-for-automotive-industry-promotes-the-development.

Los principales aspectos que la PIA cubren son los siguientes puntos:

a) **Rápido Crecimiento de la Industria Automotriz**

Los capítulos de la PIA enfocados al desarrollo de nuevos productos, administración de importaciones y exportaciones y administración de proyectos, tienen como objetivo fundamental la transformación paulatina de una economía planificada socialista a una economía socialista de mercado, a través del conocimiento del mercado y de los requerimientos de autos para las familias chinas y de esta manera asegurar un rápido crecimiento para la industria.

b) **Optimización de la Estructura Industrial**

Los capítulos de la PIA enfocados a la estructura industrial, Tecnología, Consumo y Precios, están enfocados a la adecuada construcción de la estructura del sector automotriz y se enmarcan en:

1. Optimización de la Estructura de Inversión y Capital.

La Industria automotriz ha obtenido fondos para su desarrollo a través de varios medios, durante el octavo y noveno planes quinquenales, se invirtieron 175 billones de yuanes el equivalente a 21.43 billones de dólares para su desarrollo, de cuyo monto 80% se utilizó en apoyo a las empresas más importantes en la producción de auto partes y componentes industriales, esta inversión ha sido básicamente utilizada en la innovación técnica y adquisición de equipo modernos que a su vez ha elevado el nivel técnico de la industria.

2. Optimización de la Estructura Organizacional y de los Productos Mixtos

El grado en la concentración en la producción ha aumentado continuamente y los productos mixtos han aumentado, uno de los propósitos de la implementación de la PIA fue conocer la demanda nacional del mercado, es decir se fabrican diferentes tipos de vehículos, mini vehículos, tractores, camiones, carros de pasajeros, vehículos granjeros.

3. Optimización de la Estructura del Mercado

El desarrollo y optimización estructural del mercado automotriz en la década de los noventa se debió al desarrollo y establecimiento de un sistema socialista con economía de mercado, el mercado de esa época se caracterizó por la presencia de un mayor número de vendedores. En el Noveno Plan Quinquenal el mercado automotriz de china realizó la transición hacia un mercado de compradores, lo que ha dado como resultado que muchas empresas busquen estrategias de mercadotecnia con el objetivo de sobrevivir, tales como el servicio de marketing, regulación de sitios de venta, y enfocando mayor atención a la calidad de los productos, fortalecimiento de la administración de la empresa, reducción de costos de producción y mercadotecnia.

4. Promoción del Progreso Tecnológico de la Industria Automotriz.

En este apartado la PIA estableció los requerimientos para que las instituciones chinas realicen investigación científica y desarrollen nuevos productos, la línea principal de esta política han sido las políticas referentes a la atracción de capital extranjero, la localización de la producción, y el desarrollo de productos.

5.4.3 Objetivos de producción

De acuerdo a esta política, China tiene dos etapas de desarrollo en la construcción de la industria automotriz como pilar de la economía nacional: El primer periodo abarca de 1996 a 2000 el gobierno apoyaría a 3 productores automotrices para incursionar en el enorme mercado nacional en el cual 6 o 7 empresas serian clave, en lo que respecta a las motocicletas de 8 a 11 compañías serian competitivas a nivel internacional. En el segundo periodo del 2000 al 2010 el gobierno apoyaría la formación de 3 o 4 grandes grupos automotrices competitivos a nivel internacional.

Para el año 2000, se planeaba alcanzar una producción de tres millones de unidades, de los cuales 1.5 millones serán vehículos de pasajeros, y los productores automotrices se agruparían en tres o cuatro grandes grupos empresariales, cada uno con una producción que oscilaba en el rango de 300,000 a 500,000 unidades y de 5 a 10 grandes grupos de componentes automotrices, servirán como proveedores, teniendo capacidad para desarrollar productos y ser competitivos a nivel internacional.

Para el 2010 la capacidad de producción automotriz alcanzará seis millones de unidades, 4 millones serán vehículos de pasajeros y cuatro conglomerados serán internacionalmente competitivos, cada uno teniendo una capacidad anual de producción de un millón de unidades.(Wayne X.1998:6)

5.5 Política industrial automotriz 2004.

China entró a la OMC en diciembre de 2001, y entre los compromisos que pactó se encuentra la unificación de las leyes, reglamentos y normas aplicados a los automóviles y piezas nacionales e importados. Así como a formular, publicar y aplicar leyes, reglamentos y normas de aplicación con el fin de establecer un sistema transparente en el que todas las leyes y reglamentos se aplicarían de manera que se concediese a los productos importados un trato no menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional. 28

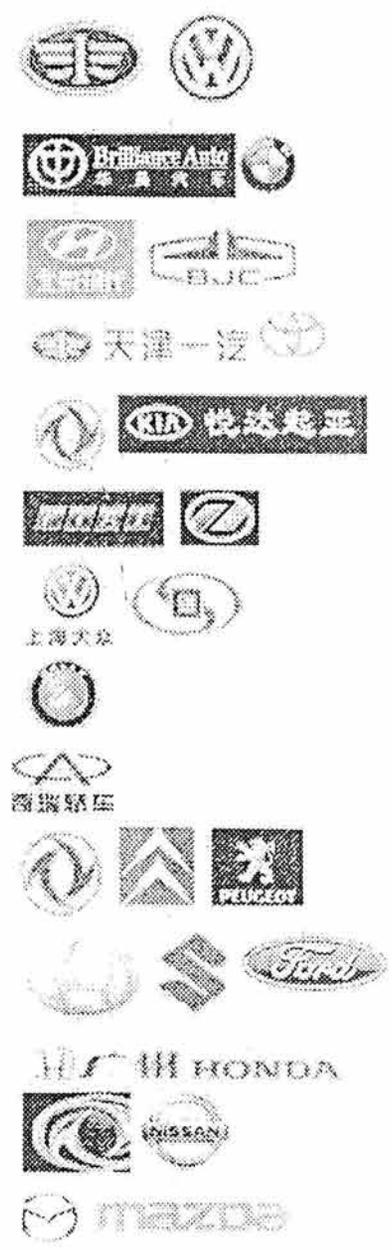
Ante este panorama China diseñó una nueva política automotriz la cual fue publicada en junio de 2004. De manera general trata los siguientes puntos:

- Promueve a China como el primer país productor en el mundo
- Se fundamenta en el principio de competencia leal y en el sistema de mercado, como bases para el adecuado desarrollo de la industria automotriz.
- Promueve por vez primera el consumo de los vehículos y protege el derecho de los consumidores
- En cuanto a los fabricantes de partes automotrices contempla integrarlos dentro del sistema internacional de competencia.
- Enfatiza la protección de los derechos de la propiedad intelectual de las marcas de las joint ventures, incita ala empresa a que desarrollen marcas propias.
- Reconoce la importancia de las joint ventures chino extranjeras para el crecimiento de la industria automotriz.

28. La versión original de la política industrial automotriz 2004, se encuentra en el idioma chino simplificado y puede ser consultada en www.sina.com.cn

PARTE III
PRESENTE Y FUTURO DE LA INDUSTRIA
AUTOMOTRIZ CHINA

UBICACION DE LAS PLANTAS AUTOMOTRICES EN CHINA



Capítulo 6. La Estructura Actual del Sector Automotriz en China.

6.1 Introducción

Actualmente la industria automotriz china produce dos clases de vehículos:

- a) Los vehículos tradicionales en los que la inversión extranjera, a través de joint ventures tiene el liderazgo.
- b) Los vehículos de escala local o granjeros, en los que no existe participación alguna de la inversión extranjera.

En los vehículos tradicionales, la inversión extranjera comenzó en 1983 y gradualmente ha fluido hasta convertir a China es uno de los diez principales productores automotrices a nivel internacional, con una producción en 2003 de mas de cuatro millones de unidades tan solo en el sector de vehículos de pasajeros. Se estima que este sector crezca aun mas dado las condiciones del potencial de mercado prevalecientes en China.

Por otra parte el sector de vehículos de producción local, donde no interviene la inversión extranjera alcanzó una producción promedio de 2,500,000 vehículos en el periodo de 1995 a 2003. su mercado es principalmente la población agrícola.

6.2 Los vehículos tradicionales o de pasajeros

La industria automotriz china surgió en 1950, sin embargo su crecimiento real se registró a partir del periodo de reformas económicas hace mas de veinte años. En 1980 China comenzó el periodo de reformas y la apertura al exterior, lo que promovió el desarrollo de la industria automotriz. La producción de vehículos motorizados gradualmente cambio su dirección bajo un control centralizado a la planeación de una economía de mercado. China inició el intercambio con la industria automotriz internacional mediante la importación de tecnología por medio del establecimiento de joint ventures; en 1983 se estableció Beijing Jeep Co. Ltd. la primera joint venture en producir vehículos en China.

En 1971 la producción total automotriz apenas excedió 111 mil unidades, en 1978 (a pesar de que el número de fabricas se había incrementado en un 50%) la producción alcanzó apenas 150 mil unidades, En 2003 alcanzó la cifra record en su historia en la producción de vehículos 4,400,000 de unidades convirtiendose en uno de los 10 principales países automotrices a nivel mundial. ²⁹

²⁹. Disponible en [www.cacauto.com/China's Automotive industry pp.3](http://www.cacauto.com/China's%20Automotive%20industry%20pp.3)

En 1990, la industria automotriz realizó nuevos ajustes en su estrategia y otorgó prioridad a los vehículos de pasajeros. Antes de 1980 China no permitía la compra individual de vehículos por lo que la producción no se había desarrollado, fue hasta 1985 cuando se permitió el consumo individual y la demanda interna de vehículos creció de manera notable, (a finales de 1985 3,500 vehículos fueron importados) entonces se designó para la producción de vehículos un amplio número de provincias como Shanghai, FAW, DMC Beijing, Tianjin, Guangzhou, Chongqing y Guizhou, todos los modelos de vehículos eran importados. (Wayne 18:1998)

En 1990 el mercado automotriz tuvo varios cambios, la demanda aumentó y hubo un rápido incremento en el consumo individual de vehículos y mini vehículos, China comenzó a ser reconocida mundialmente como un mercado potencial automotriz, y al entrar a la competencia internacional en la que encontró al mismo tiempo oportunidades y retos que afrontar.

De acuerdo a Porter (1982), todas las industrias pasan por cuatro etapas: introducción, crecimiento, madurez y declinación; en el caso de la industria automotriz china, la etapa de introducción fue a inicios de los ochenta y mediados de los noventa con la entrada de un gran número de participantes. Actualmente se encuentra en fase de crecimiento y ha llegado a superar las predicciones del gobierno chino (formuladas hace una década en la Política Industrial Automotriz de 1994), quien para 2005 calculó la producción de 3.2 millones de unidades y tan solo en 2003, registró 4.4 millones. De acuerdo a varios analistas esta industria alcanzará fase de madurez en 2025.

En el cuadro 6.1 se observa que, en 1986 la producción total de vehículos (incluyendo vehículos de pasajeros, camionetas y camiones) fue de 370,000 unidades y en solo seis años casi se duplicó al registrar en 1991 710,00 unidades, sin embargo en 1992 por vez primera, la producción superó el millón de unidades y alcanzó la mayor tasa de crecimiento 49.7%. En 1993 creció 21.6%, a partir de este momento la tasa de crecimiento es constante y fluctúa entre 2.63 y 7.37%, hasta llegar en 2000 a rebasar dos millones de unidades 2,130,000, en 2002 repunta fuertemente con un incremento de 39.12% y 3,248,447 vehículos, en 2003 fabricó 4,400,000 de unidades. Sorpresivamente en solo 16 años de 1986 a 2003, se incrementa 12 veces el número de unidades producidas, lo que muestra el crecimiento acelerado de este mercado y que algunos analistas estiman alcance 10 millones en los próximos seis años.

**Cuadro 6.1 Producción de vehículos
(número de unidades)**

AÑO	(NÚMERO UNIDADES)	% DE INCREMENTO
1986	370,000	
1987	470,000	26.8
1988	650,000	36.9
1989	590,000	-9.3
1990	510,000	-15
1991	710,000	39.2
1992	1,060,000	49.7
1993	1,290,000	21.69
1994	1,350,000	4.3
1995	1,450,000	7.3
1996	1,540,000	2.63
1997	1,580,000	7.37
1998	1,630,000	3.16
1999	1,850,000	13.49
2000	2,130,000	15.13
2001	2,334,848	9.57
2002	3,248,447	39.12
2003	4,400,000	35.46
2004 Estimado	5,200,000	15%

Fuentes: Elaboración propia diversas fuentes

La economía china en general esta creciendo y la industria automotriz no es la excepción su crecimiento ha sido ascendente, desde 1999 fue constantemente más elevado que el de la industria china en general, en 1990 ocupó el decimoquinto lugar en la industria nacional, en el 2002 el séptimo y en 2003 por vez primera fue la quinta industria más importante. Su aportación al PIB en 1998 fue de 3.76%.

La industria automotriz china ha comenzado a exportar, durante el primer trimestre de 2004 ha exportado 51,564 vehículos, en comparación con 18,589 que se exportaron durante el mismo periodo el año pasado, lo que equivale a 116 millones de dólares, de acuerdo a la Administración General de Aduanas en China, las importaciones durante este periodo fueron de 51,205 vehículos con un valor de 4.09 millones de dólares, los vehículos importados son de: Japón, Alemania y Corea.²⁹ Ante este panorama se prevé que en un periodo de diez años comenzará a repuntar como un sector altamente exportador.

29. Disponible en www.china.org.cn Xinhua News Agency July 24, 2004

6.2.1 La IED en la industria automotriz china

La IED en el sector automotriz comenzó en 1983, mediante la creación de la primera joint venture, de Beijing Jeep Co., y Chrysler. Durante la década de los ochenta con las reformas económicas los inversionistas fueron muy cautelosos en invertir en todos los sectores económicos y el sector automotriz no fue la excepción.

En China existen tres maneras de cómo fluye la inversión extranjera: cooperativas joint ventures, joint ventures con participación igualitaria y filiales extranjeras, esta última es la manera más usual de invertir en el sector automotriz. En 1989 existían solo 20 joint ventures en la industria automotriz, en 1992 registró un notable incremento y en 1993 había 120, para 1995 este número se triplicó a 385. Para el año 2000 el crecimiento fue sorprendente, ya que existían en el sector más de 600 joint ventures, incluyendo 50 productores automotrices, 240 proveedores de auto partes y más de cuarenta compañías de servicios de consultoría. (Wang H. 1999:1)

En cuanto al número de proyectos de 1981 a 1998, hubo 604 proyectos de los cuales 531 el 87.9% correspondieron a joint ventures con participación igualitaria, en contraste con las joint ventures cooperativas, con 36 proyectos y una proporción de 5.9%, por otra parte las filiales extranjeras, contaron con solo 21 proyectos y 3.4%.³⁰ El monto de IED que este sector había recibido hasta 2000, fue de 21 billones de dólares. (Wang H. 2001:37)

Aunque la joint ventures es la manera más usual de inversión, la primera manera fueron las licencias de transferencia tecnológica, que eran aplicables a todo tipo de vehículos que al comienzo de la época de las reformas económicas fue la manera más usual de participación extranjera y que posteriormente algunos de estos se convirtieron en joint ventures y en China los principales acuerdos de este tipo que se tuvieron fueron con empresas japonesas, por ejemplo Dongfeng Motors obtuvo una licencia de Nissan Diesel y en 2004 ambas se unieron en una joint venture, sin embargo Suzuki fue la empresa más japonesa que más acuerdos tuvo con fabricantes chinos como Jungling Automobile Co., Qingling Motors Co., Beijing Light Automobile Co. Las licencias de transferencia tecnológica hablando en términos de derechos de propiedad intelectual son menos seguras que la creación de una joint venture o el establecimiento de una filial 100% extranjera. En el sector automotriz, se permitieron para la creación de todo tipo de vehículos.

La contribución del capital extranjero a la industria automotriz ha sido muy importante de 1981 a 1998, (periodo de gran crecimiento en el sector), inyectó 4.54 billones de dólares, equivalente a 22% del total de proyectos de inversión extranjera. En 2001 se registró 872 mil millones de dólares, para 2002 se registró un incremento de 87.2% con un total de 1.64 billones de dólares. (Wang H. 2001:36)

Los inversionistas extranjeros prefieren invertir mediante la figura de joint venture por diversas razones: en primer lugar asociarse con un socio chino les permite entender el funcionamiento del mercado local, de la manera de negociar y en general un conocimiento de la cultura china, que les permita explorar el mercado de manera más amplia, de manera que este patrón de inversión les permite reducir riesgos.

30. La diferencia entre joint venture cooperativa y la joint venture, es que la primera se crea como una sociedad mixta de cooperación y la segunda se forma en base a la constitución de capital.

Aunque el gobierno chino reguló que la participación extranjera no excediera de 50%, y no fuera inferior al 25% del capital registrado, el tener la mayor participación no implica el control de la empresa, las empresas transnacionales establecidas en China implantan estrategias de manera que tengan el control mayoritario de la empresa, por ejemplo Dong Feng Citroen, cuya participación en la joint venture Dong Feng Citroen, tiene solo 25% de participación, sin embargo administra actividades clave como ventas, compras, producción, planeación financiera y transferencia de tecnología.³¹

Un aspecto muy importante es que la transferencia de tecnología bajo la figura de joint venture es limitada, una empresa que posee activos superiores optará por una estrategia que le permita tener control en sus operaciones extranjeras para proteger el valor de estos activos, es decir las joint ventures adquieren mas componentes de las empresas de sus grupos, este fenómeno no es privativo de la industria automotriz, ocurre en todas las empresas en China. El nivel promedio de transferencia de tecnología vía inversión extranjera directa tiene dos años de avance en comparación con la base tecnológica china, mientras que la brecha tecnológica entre los países inversionistas y China es de 20 años. (Wang H. 1999:1)

De acuerdo a Wang H.(20019, es difícil predecir el comportamiento futuro de la IED en el sector automotriz chino en términos de volumen, en años pasados fluyeron a este sector grandes flujos de efectivo, y a corto y mediano plazos este volumen dependerá de consideraciones macroeconómicas. Pero un punto que es seguro, es que los flujos procederán de las principales ensambladoras a nivel internacional, es decir Japón, Estados Unidos y Europa.

6.2.2 Productos de la industria automotriz

La industria automotriz aunque se ha enfocado principalmente al sector de autos de pasajeros, fabrica las siguientes categorías de vehículos: vehículos de pasajeros, camionetas y camiones

a) Vehículos de Pasajeros

El crecimiento real de la industria empezó a finales de los ochentas y en la década de los noventa. Antes de 1990 los vehículos eran destinados para compras públicas, la compra privada se dio a finales de los ochenta e impulsó la industria de los vehículos particulares.

La demanda de vehículos ha tenido las siguientes características: en general la oferta es excesiva con relación a la demanda, aumenta con las fluctuaciones del mercado. La tendencia en las compras privadas es creciente, el desarrollo de la industria depende de la demanda de las compras privadas, la cual es la esencia del crecimiento del mercado de autos.

31. En caso de que en la constitución de una joint venture la participación extranjera fuera inferior a 25%, deberá someterse a autorización gubernamental y en caso de aprobación, deberá expedirse un certificado de aprobación con la denominación "Proporción de inversión extranjera inferior a 25%", asimismo esta empresa no gozará de tratos preferenciales en la deducción de impuestos.

El gobierno ha planeado que la mayoría de las familias chinas tengan un vehículo, sin embargo dada la disparidad de ingresos y de acuerdo a la ley de la economía de mercado, las familias con ingresos mas altos han adquirido primero un vehículo, posteriormente se ha penetrado al mercado de taxis y poco a poco se están introduciendo en las familias de medianos ingresos. Es decir el mercado esta en un proceso de cambio de un mercado de consumo individual a un grupo de consumo de mercado.

Dentro de la industria automotriz, el segmento de vehículos de pasajeros es el que ha registrado mayores tasas de crecimiento en 2002 71% y en 2003 68.5%. El volumen de ventas en el 2003 fue de 2.03 millones de unidades vendidas. Este mercado tiene un gran potencial de crecimiento, y los factores que contribuyen al aumento del consumo además del comportamiento de la economía general china son: las bajas tasas de interés que facilitan la adquisición de créditos, aumento en la tasa de empleo, (particularmente en el sector privado) y la reducción en el precio de algunos vehículos. La participación de mercado durante el 2003 se concentró en once fabricantes, cuya participación se describe en el cuadro 6.2

Cuadro 6.2 Participación de mercado de las principales joint ventures de vehículos de pasajeros

EMPRESA	% DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO
Shangai Wolkswagen	19.7%
FAW- Volkswagen	13.9%
Shangai GM	9.1%
Dong Feng Peugeot Citroen Automóviles DPCA	5.5%
SAIC- Sherry	3.5%
DFM Fencheng	2.5%
Honda	5.6%
FAW	2.4%
Chang'an Susuky	5.2%
FAW- TAIC	5.8%
Zhejiang	3.4%
Otros	23.4%

De: Elaboración propia con datos de Automotive Resources Asia, Ltd. 2003, disponible en www.ara.com

El líder en la industria al igual que en los noventas es Wolkswagen y sus dos joint ventures con los principales grupos chinos FAW y SAIC, abarcando la tercera parte de mercado seguido de General Motors, que a partir del 2002 hizo su aparición en el merado y durante 2003 y 2004, ha creado varias joint ventures, lo que ha permitido obtener un crecimiento y participación de mercado considerable. Tianjin FAW Xiali, es una joint venture con participación igualitaria con Toyota, ha permitido desarrollar vehículos a bajos precios, capaces de competir con grupos norteamericanos y europeos, razón por la cual alcanzó una participación de 5.8%, en 2003. Dong Feng Peugeot Citroën constituido por uno de los principales grupos chinos y los europeos Citroën y Peugeot, al igual que Honda y Chang'an y Susuki poseen una participación similar con 5.5% , 5.6% y 5.2% respectivamente. Los competidores con menor intervención en el mercado automotriz en 2003, son DFM Fencheng con 2.5% y FAW que es el único grupo automotriz chino sin participación extranjera con 2.4%.

b) Camionetas

En china se fabrican cuatro tipos de camionetas; camionetas pesadas, camionetas medianas, y camionetas ligeras.

Camionetas Pesadas

En otros países las camionetas usadas tienen una participación de 50% a 55% del mercado total de camionetas, pero en China es de 15 a 20%. Los vehículos usados en China son productos con un alto crecimiento.

Camionetas Medianas

Desde la segunda mitad de 1993, la producción y el volumen de ventas de las camionetas medianas, ha empezado a caer año tras año debido al desplazamiento que ha tenido por parte de las camionetas pesadas, en especial por la ventaja que estas últimas tienen en el transporte de larga distancia.

Mini camionetas

El segmento de autos compactos está creciendo en China debido a que se está promoviendo el ahorro de combustible y estos vehículos lo consumen en bajos niveles. Particularmente en el segmento de camionetas está creciendo y compitiendo con los vehículos granjeros.

En China los segmentos de camionetas pesadas y ligeras están creciendo y las camionetas medianas están desapareciendo del mercado, donde incluso las camionetas medianas están siendo desplazadas por los vehículos granjeros

b) Camiones

El periodo de 1960 a mediados de 1970, es el periodo inicial de desarrollo de la industria de camiones en China. A través de la introducción de tecnologías extranjeras y el establecimiento de joint ventures en el sexto y séptimo planes quinquenales.

Como resultado de controles macroeconómicos establecidos en los planes quinquenales, el mercado de camiones grandes y medianos ha sido afectado y desde 1992 la producción y ventas han disminuido continuamente, en 1997 a pesar del incremento en la producción de camiones grandes y ventas de camiones medianos el crecimiento del mercado fue lento, y en 1998 hubo un repunte del mercado.

Muchas empresas introdujeron nuevas tecnologías a través de la joint ventures para obtener productos mixtos y aumentar la capacidad de desarrollo y el nivel de manufactura de nuevos productos. Actualmente China posee sólidas bases tecnológicas para la manufactura en la estructura de este tipo de vehículos y de chasis. Sin embargo hay una gran diferencia a nivel internacional en camiones grandes y medianos, ya que existe una carencia de motores de camiones y en especial del chasis del camión adecuados para la operación del motor. La limitada variedad y baja calidad del chasis restringen el desarrollo de los camiones.³²

32. Disponible en www.cacaauto.com/ predictions on Trucks in the Tenth Five- year plan, p.5

Desde 1993 el incremento en la producción de ligeros y mini camiones, ha disminuido pero mantiene un promedio anual de ventas de 200,000 unidades. Para mejorar el nivel técnico y de calidad, muchas empresas han introducido tecnologías avanzadas dando como resultado una mejora en el nivel técnico y la calidad de los camiones ligeros.

Actualmente la industria posee patrones mixtos de productos ya que posee modelos de camiones grandes, medianos, ligeros y mini, los cuales se clasifican de acuerdo a su uso en:

Camiones Urbanos

Comprenden a camiones públicos en la ciudad y camiones de cortas distancias en suburbios. Los camiones de la ciudad cuentan con un pequeño número de unidades, sin embargo son muy utilizados y representan el cuerpo principal del sistema de transporte público.

Camiones de Carreteras

El mercado de estos se divide en camiones de larga distancia y camiones rurales de distancias cortas, estos últimos tomaron la tarea del transporte público no urbano y se han infiltrado en el mercado por lo que ambos se encuentran en competencia.

Existen diversos factores que favorecieron el desarrollo de los camiones de larga distancia, incluyendo el crecimiento económico nacional el cual se refleja en tres indicadores del transporte terrestre de pasajeros: volumen del transporte de pasajeros, promedio de la distancia de transporte y pasajeros no frecuentes, de los cuales, el transporte de pasajeros y el volumen de transacciones son más importantes para que un punto de porcentaje aumente y traiga un incremento de dos o tres puntos en la población de los camiones.

Camiones de Turismo

En años recientes la población de camiones turísticos no ha incrementado en relación al crecimiento en el transporte de pasajeros y algunas veces muestra una tendencia decreciente. En 1980 el gobierno dio prioridad al turismo apoyado por políticas preferenciales y las agencias de viajes fueron autorizadas para adquirir este tipo de camiones. Los sectores turísticos poseen más camiones de turismo. El porcentaje de renta de grandes y medianos camiones es más bajo que el nivel promedio en 1995 y 1996 debido a su propósito específico.

Camiones corporativos.

Este es un mercado saturado cuya gama de productos incluye, camiones para empresas corporativas, camiones de transporte para empleados y camiones privados.

Los camiones medianos y grandes importados tienen por lo regular una alta calidad, confort y alta velocidad y fueron adquiridos para servicios de viajes.

Desde 1987, los camiones grandes se han exportado a 28 países y regiones entre los que se incluyen: el sudeste asiático, Medio Este, África, Sudamérica, Corea, Rusia, y Hong Kong, las características de los camiones grandes y medianos chinos son adecuadas para estos lugares con bajos costos de producción, y una gran competitividad en el mercado internacional.

6.2.3 Los actores en presencia

Actualmente la industria automotriz china es una industria fragmentada, existen alrededor de 600 empresas para la producción de vehículos y componentes automotrices, y se calcula que el 90% , 540 se dedican a producir o ensamblar vehículos de marcas extranjeras. Las más grandes son joint ventures de empresas transnacionales con un fabricante chino y los diez más grandes de acuerdo a la Asociación de la Industria Automotriz China en el primer trimestre del 2004 fueron: Shanghai Volkswagen, FAW- Volkswagen, Shanghai General Motors, Guangzhou Honda, Tianjin-FAW-Xiali, Beijing Hyundai Motor, Chang'an Automobile, Dongfeng Peugeot Citroën, SAIC Chery , y FAW Toyota, que en conjunto abarcan el 72.8% y el 72.3% de la producción y ventas a nivel nacional total.³³

El mercado automotriz chino es un sector cada vez más atractivo para los inversionistas extranjeros y una de sus características principales es la existencia de una fuerte rivalidad entre los competidores, debido a la entrada cada vez más frecuente de nuevos participantes. Sin embargo esta competencia es solo entre las principales ensambladoras a nivel internacional en la que los fabricantes chinos no figuran, a excepción de las joint ventures de los tres grandes grupos automotrices DFM, SAIC, FAW con sus socios extranjeros.

En el cuadro 6.3 se observa el ingreso de acuerdo a su año de entrada de las principales joint ventures al mercado automotriz chino, la inversión extranjera entró al mercado chino en 1983, desde entonces es cada vez más frecuente la entrada de nuevos competidores y paulatinamente han ido creciendo las joint ventures entre los grupos ya instalados, por ejemplo GM comenzó con una joint venture en 1999 y actualmente posee siete.

33. Disponible en www.china.org.cn Xinhua News Agency July 24, 2004

Cuadro 6.3 Entrada de las principales joint ventures en la industria automotriz china

EMPRESA	SOCIO CHINO	SOCIO EXTRANJERO	AÑO DE ENTRADA
Beijing Chrysler	Beijing Motors	Daimler- Chrysler	1983
SVW	Shangai Automotive Group.	Volkswagen	1985
Guangzhou Peugeot	Guangzhou Automobile Industry	Peugeot*	1986
FAW Tiajing Xiali	First Automotive, Works,(FAW) Tianjin Xiali	Toyota*	1986
Jiangbei Alto	Jinbei		1990
Chang'an Suzuki	Chang'an Automobile	Susuki	1991
FAW WV	FAW	Volkswagen	1992
DFM Citroen	Dong Feng	Peugeot Citroen	1995
Guangzhou Honda	Guangzhou Automobile Industry	Honda Motors	1998
Shangai GM	Shangai Automotive Group.	General Motors	1999
DFM Nissan	Dong Feng	Nissan	2001
Nanya Fiat	Yuejing Motor	Fiat	2001
Jiangsu Yueda Kis	Yueda Kia Automobile	Hyuandi	2002
Brillance BMW	Brillance	BMW	2002
Chongging Ford	Chang'an	Ford	2002

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Hua Wang "Reestructuración de la Industria Automotriz China", Paris Francia 2002, pp. 132

* Guangzhou Peugeot, se retiro del mercado chino en 1997, como parte de las estrategias del grupo Peugeot a nivel internacional.

* Originalmente era la asociación entre FAW, Tianjin y Xiali, Toyota formo parte de esta a partir de 2002

6.2.3.1 Las diez principales joint ventures

Shangai Volkswagen Automotive Company (SWC)

Establecida en 1985, con el 50% de participación china por Shangai Automotive Industry, (considerado como uno de los tres productores automotrices más importantes en China) y 50% de aportación alemana, originalmente se realizó un contrato de joint venture por 25 años, el 12 de abril de 2004, ambas partes firmaron un acuerdo de ampliación del contrato bajo el cual la compañía se extiende 20 años más hasta el año 2030, en mayo del mismo año ambas partes incrementaron la inversión en 1.5 billones de yuanes, (181 mil millones de dólares) con lo que su inversión total aumentó a 7.8 billones de yuanes (942 mil millones de dólares) lo que la convierte en la primera empresa por el monto de sus inversiones en el sector automotriz en China.³⁴

34. Disponible en www.volkswagen.com.cn

El principal modelo es Santana cuya producción se inicia en 1985 posteriormente se han efectuado algunas mejoras dando como resultado el Santana 2000 en 1990 y en marzo de 2004 el modelo Santana 3000, este alcanzó en el 2003 ventas por 215,547 unidades siendo el único vehículo en china que logra alcanzar ventas anuales por mas de 200,000 unidades, Otros modelos son SVW- Passat, SVW Polo, SVW Golf.

Esta empresa ha estado nominada por ocho años consecutivos como una de las 500 empresas más grandes con inversión extranjera en China. 35

Durante el periodo 1995 a 2000, se convirtió en el primer fabricante en el sector automotriz que cubría mas del 50% del mercado chino y desde su inicio ha fabricado mas de 1.38 millones de vehículos, lo que la convierte en la primera empresa en construir el parque vehicular más grande de China.

FAW- Volkswagen Automotive Company (FAW WV)

Esta sociedad se creó a finales de 1989, entre el grupo automotriz chino más grande First Automotive Works FAW, y Volkswagen y en el 2000 llego a ser la décima empresa en el sector con el 18% de participación del mercado. Su principal producto es Jetta con una capacidad de fabricación de 150,000 unidades por año; a partir de 1996 introdujo una versión moderna del audi 2000, con un ritmo de producción de 30,000 unidades por año, en el 2000 introdujo el Audi 6 y la Bora en el 2001, también FAW-VW también fabrica sus componentes; 270,000 motores anualmente y 180,000 cajas de velocidad desde 1994.36

GM: General Motors Company (GM)

General Motors Co. se estableció en China en junio de 1997, mediante la joint venture Shangai GM, con participación del 50% de General Motors y 50% de Shangai Automotive Industry Corporation Group (SAIC), desde su fundación ha invertido mas de 2 billones de dólares.

En el cuadro 6.4 aparecen las joint ventures que GM ha establecido en china.

35. En 2002 dentro de las 500 empresas mas importantes se encuentran otras joint ventures del sector automotriz como son: General Motors Shangai y Corporación de Automóviles Honda de Guangzhou.

36. Disponible en www.volkswagen.com.cn

Cuadro 6.4 joint ventures de GM en China

JOINT VENTURES	FECHA DE ENTRADA	PARTICIPACIÓN	CAPITAL MILONES DLS.	PRODUCTOS
Shangai General Motors Co. Ltd.	1997	Shangai Automotive Group 50% General Motors 50%	2 billones desde su inicio	Buick New Century, Buick GLX, y Buick GL, Buick GL8, motores y transmisiones
SAIC- GM Wuling Automobile, Co. Ltd.	2002	SAIC 50.1% GM 34% Liouzhou Wulling 15.9%	n.d.	Euro II, y el Wuling S
GM Warehousing and Trading. Co. Ltd.	1999	GM 100%	3.2	Autopartes, refacciones Ac Delco
Shangai General Motors Yue Co. Lmt.	2002	Shangai GM 50% GM 25% SAIC 25%	108	Motores
Pan Asia Technical Automotive Center, Co. Ltd.	2003	GM 50% SAIC 50%	50	Servicios de ingeniería, diseño Desarrollo y prueba de componentes y de vehículos
Jinbei General Motors GM, Co. Ltd.	2004	Shangai GM 50% GM 25% SAIC 25%	n.d.	Anteriormente Blazer SUV, se encuentra en reestructuración
GMAC- SAIC Automotive Finance Co.	2004	General Motors Acceptance Co. % n.d. SAIC	60	Su giro sus financiero y otorga créditos y prestamos para la compra de vehículos GM.

Fuente: Elaboración propia con base en datos disponibles en www.gm.com/china

Honda: Guangzhou Honda Automobile

Honda entró al mercado chino en 1982, mediante la producción de motocicletas mediante un acuerdo de colaboración técnica con una compañía local, y ha registrado un crecimiento constante hasta establecer un centro de investigación y desarrollo en 2003.

Guangzhou Honda Automobile Co., Se estableció el 1 de julio de 1998, a través de una joint venture con Guangzhou Automobile Group, con una participación de 50%, cada una y una inversión inicial de 133 millones de dólares, y un periodo de 30 años.

En 1999 comenzó la producción del modelo Accord en Guangzhou, en una joint venture con Guangzhou Automobile Group y Dongfeng Motor Corp. Honda fue el primer fabricante automotriz en establecer una red independiente de servicios y ventas en China.

Honda planea la realización de otra joint venture en Wuhan con Dongfeng Motor Co. , y la construcción de una planta en Guangzhou dedicada únicamente a la producción para la exportación.

Esta joint venture produce actualmente tres modelos:

- Un primer modelo Accord, un vehículo de escala superior que vendió mas de 32,000 unidades en 1999
- Un segundo modelo Accord, más potente que el primero con una capacidad de producción de 5,000 unidades por año.
- El modelo Odessa, un vehículo multifuncional. 37

Tianjin FAW Xiali Automotive Co.

Desde su creación en 1985, no se constituyó como una joint venture Tianjing Automobile Industry group, es un grupo de fabricantes de mini buses y de vehículos ligeros adquirió una filial de Toyota Daihatsu, en la que se incluían desde licencias hasta la producción del modelo Charade.

La empresa ocupó el 20% de mercado durante la primera mitad de los años de 1990, y durante el 2000 ocupó por vez primera el tercer lugar entre los fabricantes automotrices.

El Charade es un modelo de vehículo pequeño de 0.98 litros y se produce en dos versiones la TJ 7100, cuya licencia se adquirió en 1986 y la TJ 7100 U cuya licencia se adquirió en 1990.

Desde 1998 su producción ascendió a mas de 100,000 unidades de las cuales el 60% se destina al mercado de los taxis; en el 2000 la venta fue de mas de 680,000 ejemplares, su mercado potencial se restringió a las villas pequeñas de 340,000 habitantes y de 150,000 habitantes, en julio de 2000 hubo un acuerdo de transferencia tecnológica entre Taijin Charade y Toyota permitió la fabricación de un vehículo familiar. (Wang H. 2001:138)

En 2002 se integró Toyota Motor Co., a la empresa Tianjin Xiali- FAW en la joint venture denominada Tianjin Toyota, con una participación de 50%, por ambas partes. con el objetivo de formar un grupo altamente competitivo y ofrecer vehículos a precios competitivos en un mercado caracterizado por los altos precios, sin embargo debido al recorte de precios efectuado, tuvo perdidas por 790.37 millones de yuanes (95.5 millones de dólares) en 2002.

38. Disponible en www.honda.com/worldwide

Beijing Hyuandai Motor Co.

El grupo coreano Hyundai entró en el mercado de vehículos en China por la creación de la joint venture Yueda-Kia Automobile Co., esta asociación la realizó con Jiangsu Yueda una empresa china, cuyo monto de inversión total fue de 650 millones de dólares, su modelo de fabricación fue Pride, su capacidad inicial de producción es de 50,000 unidades por año, en el 2002 aumentó a 150,000 unidades.³⁹

En 2002 estableció una joint venture con Beijing Industry Automotive Company, con una participación de 50% por cada una de las partes, llamada Beijing Hyundai Motor. En la primera etapa con una inversión de 670 millones de dólares para la construcción de su primera planta, para producir 300,000 unidades en el 2005. En el 2003 el grupo Hyundai anunció que planea invertir 1,340 millones de dólares en China, (740 millones se invertirán en Beijing Hyundai Motor y 600 millones en la joint venture Dongfeng- Yueda- Kia Motor) con el objetivo de aumentar la capacidad de producción de Beijing Hyundai de 150 mil a 600 mil unidades, y de DYK, de 130 mil a 400 mil unidades antes de 2007. En 2003 Beijing Industry Automotive Company vendió 52 mil vehículos con un monto total de mil millón de dólares. (Wang H. 2001:146)

El producto principal de Beijing Automotive Company es el modelo Santa Fe.

Chang'an Automotive

Esta empresa se estableció en Chongqin (provincia el sudeste de China) y mediante un acuerdo firmado en 1983, fabrica mini vehículos de marca Alto, con licencia de Suzuki, en 1993 se creó una joint venture formada con dos socios japoneses Suzuki y Nisho Iawi, por lo que llegó a ser el grupo automotriz más grande en el sector de fabricación de mini vehículos, en 1998 su inversión total llegó a ser de 70 millones de dólares, en 1995 lanza una nueva versión de Alto que llegó a alcanzar a 150,000 automóviles en el 2000. (Wang H. 2001:139)

Chang'an tiene bajo su control cinco empresas Chongqing Changán Susuki Automobile Co., Chongqing Kuayue Vehicle Co., Nanjing Chang'an Automobile Co., Hebei Chang'an Shengli Automobile Co. y Chang'an Ford Automobile.

El grupo Chang'an se llegó a convertir en un grupo de los tres grandes constructores dentro del sector de mini vehículos gracias a la tecnología de Susuki, también fabrica minibus de 8 lugares y camiones ligeros.

En el 2001 este grupo, realizó una asociación con la empresa Ford, y se denominó Chang'an Ford Automobile, Co. Ltd. Con lo que colocó un nuevo modelo de vehículo compacto en el mercado.

³⁹. Disponible en www.cei.gov.cn/industry_anouncements/Hyuandai

Chang'an Ford Automobile Co.

Ford estableció en diciembre de 1997, una joint venture con el grupo Chongqing Chang'an para invertir un monto de 98 millones de dólares, a fin de crear una sociedad con una capacidad de producción anual de 50,000 unidades por año, con el objetivo de entrar en el sector de vehículos particulares en china, después de varios proyectos de componentes. (Wang H. 2001:141)

La trayectoria de Ford en el mercado chino, a diferencia de sus principales competidores mundiales GM y WV, es apenas incipiente. Aunque ha participado con universidades y centros de investigación tecnológica en proyectos de prevención de contaminantes ambientales y tecnología automotriz, su introducción al mercado de autos particulares es poco agresiva, el modelo Ikon introducido al mercado en el 2003, es el producto familiar que compite con Sail, vehículo de Shanghai GM.

Actualmente cuenta con 10 distribuidores, 41 centros de servicio, dos distribuidores internacionales de partes, un centro de entrenamiento técnico y dos oficinas de representación. Desde 1990 ha exportado mas de 15,000 vehículos a China.

Dong Feng Peugeot Citroen Automotive Co.

Esta empresa fue creada en mayo de 1992, por un socio chino Dong Feng Motor Corporation y la compañía francesa Automobiles Citroen, y el Banco Nacional de Paris (BNP). En noviembre de 2002 la empresa cambió su nombre por Dong Feng Peugeot Citroën Automóviles.

Ha tenido un crecimiento acelerado, su proporción de mercado aumentó de 4.22% en 1997 a 8.9%, en el 2000 y su capacidad de producción anual es de 150,000 vehículos y 200,000 motores. Después de 1997 ocupó el quinto lugar de producción en el 2000, proyecta aumentar esta capacidad a 300,000 unidades en la primera mitad del 2006. Tiene dos plantas de fabricación ubicadas en Wuhan, Hubei Province, y en Xiang Fang. Sus principales productos son: los modelos Citroen ZX Fukang, y Fukang 988, Xsara Picasso, Elysee C5 y Peugeot 307, 406, y 607, la planta de Hubei fabrica el modelo ZX que tiene un nivel de integración elevado y ha establecido centros de investigación y muchos de sus proveedores son chinos. 40

La empresa tuvo dificultades financieras en 1999, para el 2000 tuvo por vez primera un excedente de 400 millones de yuanes (48.3 millones de dólares) en el primer semestre del año contra un déficit de 7.5 mil millones de yuanes o el equivalente a 906 millones de dólares del mismo periodo de 1999.

Actualmente es uno de los tres grupos chinos mas fuertes y planea alcanzar para el año 2007, ventas de 320,000 unidades, lo que representa 80 billones de yuanes (9.6 billones de dólares). Por lo cual se asocio con Nissan, para ser la primer joint venture en ofrecer una gama completa de productos, desde autos para pasajeros hasta camionetas y camiones y alcanzar una participación de mercado del 11.5%. La nueva asociación se estableció en Wuhan en la provincia central de Hubei, mediante contrato firmado en octubre de 2003 y comenzará operaciones en julio de este año.

40. Disponible en www.peugeot.com.cn/

Guangzhou Peugeot Automobile Co.

Esta joint venture chino francesa ha tenido la duración más corta en el sector automotriz chino. Peugeot fue uno de los primeros inversionistas extranjeros en el ensamble de vehículos y fue la primera en retirarse del mercado chino, tuvo operaciones de 1985 a 1997.

El capital de esta sociedad se constituyó por el 42% de Guangzhou Automobile Industry Corporation, el 26% por Peugeot y 2.2% por la Banca China, la empresa tuvo diversas fases de producción, de 15,000 unidades del modelo Peugeot paso a la producción del Berlín 505 a partir de 1988, en 1997 con una capacidad de producción de 80,000 unidades, en el año 2000 aumentó a 200,000 unidades, sin embargo la venta de vehículos fue de solamente 3,000 unidades en 1996. (Wang H. 2001:138)

La liquidación de la joint venture en 1997 correspondió al plan de racionalización de las operaciones del grupo Peugeot y Citroen en China.

Tianjin Toyota Motor Co.

El 29 de agosto de 2002, Toyota Motor y FAW Group Co. Firmaron un acuerdo para establecer una alianza estratégica, que se planteó la producción y venta de 30,000 a 40,000 unidades para el año 2010. Sus principales tipos de vehículos son: Mini vehículos, autos sedan de lujo y autos deportivos de lujo. Los mini vehículos son vendidos bajo la marca Daithasu, (en esta clase de vehículos Toyota posee ventajas tecnológicas) y se fabrican en la planta Tianjin Automotive Group, los autos sedan bajo la marca Toyota y se fabrican en la planta Changchun. 41

En el cuadro 6.5 se describen las principales empresas que Toyota ha establecido en china

41. Disponible en [www.toyotamotor.com/public affairs](http://www.toyotamotor.com/public_affairs)

Cuadro 6.5 joint ventures de Toyota en China

JOINT VENTURE	FECHA INICIO	PARTICIPACION	CAPITAL MILLONES DE DLS.	PRODUCTOS
Tianjin Toyota Motor Co. Ltd	Junio 2002	Toyota 50% Tianjing Automotive Xiali 50%	100	Autos compactos
Tianjin Toyota Motor Engine Co. Ltd.	Julio 1998	Toyota 50%, Tianjig Automotive Industrial Group 50%	248	Motores de 1.31/1.51, componentes de motores
Tianjin Fengjing Auto Parts, Co. Ltd.	Junio 1998	Toyota 90% Tianjig Automotive Industrial Group 5.3% Otra cia. Local 4.7%	27.78	Maquinaria y ensamble de juntas universales
Tianjin Toyota Forgin Co. Ltd.	Enero 1999	Toyota 100%	24.67	Juntas Universales y Asientos para Charade y exportación.
Tianjin Toyota Jinfengg Auto Parts Co. Ltd.	Julio 1997	Tianjig Automotive Industrial Group 25.8% Toyota 30% Otra compañía local 44.2%	17	Volantes para vehículos
Sichuan Toyota Motor Co. Ltd.	Diciembre 2000	Toyota 45% Toyota Tsusho Corp. 5% Sicuan Luxing Chechan 50%	67	El camión Coatser, diseñado especialmente para China
Toyota Motor TechNical Center Co. Ltd.	Febrero 1998	Toyota 100%	10	Servicios de consultaría técnica para investigación y desarrollo producción local de vehículos componentes automotrices.
Toyota Motor China Investement Co. Ltd.	Julio 2001	Toyota 100%	30	Para las empresas en las que Toyota tiene participación, provee asistencia en mercadotecnia, relaciones públicas, ventas y entrenamiento a empleados
Toyota Motor Warehosusing & Trading (Shangai) Co. Ltd.	Diciembre 2001	Toyota Motor China investement 100%	2.5	Obtención y venta de partes importadas de repuesto para los vehículos de Toyota.
FAW Toyota Motor, Sales Co.	Nov. 2003	FAW: 36%, TMC: 32%, Tianjin FAW Toyota Motor Co., Ltd 25%, Sichuan Toyota Motor Co., Ltd.: 5%, Changchun FAW Fengyue Auto Co., Ltd.: 2%	25	Servicio de venta y postventa, de las marcas Toyota y Daithasu Servicios de mercadotecnia consultoría.

Elaboración propia con datos de: Toyota Special Report, Septiembre 2002 disponible en [www.toyotamotor.com/public affairs divisions](http://www.toyotamotor.com/public_affairs_divisions)

6.2.3.2 Otros grupos importantes

Beijing Chrysler Co.

Es la primer joint venture creada en China dentro de la industria de vehículos particulares y se constituye mediante la asociación de Beijing Automobile Industry Corporation, (BJC) Daimler Chrysler Corporation y Daimler Chrysler Corporation, su fundación se remota a 1984. El monto total de la inversión es de 411.21 millones de dólares con una producción de 5,000 unidades por año en el 2000, ocupa el noveno lugar dentro de los fabricantes automotrices. (Wang H. 2001:137)

Su primer modelo fue el Beijing Jeep BJ212 del ejército, en 1985 comenzó a ensamblar el modelo Cherokee XJ, con partes importadas de Estados Unidos, lo cual creó dificultades financieras, actualmente produce los siguientes modelos:

- a) Cherokee BJ2021, que incluyen los modelos BJ2021A6L, BJ2021EL, BJ2021E y BJ7250EL y BJ6420E.
- b) Grand Cherokee
- c) BJ2020 es el principal producto, y es la evolución que ha tenido el modelo BJ212, con las series de modelos BJ2020VB y BJ2020VE
- d) C498QA y C6898QA

Esta empresa ha sido designada por el gobierno chino como la mejor empresa con inversión extranjera, en el 2001 se firmó un nuevo acuerdo de cooperación entre las tres partes fue firmado para prolongar la cooperación por 30 años.

Fiat

El grupo Fiat ha estado presente en China después de 1979, a través de una representación comercial, posteriormente tuvo relaciones de cooperación con Yuejin Motor que se concretaron hasta establecer una joint venture Nanya Fiat.

El 30 de abril de 1999 estableció una joint venture con Yuagin Motor con participación del 50% de ambas partes y de Alto Fiat de Italia, llamada Nianjin Fiat, con una inversión inicial de 300 millones de dólares, y una capacidad de producción de 300,000 unidades en la que se incluyen vehículos para motores y cajas de velocidades. 42

Esta joint venture posee dos plantas, ubicadas en Nanjing y Yuejin, en las que se produce el modelo Paulo producido y comercializado en nueve países más.

42. Disponible en www.chinacars.com/joint_ventures

BMW y Mercedes Benz

Los productores alemanes BMW constituyeron una joint venture en el 2001, con dos socios chinos, la participación de esta sociedad se compone de la siguiente manera: 50% de participación de BMW, 40% por Brilliance Automotive China Holding y el 10% por la participación del gobierno de Liaoning, esta joint venture tuvo como objetivo la fabricación del modelo serie 3 de BMW y el modelo serie 5, cuyo lanzamiento será a finales de 2004. (Wang H. 2001:140)

Además de esta asociación, BMW se asoció con Hauchen de China para la producción de una línea de vehículos lujosos, que se produjo y comercializó en 2000.

Geely Group Co.

Este grupo es relativamente nuevo en la producción automotriz, fundada en noviembre de 1986, comenzó con la fabricación de partes para refrigerador, en 1994 produjo motocicletas en 1995 y 1996 ascendieron a 60,000 y 200,000 unidades por lo que se convirtió en el principal fabricante de motocicletas en China. En 1997 entro a la industria automotriz y en 1998 lanzo al mercado su primer vehículo Hoaqing, en 1999 tuvo segundo lugar de producción en Ningbo, este grupo es el primer fabricante que ha conseguido con éxito comercializar un vehículo económico por debajo de 40,000 yuanes, (4,833 dólares) y en mayo del 2000 comenzó la fabricación del modelo "Merri" equipado con motor de Toyota (fabricado por la joint venture Tianjing Toyota). En abril de 2001 las dos filiales se reagruparon y crearon Zhejiang Geely Automobile Industrial Co.

En noviembre de 2001 la Comisión Estatal de Economía y Comercio aprobó que los modelos JL6360, HQ6360, MR6370, y MR7130 fueron publicados en el catálogo de productos automotrices. Geely automotriz se convirtió en la primera empresa privada aprobada en la industria automotriz China.

En el 2003, el grupo produjo 34,360 unidades de vehículos, participando con el 3.84% del total del mercado automotriz, y con el 13% del mercado de vehículos sedan.

Los productos que maneja son: Hoaqing vehículo sedan, Hoaqing Bright Star. Hoaqing 300, Merrie, Beautiful Scenery, Uliou, Maple Beautiful Leopard estos modelos en lo que a vehículos sedan se refiere y en cuanto a camionetas de transporte. dic-up JL 1010N, Delivery Van JL 5010X. 43

43. Disponible en www.chinaonline/automotiveindustry/geely

China Guizhou Aviation Industry General Co.

La antigua fábrica de armamento Guizhou Aviation fue uno de los primeros grupos empresariales estatales y es considerado como uno de las 500 empresas más importantes de China, actualmente produce no solo productos militares sino también productos para el público en general, como son aparatos médicos, herramientas, utensilios de cocina etc.

La matriz de esta empresa es China- National Guizhou Aviation Industry Group Co. Ltd., La cual tiene 55 subsidiarias. En marzo de 1998 se firmó un acuerdo entre Fuji Heavy y China Guizhou Aviation para crear una joint venture (con una inversión de 450 millones de yuanes 54 millones de dólares), por lo cual esta última empresa ha importado parte de su producción tecnológica del carro Suburu de Fuji Heavy Industry de Japón para desarrollar y manufacturar los autos compactos Yunque, también produce autobuses de esta misma marca, camiones recolectores de basura, motocicletas de tres llantas, etc. Además ha manufacturado e investigado 80 clases de partes automotrices y componentes y más de 2,000 clases de productos. 44

6.3 Vehículos de producción local (granjeros)

Son vehículos de baja escala conocidos como vehículos granjeros, producidos únicamente por fabricantes chinos y que de acuerdo a Wang (2002) se clasifican en las siguientes categorías:

a) Granjeros

Dentro de la clasificación de los vehículos de baja escala, es él más importante y representativo. De acuerdo a la definición de la Oficina de Estadística China; es un vehículo con características y estructura del tractor y del automóvil clásico, equipado con motor diesel, velocidad máxima de 50km/hora, y sirve para actividades de agricultura y pesca. Existen dos tipos de vehículos granjeros, clasificados de acuerdo al número de llantas, el modelo de tres llantas que representa el 84% de la producción total y el modelo de cuatro llantas que es una mini camioneta, ambos modelos están equipados con sistema eléctrico, buen manejo de sus llantas, y una capacidad de carga de 0.5 a 1.5 toneladas. Estos vehículos son diferentes al tractor cuyo uso es exclusivamente en tierras de cultivo, ya que se usa para la carga y el transporte en distancias cortas. (Wang 2002:6)

b) Mini vehículo Utilitario (MVU)

Tiene su origen en modelos construidos por japoneses, y es una combinación de dos tecnologías importadas Suzuki y Daithasu, ambas japonesas. La producción de éste comenzó en antiguas fabricas militares y su mercado se orientaba al mercado rural únicamente. Este vehículo es una camioneta con cuatro llantas, sin furgón y con una cabina para el conductor, equipada con un motor de un litro, y una capacidad de carga de 0.5 a 1 tonelada.

44. Disponible en www.chinaonline/automotiveindustry

c) El minibús.

Posee la misma plataforma del mini vehículo utilitario (MVU) y el mismo motor a excepción de la carrocería, su nicho de mercado son los habitantes de pequeñas o medianas provincias, su uso es básicamente comercial: transporte de mercancías y de pasajeros.

d) Mini vehículos particulares o MiniVP.

Es el resultado de una transferencia tecnológica japonesa. Son mini vehículos clásicos de un motor de tres cilindros se destina principalmente al mercado de taxis, su producción comenzó a finales de los ochenta, y dadas sus características se adaptan muy bien a las condiciones de las carreteras chinas, en 2000 diez fabricantes produjeron 128,000 mini VP sin embargo solo cuatro de ellos abarcan la mayor parte del mercado.

El volumen de producción para cada tipo de vehículo de baja escala es diferente, en el 2000 se produjeron cerca de 3 millones de vehículos rurales, 410,000 minibuses, 135,000 vehículos utilitarios y 128,000 vehículos particulares, el ensamble de vehículos de baja escala representa el 72% de la producción total en China. (Wang 2002:313)

La producción de los tres tipos de vehículos; minibús, mini vehículo utilitario y mini vehículos particulares, representaban en 1985, 6.19% de la producción total de los vehículos de baja escala, para 2002 esta proporción aumentó a 13% del total. En cuanto al vehículo rural en 1985 detentaba 59% de la producción y para 2002, 72%.

Cuadro 6.6 producción de vehículos rurales

AÑO	UNIDADES PRODUCIDAS	% DE CAMBIO
1984	28,000	N/A
1985	58,000	107.0
1986	64,000	10.3
1987	127,000	98.4
1988	197,000	5.1
1989	240,000	21.8
1990	448,000	86.7
1991	678,000	51.3
1992	1,130,000	66.7
1993	1,240,000	10.0
1994	1,600,000	29.0
1995	2,300,000	43.8
1996	2,400,000	4.0
1997	2,620,000	9.1
2000	2,980,000	13.74
2003	2,800,000	-6.04

Fuente: Wayne W.J. Xing, "China's Automobile Market, the last and largest untapped market in the World" 1998, Y Wuang Hua "The coexistence of two Autoomive Systems in China" Décimo Coloquio internacional de Gerpisa, junio 2002 Paris Francia, www.sina.com.cn

En el cuadro 6.6 se observa la producción de este tipo de automóviles, en 1984 el número de unidades fue de 28.000 unidades y los volúmenes de producción han alcanzado un crecimiento de constante hasta alcanzar una cifra de 2.98 millones en el 2000, con una tasa de crecimiento promedio de 38%, sin embargo en 2003 hay un descenso de 6%, con respecto al año anterior. En contraste a la tradicional industria automotriz le tomo cincuenta años producir 2 millones de unidades por año, a la industria de vehículos granjeros solo dos décadas producir 3 millones de unidades anualmente. (Wang 2002:313)

La rápida expansión de la producción es apoyada por la continua entrada de empresas, el número de productores de vehículos de tres llantas se incremento de 13 a 95 y de 24 a 186 para los vehículos de cuatro llantas entre 1984 y 1996.

Los vehículos de Baja Escala, se encuentran bajo la jurisdicción del Departamento de Maquinaria Agrícola, Ministerio de Agricultura, a diferencia de la tradicional industria automotriz la cual esta bajo el control de la Comisión Estatal de Economía y Comercio.

El desarrollo de este sector no es considerado fundamental para el desarrollo económico del país, y el gobierno no ha invertido en su desarrollo, ni ha procurado crear incentivos para atraer Inversión Extranjera Directa. Para su fabricación no se utilizan partes y componentes de importación por lo que la liberalización y recepción de mayores partes automotrices no tendrá impacto en su producción.

Existe un gran consumo de este vehículo sobre todo a nivel individual. En 1998, 80% de los vehículos de pasajeros producidos en el país fueron adquiridos por la armada e instituciones gubernamentales, y la mayoría vendidos a crédito, en comparación con el 99% de los vehículos granjeros que fueron comprados por particulares y pagados en efectivo. La variación en el precio es también un factor muy importante ya que un vehículo de pasajeros de los mas económicos oscila entre 4,832 y 5,678 dólares mientras que el precio del vehículo rural es de 722 dólares. La industria del vehículo rural es tratada como el del tractor en vez de una mercancía de lujo como en el caso del vehículo tradicional, lo que hace que su tasa de impuestos sea menor. Otra diferencia con el vehículo tradicional es la licencia de manejo la cual difiere a la de los vehículos rurales, ya que puede ser manejado solo en el área rural, o en pequeños pueblos. (Wang 2002:315)

Respecto a la inversión extranjera existe una gran deferencia entre los vehículos de baja escala y los vehículos tradicionales; el nivel de presencia de los fabricantes extranjeros, que en los vehículos rurales no hay ningún inversionista extranjero, lo cual marca el nivel de independencia de los fabricantes chinos.

El vehículo granjero es una combinación de la motocicleta, del tractor y de la camioneta. China es el primer país en el mundo en la producción de motocicletas con mas de 10 millones de unidades producidas en 2000, mas de 2 millones se exportaron. La tecnología de la motocicleta se transfirió al vehículo de tres ruedas, la tecnología en la producción de tractores chinos también contribuyó. Las bases industriales del vehículo rural son las motocicletas, los tractores y los vehículos tradicionales. (W.J. Xing 1998: 13)

Dos puntos esenciales en el surgimiento de esta industria son:

En primer lugar el nivel de autonomía, los constructores de vehículos rurales son todos chinos, no existe ningún inversionista extranjero, los proveedores son también locales, y en lo que se refiere a los otros vehículos de baja escala, su tecnología es importada de Japón y el 90% de sus proveedores son empresas chinas.

En segundo término la escala de producción, la combinación de una tecnología que facilita el dominio y una demanda real de los vehículos de baja escala en un país con una alto número de población, permiten la realización de una producción en masa, el vehículo rural con 3 millones de unidades, el minibús con 400,000 unidades y los vehículos mini utilitarios con una producción superior a 100,000 unidades.

6.3.1 Los fabricantes de vehículos de producción local (granjeros)

En la industria del vehículo granjero en 2000 habían 304 empresas en el mercado, 71 productores de vehículos de tres ruedas, 164 de cuatro ruedas y 31 produciendo ambos tipos.

Vehículo granjero

Shandong Shifeing es líder en la industria de vehículos rurales de tres ruedas, su volumen de producción fue de 634,000 en 2000 y tuvo una participación de mercado de 21.3%. para lo cual adoptó estrategias de crecimiento tanto internas como externas: entre 1994 y 1995, la fusión y compra de tres fabricas le permitieron aumentar su capacidad de producción en 1993 se fusionó con Goutang Township Machinery Factory en Shandong, en 1994 adquirió Goutang Township Tractor Station y en 1995 con Goutang Township Textile Machinery Accesory Factory entre 1999 y 2000 inyecto 27 millones de dólares, para crear una capacidad de producción de 1 millón de unidades de vehículos de tres ruedas, 200 unidades de vehículos de 4 ruedas y 1 millón de motores y 200 mil unidades de tractores. (Wang 2002:316)

Cuatro productos son elaborados dentro de sus fabricas: vehículos rurales de tres ruedas, de cuatro ruedas, tractores y motores, para estos tres tipos de vehículos.

El grupo ha invertido en investigación y desarrollo, entre 1995 y 2000, 580 millones de yuanes (70 millones de dólares) que fueron destinados a la innovación tecnológica. El instituto central para la investigación y desarrollo Shinftegng posee 11 laboratorios equipados de medios de informática, y ha registrado 17 patentes nacionales.

Este grupo tiene una fuerte red comercial, cuenta con mas de 2000 puntos de venta y 300 estaciones de reparación, así como 17 oficinas de exploración de nuevos mercados.

El crecimiento de este grupo ha sido impresionante en 2000 comenzó a exportar vehículos en pequeñas cantidades a Rusia, Corea, Indonesia, Albania, Pakistán y Yugoslavia y a finales del 2001 exportó 500 vehículos a Estados Unidos, en virtud del contrato que firmo con una sociedad americana especialista en la venta de maquinaria.

Los mini vehículos utilitarios y el minibús

En el sector de mini vehículos utilitarios y de minibús, dos fabricantes producen el mismo tipo de vehículos, ya que ambos modelos comparten la misma plataforma y el mismo motor.

El crecimiento de estos vehículos es mas bajo que el del vehículo granjero. En el 2000 tuvo una producción de 546,000 y su tasa de crecimiento entre 1990 y el 2000 fue de 12.5% para los vehículos utilitarios y 42.9% para los minibús.

Los principales fabricantes son Chang'an Automotive con una capacidad de producción de 150,000, Hafei Automotive con 150,000, Liezhou Wuling Automotive 150,000 y Changhe Aviation Automotive 160,000. La participación de mercado de estos es de 92.1%, en el sector de mini vehículos y de 88.2% en el de minibuses. De estos tres dependen del Ministerio de Defensa del Departamento de la Industria Aeronáutica y son Chang'an, Hafei y Changhe Aviation Automotive y detentan el 68% de mercado de mini vehículos. Su sistema de producción esta organizado en la antigua industria militar. Los modelos de los vehículos japoneses son importados por el departamento de la industria aeronáutica. (Wang 2002:318)

Esta clase de vehículos son una combinación de tecnología china y japonesa y las estrategias que estos grupos han buscado son:

Chongqing Changán

Creo dos joint ventures una con Suzuki y otra con Ford, en 1991, este grupo creo una Joint Venture con Susuki para producir mini vehículos particulares, específicamente el modelo Alto. En 2001 creo una joint venture con Ford permitió la construcción de un vehículo de acuerdo a las normas internacionales, actualmente el grupo posee 5 bases de producción.

Liuzhou Wuling

Realizó una joint con SAIC (Shanghai Automotive Industri Corporation) y con GM en 1996. Compite en la producción de mini vehículos a bajos costos, SAIC posee grandes canales de venta en China y GM posee conocimientos administrativos y tecnología automotriz.

Change y Hafei

Son dos filiales del grupo China Aviation Industry Second Group, otro fabricante además de Hafei y Change es Guizhou Aviation.

Mini vehículos particulares

Durante la década de los noventa Tianjing Charade y Chang'an fueron los dos primeros fabricantes de vehículos de mini vehículos ocupando en promedio de 94% de este sector , Tianjing Charade fabricó un solo modelo de mini vehículo en 1987, para 1997 el volumen de la producción fue de 92,000 unidades, Chang'an comenzó el modelo Alto de Susuki en 1991 y aumentó su producción a 48,000 unidades en 2000. (Wang 2002:318)

En este tipo de vehículos seis constructores comparten el mercado de 128,000 unidades de mini vehículos particulares este sector es el más pequeño y ha diferencia de lo que ha sucedido en otros sectores su crecimiento ha descendido de 21 a 31%, su débil presencia se explica por los siguientes factores:

- a) Los mini vehículos en comparación con otros vehículos, son mas caro y no dispone de las mismas funciones, el precio de un mini vehículo oscila entre 40,000 y 90,000 yuanes, su función se limita al transporte de personal, mientras que el minibús y el mini vehículo cuestan entre 30,000 y 50,000 yuanes

y 20,000 a 40,000 yuanes, además el minibús tiene la capacidad más amplia de transporte que el mini vehículo, con una capacidad de transportar solo 4 personas.

- b) Las antiguas compañías de taxis eran grandes clientes de mini vehículos, y aumentaron la gama de sus vehículos en sus comienzos en los años noventa, se utilizaban como taxis en los grandes y medianos poblados, sin embargo la mejoría en la calidad del servicio obligó a las empresas de taxis a reemplazar los mini vehículos por otros con mayores dimensiones, en 1997 87% de las ventas del Charade se destinaban al mercado de taxis, el porcentaje disminuyó a 80% en 1998 y 32% en el 2001.

En el mercado internacional en los países en vías de desarrollo existe la posibilidad de expansión externa para los fabricantes de vehículos de baja escala, los fabricantes chinos pueden atacar no solo el mercado interior, sino exportar a los países asiáticos o los países en desarrollo de otros continentes como África o Medio Oriente.

6.3.2 La demanda de los vehículos de producción local (granjeros)

Uno de los factores quizá el más importante en referencia a la demanda de este tipo de vehículos es el precio del mismo, la economía china es dual debido a la asimetría en los sectores industrial y agrícola. En 1955, el sector agrícola contribuyó con el 46% de su PIB, esta proporción se redujo a 17% en 2000, pero el 69% de la población aun vivía en el área rural. Como consecuencia de este dualismo en China existe una disparidad en el ingreso entre el área agrícola y urbana, lo que ha acentuado la diferencia de ingresos entre las dos áreas.(Wang 2002:7)

La disparidad antes mencionada es uno de los factores que ha contribuido al surgimiento y crecimiento en el consumo de un vehículo rural en el área agrícola. En 1999 el ingreso de las familias urbanas era de 5854 yuanes (707 dólares), en comparación con 2210 yuanes (267 dólares) del área rural, y de acuerdo a este ingreso una familia agrícola no puede realizar ningún desembolso para poder adquirir un vehículo tradicional.

La situación que los vehículos granjeros han presentado en 2004, llega a suponer que desaparecerán del mercado. Shifeng Shandong el líder fabricante de vehículos granjeros tuvo durante el primer semestre de 2004, una baja en sus ventas del 60%, con respecto al mismo periodo del año anterior. También existen factores externos que están afectando el consumo de este tipo de vehículos.

- En primer lugar estos vehículos no están adaptados para circular en las principales carreteras del país, debido a la modernización de estas y la baja velocidad con que algunos vehículos circulan.
- El gobierno ha decretado un nuevo impuesto de 10% en la compra, lo que ha incidido negativamente en su consumo.
- Aunado a este impuesto el gobierno, ha elevado el costo de las placas, las licencias y el seguro, para conducir cualquier tipo de vehículo granjero.
- La promulgación de la Política Automotriz 2004, estipula leyes mas severas para la protección al ambiente.

- Los vehículos granjeros emiten una alta cantidad de contaminantes debido a su baja tecnología.
- Finalmente el gobierno otorgó a los fabricantes de esta clase de vehículos como plazo hasta 2006, para modernizar sus vehículos o desaparecer del mercado, y ninguna empresa extranjera se interesa en invertir.

Ante este panorama los vehículos granjeros han sido sustituidos por los autos más económicos que ofrecen las joint ventures.

Capítulo 7. El Futuro de la industria Automotriz China

7.1 Introducción

El crecimiento de la industria automotriz en china ha sido impresionante y ha llegado a superar en gran medida las predicciones de varios analistas e incluso del gobierno chino, quien para 2005 calculaba la producción de 3.2 millones de vehículos y en 2004 rompió record en su historia al registrar por vez primera 4.4 millones de unidades. Ante tal panorama se prevé que la industria seguirá creciendo aunque en 2005, la producción será de 5.2 millones de vehículos, y se estima que presente un crecimiento estable en los próximos años. Para un periodo de diez años comenzará a ser un sector exportador.

Para pronosticar el futuro de la industria automotriz en este capítulo se describe como primer punto la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los efectos que tendrán para los participantes de la industria. Aunque China comenzó a formar parte de la OMC el 31 de diciembre de 2001, actualmente se encuentra en periodo de transición en el que aun no se aplica todo lo pactado, dicho periodo de transición terminara en el 2006, y cabe analizar si la nueva configuración de la industria automotriz china, después de este periodo será la existencia de una industria autónoma cuyo desarrollo se vio favorecido por la entrada de inversión extranjera directa, o bien será un polo de manufactura automotriz donde los grandes fabricantes automotrices la utilizarán como plataforma de exportación, además de convertirse este país en un potencial mercado para sus productos.

Sin embargo para analizar el futuro de esta industria, es necesario tomar en cuenta además de la adhesión de China a la OMC, varios factores como son tamaño de mercado, tendencia de la industria, crecimiento económico, etc. Para lo que se toma como referencia el modelo de tendencia de mercados regionales que considera la tendencia en el crecimiento de mercado automotriz que han tenido las tres regiones con mayor desarrollo: Beijing, Shanghai, y Guangdong.

7.2 La entrada de China a la OMC: creciente apertura

China fue uno de los 23 países que originalmente firmaron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GAAT) en 1948. Sin embargo después de la revolución de 1949, el gobierno de Taiwán anunció que dejaría de formar parte del GATT. En 1986 China notificó al GATT su interes en recuperar su estatus de parte contratante. En 1987 se conformó un equipo de trabajo para analizar el estatus de China, cuya primera reunión de trabajo se efectuó en octubre de ese mismo año.

El 19 de mayo de 2001 la Unión Europea y China firmaron un acuerdo bilateral respecto a las principales medidas arancelarias que China otorgaría, con el objetivo de abrir su mercado, las cuales fueron: de 150 productos prioritarios para la Unión Europea el arancel se reduciría de 18.6% a 10.6%, los aranceles para calzado que representan 70% de las exportaciones de Europa a China, se reducirían de 25% al 10%, en 52 productos de maquinaria y aplicaciones que representan 26% de las exportaciones de la Unión Europea, los aranceles de tasas de 35% se reducirían entre 5 y 10%. Algunas concesiones que la Unión Europea obtuvo se encuentran en los siguientes aranceles: Mantequilla del 30% al 10%, leche en polvo 25% al 10% , pastas del 25% al 15%, vino 65% al 14%, mandarinas del 40% al 12%. (Gittli, Randall 2001:88)

Tras varias negociaciones, en diciembre de 2001 China entró a la Organización Mundial de Comercio. Se acordó dar un espacio de 3 a 5 años para la liberación de su economía con la finalidad de impulsar una reforma gradual que se ajuste al programa domestico de reforma.

La adhesión de china a la OMC ha planteado la controversia acerca del efecto que la adopción de disciplinas comerciales multilaterales podría tener en sus resultados comerciales y en los de los países con los que comercia, para China la adhesión significa la liberalización y apertura de sus mercados a una mayor competencia exterior. Sin embargo deben tomarse en cuenta las características estructurales e institucionales de los sectores que se enfrentarán a nuevos problemas como consecuencia del desmantelamiento de las medidas de apoyo y protección, así como del potencial de los sectores para aprovechar las nuevas oportunidades comerciales derivadas de la adhesión. Para los países que comercian con China, la adhesión conlleva cambios importantes por ejemplo en el caso de México destacan tres factores: el desplazamiento de los productos chinos en los mercados tradicionales de exportación mexicanos, el desplazamiento del propio mercado interno y la captación de Inversión Extranjera. (Roldán E. 2003:54)

Para México al igual que otros países en desarrollo la adhesión de China a la OMC significa mayor competencia, sin embargo para países desarrollados como es el caso de la Unión Europea dicho proceso conlleva ventajas, ya que el régimen de comercio chino se ha caracterizado por operar fuera de las reglas del comercio a nivel mundial y una vez que China forme parte de esta organización, esperan comercie dentro de los lineamientos del comercio mundial.

El ritmo de liberalización que China llevara es un factor importante de señalar, ya que el grueso de esta se llevará a cabo en los años posteriores a su adhesión y los compromisos de apertura de los mercados contraídos por China son de gran amplitud y afectarán a los sectores protegidos de la economía, en la agricultura, la industria y los servicios. Sin embargo la liberalización forma parte del plan que venía ejecutándose desde hace más de una década, los aranceles y medidas no arancelarios aplicados por China no han sido elevados en comparación con otros países en desarrollo que han utilizado estrategias de sustitución de importaciones. En las condiciones de adhesión se prevén periodos de eliminación gradual en diversas esferas, aunado a que la orientación exportadora ha entrañado la liberalización de sectores directamente vinculados a los mercados exteriores, en particular las empresas con financiación extranjera.(Roldán 2003:56)

Cuadro 7.1 Cronología del ingreso de China a la OMC

FECHA	EVENTO
1986	China solicita su entrada a la OMC
1989	La matanza de la Plaza de Tiananmen detiene las negociaciones.
1995	China introduce reformas económicas y comerciales con el propósito de obtener mayor apoyo a su entrada en la OMC
Abril 1999	El presidente Bill Clinton y el primer ministro Zhu Rongji firman un comunicado conjunto que estimula un mayor progreso y compromiso en las normas de la OMC
Mayo 1999	El gobierno Chino congela las negociaciones con la OMC, después del bombardeo accidental de las fuerzas de la OTAN en la embajada China en Belgrado.
Septiembre 1999	Los presidentes Bill Clinton y Jiang Zemin acuerdan retomar las negociaciones de la OMC, en el marco del Foro de la APEC en Nueva Zelanda.
Noviembre 1999	Estados Unidos y China anuncian un pacto, China acuerda abrir un amplio rango de su mercado, que va desde el sector agrícola a las comunicaciones. Clinton se compromete a persuadir al Congreso para otorgar a China una relación normal de comercio permanente.
2000	La Unión Europea firma un pacto de adhesión a la OMC con China.
Enero 2001	Finalizan pláticas multilaterales, con algunas molestias de miembros de la OMC, con respecto al subsidio Chino a la agricultura.
Junio 2001	Estados Unidos y China anuncian un consenso con respecto a varios puntos que incluye el subsidio agrícola
Junio 2001	La Unión Europea anuncia que ha resuelto varios asuntos bilaterales con China, respecto a su adhesión a la OMC
Septiembre 2001	Los miembros de la OMC acuerdan sobre los términos de entrada de china, en una reunión informal.
Noviembre 2001	En la reunión de la OMC celebrada en Qatar, se aprueba la entrada de China al organismo.
Diciembre 2001	China finaliza su negociación de 15 años y se convierte en miembro pleno del sistema comercial internacional.

Fuente: Roldán Eduardo "Las Relaciones Económicas de China", Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, Diciembre 2003, México pp.45

Un característica particular de China es que a diferencia de otras economías como es el caso de América Latina, no esta liberalizando su economía, debido a la incapacidad interna de generar industrias competitivas y poder competir a nivel internacional, sino que esta siguiendo un modelo de desarrollo, que permite tener resultados positivos como son; una balanza de pagos positiva y reservas internacionales cuantiosas al 2003 de 152 mil millones de dólares. 45

45. Dentro del proyecto de nación elaborado por China en 1978, se planeó la adhesión de China a la OMC como parte de su estrategia de crecimiento y para ello se elaboró la propuesta para su entrada en 1986.

7.2.1 Compromisos de China ante la OMC

En su proceso de adhesión a la OMC China se comprometió de manera general a:

- La reconstrucción de un esquema de seguridad social para los trabajadores.
- Reformar el sector financiero. Se permitirá a los bancos extranjeros realizar operaciones en moneda extranjera. En cuanto a los servicios en moneda local, los bancos extranjeros deben esperar dos años para poder ofrecer sus servicios a las empresas chinas, y cinco años para poder ofrecer los servicios a la población en general.
- Otorgar un trato no discriminatorio a todos los miembros de la OMC.
- Suprimir el control de precios como elemento de protección a las industrias domesticas o a las proveedoras de servicios nacionales.
- Eliminar las restricciones sobre el movimiento de capitales.
- Introducir reformas legales más transparentes.
- Limitar las subvenciones a la producción agrícola al 8.5% del valor del producto agrario.
- Autorizar a los proveedores de servicios extranjeros a establecer empresas de capital mixto.
- Anular el control de precios oficiales.
- Eliminar las cuotas de importación y disminuir los aranceles.
- Autorizar a los proveedores de servicios extranjeros a establecer empresas de capital mixto. (Roldán E. 2003: 39-40) 46

46. Respecto a los compromisos asumidos por China en su protocolo de adhesión a la OMC concernientes a la industria automotriz ver anexo 3 "Compromisos de China ante la OMC concernientes a la industria automotriz"

7.2.2 Rasgos de la adhesión de China a la OMC en la industria automotriz.

La industria automotriz china es una industria muy protegida por el gobierno y dominada por empresas estatales, aunque su proporción ha venido disminuyendo en los últimos años, el número de trabajadores empleados disminuyó de 1.5 millones en 1995 a 1 millón en 1999, a pesar del aumento del sector privado en esta rama el empleo cayó un 7%. El aumento de las empresas privadas en el sector aumentó su participación de 30.3% en 1995. (UNTAC 2000:188)

En 1999 integraban este sector más de 2,000 empresas de las cuales 120 se dedicaban al montaje de automóviles de pasajeros y camiones, en el año 2000 el sector daba empleo a 1.8 millones de trabajadores y exportaba solo 2% de la producción.

Con la entrada de China a la OMC se prevé una importante reducción arancelaria, aspecto que ha modificado desde hace una década, ya que en el periodo 1995-1999 los tipos arancelarios nominales aplicados a los automóviles oscilaban entre 110% y 115%, para 1999 fue de 80 a 100%, y en el 2004 la tarifa arancelaria se ubica entre 34.2% y 37.6%, dicha reducción concluirá en julio de 2006 cuando se llegue a la tasa arancelaria de 25% para automóviles y partes automotrices.

Con la adhesión se liberarán todos los servicios relacionados con los automóviles, hasta quedar completamente abiertos a las empresas extranjeras la distribución, comercialización, los servicios postventa, la financiación y el establecimiento de concesionarios, la publicidad y las importaciones de partes, asimismo se reducirán poco a poco hasta quedar eliminadas las restricciones en cuanto a contenido nacional, de la misma manera se tratarán los aranceles aplicados a partes y desaparecerán las subvenciones, especialmente las aplicadas a los préstamos en moneda extranjera, ya que antes de que China formara parte de la OMC, otorgaba préstamos en moneda extranjera a las empresas que exportaban automóviles, y cuyo parámetro para otorgar dichos créditos era que del total de sus ventas exportadas en del 2% al 8%, a partir de 2000 dichas medidas desaparecieron. (UNTAC 2000:188)

La eliminación de las subvenciones, la reducción de los aranceles y de las medidas no arancelarias ejercen una presión considerable sobre las empresas para mejorar su eficiencia y competitividad, lo que podría traer como consecuencia la desaparición de muchos puestos de trabajo. Se ha calculado que el exceso de mano de obra en este sector asciende a 35 millones de trabajadores, la adhesión de China a la OMC podría hacer que el desempleo aumentará en 25 millones de trabajadores desempleados de 2001 a 2006.

Las empresas de propiedad estatal a las que más afectará la adhesión son las de sectores como maquinaria, equipo electrónico, fundición y transformación de metales, productos químicos, equipos de transportes y productos de minerales no químicos, a los que corresponde en conjunto el 72.5% de la mano de obra empleada por empresas estatales. (UNTAC 2000:189)

7.2.3 Efectos en los grupos automotrices chinos

La adhesión de China a la OMC marca una nueva etapa en la configuración de la nueva industria automotriz en China, en la que la que entra en juego la resistencia nacional en el proceso de competencia dado por la presencia de los grandes grupos automotrices extranjeros.

Actualmente China esta viviendo un periodo de transición (2002-2006) para establecer los compromisos acordados en su adhesión a la OMC. En este lapso es necesario que los grupos chinos elaboren nuevas estrategias que les permitan sobrevivir en una industria en la que deben competir con grupos extranjeros. En la industria automotriz china los fabricantes extranjeros desean tener un control mayoritario de capital, que les permita tener un amplio margen de maniobra. Mientras que los grupos chinos principalmente pequeños y medianos se enfrentan a problemas de carencia de tecnología y medios de financiamiento adecuados, que les permitan competir y ganar en el mercado. ⁴⁷

En esta etapa de ajuste algunos grupos chinos encuentran dificultades para adaptarse a una industria con una elevada competencia extranjera, ante esta situación, Wang (2002) propone que después del 2007, prevalecerá una nueva manera de adquisición, de fusión y de concentración de las empresas del sector, sin embargo el proceso de cambio se aceleró y actualmente se da entres etapas: que se llevara a cabo en tres etapas, sin embargo este proceso es el que hoy en día se vive en la industria automotriz :

- La primera se caracteriza por el aumento de la participación mayoritaria de extranjeros de las joint ventures ya establecidas con el objetivo de aumentar los márgenes de maniobra en sus filiales establecidas en China. De 1993 a 2003 más de 30 joint ventures se han establecido, ejemplo de ello son las seis joint ventures que General Motors ha realizado en China a partir de su entrada al mercado en 1997, otro ejemplo es Toyota con sus nueve joint ventures creadas a partir de su penetración al mercado en 1997.
- La estrategia descrita anteriormente permite racionalizar las políticas de inversión dándose una nueva etapa de desarrollo en la industria, lo cual implica que los grandes grupos mundiales como VW, GM Ford y Toyota, reúnen sus proyectos de ensamble de vehículos. Y también permitirá la creación de sinergias industriales. Por ejemplo, Toyota ha establecido una red de joint ventures que fabrica desde autos compactos hasta empresas que proveen servicios de asistencia en mercadotecnia, ventas y relaciones públicas.
- Finalmente este proceso trae una reconstrucción de las filiales de los productores extranjeros, la estrategia de conquista de la participación mayoritaria por los grupos extranjeros en todos sus proyectos no evita la fragmentación de la producción y de los mercados.

47. De acuerdo al reporte del Banco Mundial, "China and the Knowledge Economy" 1999, La ausencia de competencias tecnológicas, para los fabricantes chinos es un problema que viene desde la Revolución Cultural en 1949, al convertirse en un país socialista su modelo de investigación y desarrollo estuvo inspirado en el modelo soviético, caracterizado por estar centralizado en las esferas gubernamentales y no en base a las necesidades de la producción; su principal deficiencia radico en la separación de los centros, institutos y universidades, donde se llevaba a cabo la investigación de los centros productivos. Después de este periodo en la década de los setenta y ochenta, a diferencia de Japón y Corea del Sur invirtió un porcentaje bajo en inversión tecnológica a largo plazo, en 1998 solo destino 0.07% de su PIB a la investigación y desarrollo, en comparación con Japón 2.92% y Corea 2.52%.

Las empresas transnacionales no solo han dividido su producción, también han fomentado la creación de diversos nichos de mercado y pretenden atacar otros nichos de mercado por ejemplo Volvo, invertirá en el sector de camiones urbanos y turísticos, Daimler Chrysler en autos de lujo, e Isuzu en camionetas pesadas.

Wang (2002) señala que para que los grupos chinos compitan en el mercado interno frente a los grandes fabricantes automotrices a nivel mundial, y puedan asegurar el desarrollo de una industria automotriz que les permita tener una presencia importante, es necesario la creación de alianzas estratégicas, pero no con empresas transnacionales, sino entre los mismos grupos chinos. La creación de alianzas estratégicas entre los grupos chinos es una necesidad para la creación de economías de escala, después de que se paso por una etapa y se tiene el aprendizaje que permitió la adquisición de tecnología, de capital y de competencias en materia de administración y también la posibilidad de penetrar en el mercado exterior, por lo que este tipo de alianza permite la construcción de un margen de maniobra suficiente con el fin de crear y concebir modelos propios para los grupos chinos. (Wang 2002:242)⁴⁸

La anterior administración industrial china creaba barreras entre los fabricantes y proveedores para evitar la formación de monopolios. Sin embargo la nueva forma de relacionarse de “administración de la cadena de abastecimiento” entre fabricantes y proveedores introduce un proceso competitivo para los precios en un sistema de relaciones clientes-proveedores.

Las alianzas estratégicas entre los principales grupos automotrices chinos; First Auto Group (FAW), Dongfeng Automobile Group (DFM) Shanghai Automobile Group, (SAIC) China Auto Industry Corp, Heavy Auto Group, Beijing Auto Group, Tianjin Auto Group. De estos FAW, DFM y SAIC son los tres grupos mas importantes, y permitirían la coordinación de:

- Las actividades de investigación y desarrollo y cambios tecnológicos
- Las relaciones fabricantes- proveedores
- Inversiones en términos de complementariedad
- La movilización de capitales
- Una eficacia global en la formación y administración de recursos humanos
- Y la construcción de una organización industrial en términos de economías de escala.

Sin embargo a diferencia de lo sugerido por Wang en 2002, los tres grandes grupos han seguido la estrategia para sobrevivir en el mercado a través de alianzas estratégicas con los grupos transnacionales en algunos casos como a continuación se describe han involucrado en estas alianzas a grupos chinos, sin embargo su participación es mínima.

⁴⁸. Es importante señalar que la creación de los grupos automotrices chinos, proviene de diversos organismos gubernamentales. Estos grupos automotrices carecen de experiencia acerca de cómo conducirse en una economía de mercado y competir con las grandes ensambladoras a nivel mundial.

1) First Automobile Group FAW, ha establecido alianzas estratégica con su principal socio VW, (cuya presencia en el mercado chino es sobresaliente 34%) esta joint venture ocupo en 2003 el 13.9.% de participación de mercado del sector de vehículos de pasajeros en china. Otra alianza ha sido con Tanjin grupo chino y con el grupo coreano Xiali, en la joint venture Tianjin- FAW- Xiali. Con un 5.3% de participación en el mercado de autos de pasajeros. En octubre de 2003 formo otra joint venture con Toyota con el objetivo de formar FAW Toyota Motors, S.A, cuyo giro son los servicios de consultoría y servicios de venta y posventa.

2) Shanghai Automobile Group, (SAIC). Ha sido el principal socio de GM, en China ya que ha establecido seis alianzas estratégicas. La participación de este grupo chino no ha excedido el 50%, y ha involucrado a un grupo chino creando una alianza con Wuling Automobile Corp. Sin embargo su participación es mínima 15.9%, debido a estas alianzas en 2003 logro una participación de mercado de 9.9%.

Cuadro 7.2 principales Joint ventures de GM en China

GRUPO CHINO	JOIN VENTURE	FECHA DE ENTRADA	% DE PARTICIPACION
SAIC (Shanghai Automobile Company)	SAIC- GM Wuling Automobile, Co. Ltd.	1997	SAIC 50% GM 50%
	SAIC- Wuling GM Automobile Co. Ltd.	1999	SAIC 50.1% GM 34% Liouzhong Wuling 15.9%
	Shanghai GM Yue Co. Lmted.	2002	Shanghai GM 50% GM 25% SAIC 25%
	Junbei General Motors GM, Co. Ltd.	2002	Shanghai GM 50% GM 25% SAIC 25%
	Pan Asia Technical Automotive Center, Co. Ltd.	2003	GM 50% SAIC 50%
	GMAC- SAIC, Automotive Finance Corp.	2004	GM Acceptance Finance 50% Shanghai Automotive Group Finance 50%.

Fuente: elaboración propia con datos de GM, disponibles en www.gm.com.n/china

Sin embargo GM no ha sido el único socio extranjero de Shanghai Automobile Group, su principal socio es Volkswagen, que en 1985 formó Shanghai VW con participación igualitaria, y es la mas importante en la actualidad en el mercado chino, en 2003 contó con el 19.7% de participación de mercado.

3) Dongfeng Automobile Group DFM, en 1992 se asoció con la cía. Francesa Automóviles Citroen, con una participación de 50%, para formar la joint venture Dong Feng Peugeot Citroen, la cual ha tenido una participación de mercado de 5.1% en el mercado.

En 2000 creó una alianza con el grupo taiwanés Yulong, en cuya participación DFM detentó 60% y Yulong el 40%, sin embargo Yulong era considerada una sociedad mixta (con participación extranjera) dada su unión con Nissan.

El 9 de junio de 2003, se estableció la joint venture Dongfeng Motors, S.A con una participación igualitaria de 50% de Nissan y de DFM, es considerada como una de las empresas más grandes sino-extranjera, y pretende vender toda clase de vehículos.

De los tres grupos automotrices chinos más grandes SAIC, DFM, y FAW, es este último el que ha conseguido mejores alianzas con socios extranjeros, y el que mejor desempeño ha tenido al asociarse con los dos fabricantes automotrices más grandes a nivel mundial.

Lo anterior demuestra la integración cada vez mayor de los tres grandes grupos chinos con los inversionistas extranjeros, y ante la creciente concurrencia de los grupos extranjeros vemos un poder de maniobra cada vez mayor de las empresas transnacionales, que con la entrada a la OMC aumentará y las empresas chinas perderán la protección que antes les otorgaban el gobierno mediante aranceles y restricciones a la importación, enfrentándose a una feroz competencia, dentro de su mismo mercado, y esto se verá reflejado en las industrias como la automotriz que posee pocos estándares de eficiencia. La desaparición de apoyos a los grupos chinos desaparecerá por completo en el 2006, una vez que concluya el plazo para que china aplique todos sus compromisos con la OMC. Y la industria automotriz compita con los grupos más grandes conforme las reglas del libre mercado.

Tomando en cuenta que el mercado automotriz chino es dominado por empresas extranjeras especialmente en el sector de vehículos de pasajeros, cuyo líder es VW, con una enorme participación de mercado de 34%, y de los participantes chinos en la joint venture que mayor injerencia tiene es Tianjin FAW- Xiali, y solo posee el 5.3% y considerando que este porcentaje se debe a la alianza en materia de transferencia de tecnología que han tenido con el grupo industrial Toyota. Los grupos automotrices chinos de mediano tamaño se encuentran ante el riesgo de desaparecer, ya que al no contar con una amplia infraestructura o una importante participación de mercado resultan poco atractivos para formar una joint venture con inversionistas extranjeros.

Ante este panorama en el segmento de vehículos tradicionales es difícil competir, para los grupos chinos, podemos deducir que en el ramo de vehículos granjeros o tradicionales podrá jugarse su mejor carta, sin embargo en este sector se enfrenta a la problemática siguiente:

De acuerdo a Wang, con la adhesión de China a la OMC existirá un mayor intercambio de tecnología y los vehículos se producirán bajo las normas internacionales y la integración de china a la economía mundial facilitará la entrada de nuevas tecnologías que permitirán el mejoramiento de la calidad de los vehículos, sin embargo este escenario es poco probable, ya que como se menciona en el capítulo anterior los inversionistas extranjeros no están interesados en participar en esta clase de vehículos, dadas sus estrategias a nivel mundial de introducción de vehículos en nuevos mercados, que les permite disminución de costos de entrada a la industria.

Además de la tecnología, los vehículos granjeros se encuentran ante el riesgo de disminución de su demanda, ya que como lo menciona Wang, con la adherencia de China a la OMC, los vehículos deben ser producidos bajo los estándares de calidad internacionales, los que exigen la reducción de emisiones contaminantes y que este vehículo no posee esta tecnología, sin embargo una ventaja que pudiera tener es que su mercado esta destinado principalmente a la población de áreas rurales con bajos ingresos y en China aun existe una disparidad entre las zonas agrícolas y urbanas. La industria de estos vehículos granjeros es aun incipiente para pronosticar que pudieran tener un potencial crecimiento exportador, aunque ya se ha exportado solo han sido cantidades mínimas (2,469 en 2001)de estos además se han destinado a países como Chipre, Yemen y otros países africanos, y a Estados Unidos en menores cantidades.

Con la adhesión de China a la OMC, entran en contradicción las políticas gubernamentales especialmente la Política Industrial Automotriz y el décimo plan quinquenal, ya que ambos señalan el apoyo incondicional a los intereses nacionales en particular la construcción de una industria automotriz nacional, y con los lineamientos signados por China en noviembre de 2001 ante este organismo internacional vemos una notable desprotección al sector automotriz. Sin embargo la actuación de este sector dependerá de la manera en la cual los chinos defiendan su industria en este ambiente competitivo.

Respecto a la Política Industrial Automotriz se estipula que para el periodo 2000 a 2010 se apoyaría la formación en un rango de tres a cuatro grupos automotrices chinos capaces de competir a nivel internacional, sin embargo se dejará a la industria automotriz que compita de manera libre en el mercado y como este ha sido un sector dominado por empresas estatales, que empleaban a un importante numero de población, se enfrentara a un creciente numero de desempleados y un alto costo social, ya que la mayoría de las empresas trasnacionales se encuentran altamente tecnificadas y en puestos clave traen a su propio personal ejecutivo.

En el X plan quinquenal, en las guías de desarrollo para la industria automotriz, se estipula que las empresas automotrices lideres serian apoyadas por el estado, haciendo uso de toda clase de políticas preferenciales, de igual manera el gobierno impulsaría el desarrollo autónomo de empresas de componentes y partes automotrices para aumentar su competitividad. Uno de esos apoyos consiste en deducción de impuestos, con la entrada a la OMC, se derogaran por completo.

7.2.4 Efectos en los consumidores chinos

La industria automotriz china es una industria relativamente nueva y los consumidores se encuentran en proceso de aprendizaje. La lealtad hacia alguna marca es baja, de 12% en comparación con otros mercados como Japón donde alcanza más del 50%. (Hasson y Miller 2004:2).

Uno de los aspectos positivos con la adhesión de China a la OMC, representará para los consumidores una baja de precios, ya que ante esta apertura el mercado interno se enfrenta a dos fenómenos: en primer lugar la industria automotriz china es un mercado en el que se encuentran instalados los fabricantes automotrices mundiales ofreciendo una diversidad de vehículos y para hacer frente a esta competencia reducirán los precios, ya que en China es uno de los países que registra altos precios de vehículos. Por ejemplo el vehículo Santana 2000, fabricado por SAIC VW, redujo su precio de 22, 600 dólares en 2002 a 18,848 en 2004.

Los precios de los vehículos en China fluctúan entre 15,000 y más de 50,00 dólares. La empresa con precios mas elevados es GM, en toda la gama de vehículos cuyos precios fluctúan entre 30,000 y 40,000 dólares. Los modelos de VW de lujo se cotizan en un promedio arriba de 50,000 dólares, sin embargo en modelos austeros ofrece precios de hasta 16,000 dólares.

En segundo lugar ante la disminución de aranceles entraran vehículos de importación, aunque acuerdo a algunos analistas no será tan alta, ya que prevén que en un lapso de 5 a 10 años las importaciones solo tendrán una participación de 10 a 15% del mercado total de vehículos en China. En 2003 respecto a 2002 hubo un incremento de solo 8% de vehículos de importación.

6.2.3 Efectos en las empresas trasnacionales

En China existen limitaciones en el control de la participación extranjera de capital en las joint ventures, no puede exceder 50%; actualmente el país se encuentra en el periodo de transición , lo cual significa que el gobierno actualmente debe autorizar inversiones con un monto superior a 150 millones de dólares, a partir del 2007 dichas autorizaciones desaparecerán.

Los grupos extranjeros ante las limitaciones al capital como es la participación en una joint venture que no exceda 50% según Gedajvolic, (1993) se enfrentan a dos opciones para crecer y competir en una industria extranjera y son: el establecimiento de una filial controlada al 100% por la empresa matriz, ó la creación de una joint venture con participación mayoritaria. La primera opción ya se encuentra en el sector automotriz.

En cuanto a la participación extranjera mayoritaria en una joint venture, se espera suceda en un tiempo relativamente corto debido a las presiones de las empresas trasnacionales a las que estará sujeto el gobierno. Las empresas trasnacionales poseen mecanismos capaces de jugar un papel muy importante en la conducción económica de un país, (Boyer R. 1997:60) y en China se puede esperar presionen al gobierno con el objetivo de modificar la Ley sobre Empresas de Propiedad Extranjera. Aunque en realidad para que estas empresas logran tener un mayor margen de maniobra en la industria automotriz no es necesario que tengan una participación mayoritaria, ya que controlan actividades y áreas estratégicas como: tecnología, finanzas, diseño, habilidades administrativas etc..

Con la entrada de China a la OMC, las empresas transnacionales tendrán mayor seguridad para la realización de sus operaciones, ya que este país estará sujeto a las mismas reglas del comercio internacional que en su mayoría se elaboraron para facilitar las operaciones de este tipo de empresas a nivel internacional. Un aspecto fundamental para la inversión extranjera es lo referente a la protección de la propiedad intelectual, ya que se comprometió a adherirse al régimen de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, sin embargo aunque China pasó ser parte de la Organización de la Propiedad Intelectual en 1980 y ha firmado al respecto varios tratados es considerada actualmente como uno de los principales países en los que se ejerce la piratería, el sector automotriz no es la excepción ya que GM demandó a Chery, acusada de imitar el diseño del modelo de GM Daewoo Magnus y que Chery comercializa bajo el nombre de Oriental Sun. 49

Para los productores de un país en desarrollo, la transferencia de tecnología es indispensable para dominar un complejo sistema de producción, ningún país en desarrollo escapa de la necesidad de integrarse en un proceso de aprendizaje tecnológico, lo que implica la definición de una estrategia de cooperación con los socios extranjeros (Wang 2002: 250), en el caso de la industria automotriz china, la manera de elaborar esta estrategia es la creación de joint ventures con socios extranjeros, permitiendo un avance más acelerado en los campos siguientes: administración de la producción, un desempeño más global de la empresa y la administración de recursos humanos, sin embargo en el análisis de rendimiento de los socios de las joint ventures aparecen las diferencias siguientes:

- el hecho de imponer una participación minoritaria de capital extranjero no motiva el desarrollo de un socio de manera notable, es decir la transferencia de tecnología de punta, ya que la participación de un socio extranjero no debe rebasar el 50%.
- Para la explotación de economías de escala en los actuales modelos, los fabricantes extranjeros prefieren valorizar al máximo la producción de un solo modelo en la joint venture en china y paulatinamente ir introduciendo nuevos modelos como en el caso de las joint ventures establecidas en el mercado. Por ejemplo el modelo Santana SWV, continuó fabricándose después de su introducción en el mercado en 1985, y después de su alianza de SAIC con GM en 1998, aparece una nueva estrategia que consiste en la introducción de más modelos como el Pasta, el Polo, y Bora, esta estrategia se acompaña de la introducción de nuevos modelos.

En ambos casos se muestra el bajo margen de maniobra entre los fabricantes chinos y se muestra el poder de los socios extranjeros.

Una de las soluciones que propone Wang es la introducción de una red multilateral de socios entre fabricantes extranjeros y nacionales que lleva a las líneas de ensamble de escalas de productos y componentes específicos.

49. Para una descripción más detallada acerca de los compromisos asumidos por China en los derechos de propiedad intelectual en su adhesión a la OMC, ver anexo 3 "Compromisos de China ante la OMC concernientes a la industria automotriz"

7.2.6 Efectos en los proveedores chinos

En la industria automotriz china en el año 2002 existían más de 3,000 proveedores, cuyo número era producto de las reglamentaciones gubernamentales respecto al contenido local, que forzaban a las empresas a consumir un alto porcentaje de partes automotrices nacionales en su proceso de producción, por ejemplo en 1996 el modelo Shanghai WV, alcanzó 90% de contenido local.

Con la entrada de China a la OMC, estas restricciones desaparecerán y los proveedores serán los más afectados, ya que están expuestos por un lado a la presencia de componentes importados después de la reducción gradual de sus aranceles, y la presión por parte de los fabricantes que se comprometen a un esfuerzo para reducir sus costos. De acuerdo a Wang, (2002) los proveedores de partes y componentes automotrices tendrán una nueva configuración, existirán solo de 20 a 30 proveedores de equipo de primera categoría, aproximadamente 300 de segundo rango y más de 1,400 de tercera clase.

Las partes automotrices que tienen un arancel que fluctúa entre 28 y 40%, para el 2006 tendrán un arancel de 10%, los cuales son también aplicables a las cajas desmontadas de importación destinadas a las ensambladoras instaladas en China. Esta reducción gradual conducirá a favorecer la importación en detrimento de la producción local.

El poder de negociación de los proveedores en la industria automotriz es muy bajo. La mayor parte de las empresas transnacionales han establecido sus filiales. Debido a que el ensamble de vehículos en China tiene la necesidad de una red de abastecimiento local, los componentes de alta tecnología y los componentes con un alto valor agregado y de bajo peso, disminuirán los costos de transportación, lo que supondría la creciente importación de partes automotrices en los próximos años, sin embargo las transnacionales responden a un patrón de compras globalizadas, y los grandes fabricantes de auto partes instalan sus plantas. En china actualmente se encuentran los siguientes proveedores internacionales de componentes automotrices, como se muestra en el cuadro 7.3.

Cuadro 7.3 Principales joint ventures de auto partes en China

EMPRESA	PAÍS DE ORIGEN	JOINT VENTURES Y FILIALES 100% EXTRANJERAS
Delphi	Estados Unidos	14 JV y filiales 1 centro de investigación y desarrollo
Bosch	Alemania	10 JV y filiales
Visteon	Estados Unidos	6 JV
Denso	Japón	7 JV y filiales
Lear	Estados Unidos	6 JV
TRW	Estados Unidos	8 JV y filiales
Valeo	Francia	8 JV
Johnson	Estados Unidos	3 JV
Dana	Estados Unidos	1 JV
Magna	Canadá	5 JV
Eaton	Estados Unidos	3 JV
Faurecia	Suecia	1 JV
Hella	Alemania	4 JV
Koito	Japón	2 JV

Fuente: Elaboración propia con información disponible en www.interchina.com y otras fuentes.

En el cuadro 7.3 podemos observar que Delphi es el principal fabricante de auto partes con mayor número de joint ventures y es la única que posee un centro de investigación y desarrollo. Seguido de Bosch, Visteon, Denso, TRW y Valeo otras de menor importancia son Magna Eaton, Faurecia, Hella y Koito.

Ante la presencia de los fabricantes internacionales en los componentes automotrices, los proveedores chinos están en desventaja con los extranjeros por la carencia de los factores siguientes:

- La capacidad de investigación y desarrollo
- Los sistemas de calidad
- La capacidad de abastecer los componentes
- La administración de la marca de producción
- Capacidad de financiamiento
- Experiencia de cooperación con los fabricantes mundiales.

Un aspecto que afectara de manera drástica a los proveedores es la eliminación del contenido local, que es uno de los factores que influían para el aumento del precio, y de alguna manera impulsaba a los proveedores locales, por ejemplo el modelo Santana producido en China en 1996 tenía un contenido local de 90.45% y modelo Cherokee de Beijing Chrysler 85%. Ante la adhesión de China a la OMC, esta regla se eliminó.

Para los proveedores de los vehículos granjeros o locales, existe una ventaja al no enfrentar de manera tan drástica a la competencia extranjera, ya que los proveedores de partes y auto partes de estos vehículos son todos chinos.

7.2.7 Medidas de protección de los grupos chinos ante la OMC

Todos los países que se adhieren a la OMC, se suscriben a códigos de conducta para ser aplicados en caso de conflictos, y establecen procedimientos para la solución de diferencias y conceden trato especial para los países en desarrollo.

Como medios de para la solución de diferencia si en casos de que consideren que la inversión extranjera esta dañando la industria nacional los grupos automotrices chinos, pueden aplicar los siguientes acuerdos sobre el comercio de mercancías:

- a) Tratamiento de diferencias para los países en desarrollo de la OMC, cuando surjan diferencias con los inversionistas extranjeros, ya sea por desequilibrios en su comercio internacional, o por las consecuencias negativa de la IED, (la aplicación de determinados tratos es cada vez mas limitada) China dispone de un periodo transitorio de cinco años para cumplir con las obligaciones que fijo, en este periodo la remoción de sus barreras arancelarias y no arancelarias y la apertura a la IED, pasarán por una fase gradual, por lo que el gobierno chino impulsa a los productores locales a modificar su estrategia de desarrollo con el objetivo de adaptarse al nuevo ritmo de la competencia internacional. Durantes este tiempo pueden aplicar los tratos diferenciales relativos a los países en desarrollo, los cuales cubres tres aspectos principales. La protección de los derechos de propiedad intelectual, la liberalización de los servicios y de las inversiones. (Wang 2002:234)
- b) Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), en este acuerdo en la parte VI, titulado disposiciones transitorias, permite la lucha contra al proteccionismo que desprende el fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual de los países desarrollados.
- c) Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversión Relacionadas con el Comercio (TRIMS) ofrece a los países en desarrollo un estatus particular, para solucionar los desequilibrios de la balanza de pagos por la entrada y salida masiva de capitales los países desarrollados pueden utilizar el Art. 18 del GATT.

La defensa de los derechos de propiedad intelectual, el incremento de los servicios y las inversiones extranjeras directas son esenciales para el desarrollo de la industria automotriz china en el campo de competencia de la OMC. Globalmente abre unas relaciones nuevas con China, en una situación de crisis estructurales económicas y sociales provocadas por los desequilibrios del comercio internacional, después de su adhesión a la OMC, serán impuestos medidas y recursos proteccionistas.

Para asegurar el desarrollo de la industria automotriz se enfrentara al esquema siguiente: aplicar el trato diferenciado en el marco de un periodo de transición que permita la integración progresiva de las reglas de comercio internacional y entrar posteriormente en una fase de libre crecimiento que es uno de los aspectos fundamentales de la OMC. En esta transición y en una situación de crisis, los tratamientos diferenciales y el periodo de transición parecen insuficientes y los recursos de medidas proteccionista tienen el riesgo de imponerse.

7.3 Perspectiva de la industria automotriz china

Para analizar el futuro comportamiento de la industria automotriz china es necesario tomar en consideración varios factores como son: el potencial de crecimiento de la economía, la disparidad de ingresos entre las poblaciones rural y urbana, la atracción de IED, la tendencia en la demanda de vehículos y la capacidad de consumo de la nueva alta clase social; sin embargo crear un pronóstico acerca del futuro de esta industria a partir de cada uno de estos puntos resulta un análisis parcial, y poco objetivo es mejor tomar como referencia el comportamiento de escenarios que se han presentado en la realidad, debido a lo cual es más conveniente realizar el análisis en base la tendencia de los mercados regionales sugerido por la firma de consultoría japonesa fourin.

China esta creciendo de manera conjunta en todos los sectores de su economía, no así en todas las provincias y regiones en las que existe una considerable disparidad en los niveles de vida, durante los últimos años las provincias que mayor crecimiento han registrado son Beijing, Shangai, y Guangdong. El modelo de tendencia de mercados regionales tal como lo muestra el cuadro 7.4 toma como escenarios posibles el comportamiento que estas tres regiones han tenido, para predecir el futuro mercado automotriz en China para 2010.

Cuadro 7.4 Tres escenarios posibles en la industria automotriz china

ESCENARIO	INGRESO PERCAPITA (DOLARES)	PROPIEDAD VEHÍCULOS (100 PERSONAS)	POBLACIÓN 2010 (MILLONES)	POBLACIÓN DE VEHÍCULOS NACIONAL (MILLONES DLS)	VENTAS CONSUMIDORES DE PRIMERA VEZ (MILLONES DE UNIDADES)	VENTAS CONSUMIDORES DE REEMPLAZO (MILLONES DE UNIDADES)	DEMANDA TOTAL (MILLONES DE UNIDADES)
A (65%) Guangdong	1,800	3.2	1,377.00	43.84	4.22	2.73	6.95
B (25%) Beijing	1,500	3.5	1,377.00	47.95	4.84	2.87	7.71
C (10%) Shangai	2,200	3.0	1,377.00	41.10	3.42	2.51	5.93

Fuente: fourin"China 2010 Automobile Market Forescat", pp1, 2004

En el cuadro 7.4 podemos observar estos tres escenarios que a continuación se describen:

A- El modelo de Guangdong. Caracterizado por alto crecimiento en sus ingresos y bajas regulaciones en la propiedad de los vehículos. En 2002 su ingreso per cápita fue de 1,820 dólares y 2.94 autos por cada 100 personas, y asumiendo la tendencia que ha venido presentándose con un crecimiento anual cerca de 10% en la propiedad del número de automóviles por cada 100 personas, se puede asumir que para el 2010, las ventas serán de 6.95 millones de unidades, de los cuales 4.22 millones serán compradores de primera vez y 2.73 de reemplazo, y respecto al número total de vehículos en el mercado nacional será de 43.4 millones de unidades Este es el escenario que de acuerdo a Fourin mas se acerca a la realidad y se estima tiene una probabilidad de realización de 65%.

B.- El modelo de Beijing existe un ingreso moderado, y con un crecimiento en promedio de 11%, se espera que las ventas a nivel regional lleguen a 7.71 millones de unidades, con 2.87 millones de unidades de reemplazo y 4.84 millones de nuevos consumidores, y continuando con una tendencia de crecimiento de mas de 11% anual, las ventas en el país llegaran a 47.95 millones de unidades. Se es pera que este escenario solo tenga un 25% de probabilidad de realización.

C.- El modelo de Shangai, que se estima tiene menos probabilidades de seguir este comportamiento el mercado chino, con una probabilidad de 10%, de realización este escenario más pesimista del que se espera alcanzar 41.1 millones de unidades en 2010, y con una tasa de crecimiento de menos de 9% anual, bajo estas premisas se estima alcanzar ventas de 5.93 millones de unidades, con 3.42 millones de unidades de unidades nuevas y 2.51 millones de ventas de reemplazo.

Cuadro 7.5 Mercado de vehículos y su pronostico de producción para 2010 (miles de vehículos)

CONCEPTO	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Autos de pasajeros							
>1.8l	680	750	810	850	900	940	990
1.4-1.8l	880	950	1,000	1,050	1,100	1,150	1,210
<1.4l	620	680	720	770	810	860	910
MPV	200	220	240	260	280	310	330
SUV	150	170	190	210	230	250	280
Total autos pasajeros	2,530 51.7%	2,770 51.97%	2,960 52.67%	3,140 52.95%	3,320 53.12%	3,510 53.26%	3,720 53.52%
Vehículos mini comerciales							
Camionetas	130	130	130	130	130	130	130
Camiones	720	770	830	890	960	1,030	1,120
Total mini autos	850 17%	910 17.07%	960 17.08%	1,020 17.20%	1,090 17.44%	1,160 17.60%	1,250 17.98%
onetas							
Pesadas	220	220	220	230	240	250	270
Medianas	130	120	120	110	110	100	100
Ligeras	670	730	760	800	840	880	930
Total Camionetas	1,020 20.60%	1,080 20.26%	1,110 19.75%	1,140 19.22%	1,190 19.04%	1,240 18.81%	1,290 18.56%
ones							
Grandes	20	20	20	20	30	30	30
Medianos	50	50	50	50	50	60	60
Pequeños	460	500	530	550	570	590	600
Total Camiones	530 10.70%	570 10.70%	600 10.40%	630 10.63%	650 10.40%	670 10.33%	690 9.92%
Total	4,950 100%	5,330 100%	5,620 100%	5,930 100%	6,250 100%	6,590 100%	6,950 100%

Fuente: fourin"China 2010 Automobile Market Forescat", pp1, 2004

De acuerdo a Fourin para 2004, la producción será de 4,950,000 unidades (aunque algunos analistas consideran será de 5,200,000 unidades) y a partir de este año, la producción total tendrá una tasa de crecimiento moderado en promedio de 6%, ya que una vez que tuvo un rápido crecimiento la industria entrará en una fase de madurez la cual se prevé será en la próxima década y de acuerdo analistas la industria alcanzará una etapa de madurez hasta 2025.

Como podemos observar en el cuadro 7.5 el sector de vehículos de pasajeros va a seguir ocupando mas de la mitad de vehículos producidos y se estima crecerá un promedio de 1.5% cada año hasta llegar a 2010 con 3,720,000 unidades y una participación del total de la producción de 53.52%, esta tasa de crecimiento se atribuye entre otros factores se atribuye a la saturación que ha tenido el mercado en los últimos años y que su oferta supera a la demanda.

La alta participación del sector de vehículos de pasajeros se debe en gran medida a que para las empresas las ventas de los vehículos de lujo, representan una parte importante en sus ganancias y estos productos cada vez son mejor colocados en la nueva clase con altos ingresos

En el segmento de mini vehículos de acuerdo al pronóstico propuesto por fourin, que representara a finales de 2004 un 17% del total de la producción con 850,00 unidades, hasta alcanzar 1,250,000 unidades en 2010 y una participación de 18%. En este segmento otros analistas consideran un crecimiento superior y se pronostica que tendrá tasas de crecimiento superiores a 20% y que para 2015 (Mcquensey 2004:2) en el mercado se venderán mas de tres millones de vehículos anualmente, ya que las marcas que venden este vehículos están posicionandose en las mujeres con ingresos cuyo número va en aumento. Prueba de ese crecimiento es que en 2002 fueron introducidos 7 modelos y para 2003 9.

Respecto a las camionetas su producción disminuirá, ya que en este segmento muchos vehículos son adquiridos de segunda mano, y en China este mercado representa 20% a diferencia de otros países que consumen camionetas usadas y cuyo porcentaje representa un 50%. En China se estima este mercado aumentara y consecuentemente la producción y venta de vehículos disminuirá de 20.6% en 2004 a 18.56% en 2010. Sin embargo dentro de este segmento las camionetas medianas tienden a desaparecer concentrándose la producción en las camionetas pesadas y ligeras.

Los camiones representan el menor porcentaje del total de producción, cuya participación de 10.7% en 2004, disminuya a 9.92% en 2010 promedio. En este segmento los camiones grandes son el menor numero. Este crecimiento lento se debe a la saturación que se ha presentado por parte de los camiones turísticos y corporativos. Otro factor que incide en el comportamiento de este sector es que a pesar de que la infraestructura de carreteras va en aumento (China en 2002 tenia cerca de 30,000 km. De autopistas y se estima alcanzar en 2010 52,748 km) y el crecimiento de las ciudades también, los autos compactos se han posicionado en el sector de taxis, disminuyendo el numero de autobuses de transporte.

7.3.1 Metas futuras de los principales competidores

Las metas de las principales ensambladoras a corto y mediano plazo dentro del mercado se muestran a continuación.

Cuadro 7.6 Planes a corto y mediano plazo de los principales empresas automotrices en el mercado chino

EMPRESA	JOINT VENTURES	CAPACIDAD DE PRODUCCION	PLANES DE NEGOCIOS
Volkswagen	- SAIC-VW - FAW-VW	700,000 300,000	- Ventas anuales por 1.2 millones de dólares - Manejar el 30% del mercado de autos de pasajeros, en el 2004, prevé disminuir a 20% en el 2010 - Aumentar su capacidad de producción en sus dos joint ventures, tiene toda su línea en el mercado y no prevé la introducción de nuevos modelos para alentar las ventas, actualmente es la numero uno en China no solo por sus ventas sino por sus redes de servicios.
General Motors	-Shanghai GM - Yantai GM - Jinbei GM	100,000 150,000 30,000	- Posicionarse como el líder en China en 2025 - Aumentar su participación de 10 a 20% para 2010 - Entre Shanghai, Yantai e Inland Qingling Motors, la red de GM esta desarrollando una gama completa de vehículos, en el 2004 comenzó a ensamblar Cadillacs, para ofrecer más productos lujosos bajo su marca.
Toyota/ Daithasu	-Tiajin Toyota-FAW -Toyota-Sichuan -Toyota	30,000 10,000 10,000	- Obtener el 10% de participación de mercado para 2010 - Ventas anuales por 100,000 unidades para 2010 - Producción del modelo Camry
Nissan	-Huadu Plant -Zhengzhou Nissan	50,000 60,000	- Ventas de 900,000 unidades para 2010 - La joint venture que tiene con Dongfeng es la más grande en la industria automotriz china, bajo la cual los vehículos serán producidos y vendidos bajo la marca nissan y las camionetas con la marca Dongfeng.
Honda	-Guangzhou Honda -Dongfeng Honda -Guangzhou Export Plant	120,000 60,000 50,000	- Guangzhou Honda esta aumentando la capacidad de producción e introduciendo nuevos modelos, y expandiendo su exclusividad de red de servicio completo, compitiendo con VW. - La planta de exportación de Guangzhou, comenzara operaciones en 2005, y en 2010 se exportaran 100,000 unidades

Continuación del cuadro 7.6 Planes a corto y mediano plazo de los principales empresas automotrices en el mercado chino

EMPRESA	JOINT VENTURES	CAPACIDAD DE PRODUCCION	PLANES DE NEGOCIOS
Daimler Chrysler/ Mitsubishi	-Beijing Jeep -Changfeng -Southeast	100,000 80,000 100,000	- Daimler Chrysler planea posicionarse en el nicho de autos de lujo, bajo las marcas Mercedes y Jeep. - Misubishi busca expandir su presencia en el mercado de autos de pasajeros, tener ventas por 700,000 unidades para 2007. - Junto con Jeep y Mitsibushi planea tener 120 distribuidores en 2004.
Ford/ Mazda	-Chang'an Ford -Hainan Mazda	50,000 60,000	- Ford fue el ultimo productor automotriz global en entrar a China. - Ford planea la construcción de una planta en Shangai en 2007, con capacidad de 200,000 unidades. - Para 2010 junto con Mazda planea el 10% de participación de mercado
Hyuandai/kia	-Beijing Hyuandai - Yueda Kia	50,000 50,000	- Ventas anuales de un millón en 2010 - Hyuandai y Kia, están independientemente expandiendo sus joint ventures, y planean aumentar su capacidad de producción e introducir nuevos modelos
Suzuki	-Chang'an Suzuki -Changhe Suzuki	100,000 100,000	- Ser líder en el campo de autos privados, sus principales competidores serán Daihatsu, Fiat y los productores locales - Changhe Suzuki esta construyendo una nueva fabrica en Jiujiang, con una capacidad de producción de 100,000 vehículos de pasajeros
Fiat	Nanjig Fiat	120,000	- Pretende especializarse en el segmento de vehículos de bajo precio
BMW	-BMW Brillance	30,000	- En 2012 ventas anuales de 100,000 unidades. - En 2003 comenzó a ensamblar 3 series y para 2004 series
Volvo Truck Bus	-Jinan Huawo -Shangai Volvo -Xian Volvo	2,000 2,000 1,500	. Planea ser la base numero uno de Volvo en Asia - Busca expandir ventas de camiones turísticos y camiones urbanos
Isuzu	-Qingling -Guangzhou Isuzu -Shangai Isuzu	100,000 1,000 10,000	- El aumento de ventas es muy importante para Isuzu - en Shangai se ensamblan camioneta pesadas y Guangzhou se enfoca a la venta de camiones grandes y medianos
PSA	-Dongfeng PSA	150,000	- Para 2009 ventas de 360,000 unidades - 2004 comenzara a ensamblar el Peugeot 306

Fuente:fourin"China 2010 Automobile Market Forescat", pp1, 2004

Como podemos observar en el cuadro 7.6 de estos grupos podemos clasificar sus metas de acuerdo a planes de exportación, participación de mercado y aumento de ventas y nuevos productos, mismos que a continuación se describen.

Planes de Exportación

- a) VW es el principal líder en la industria automotriz. Planea aumentar la capacidad de producción, que le permita convertir a China es un punto de exportación. Además prevé una disminución en su mercado que en 2003 era de 34%.
- b) Honda a igual que VW, esta estableciendo una planta de producción para exportar a partir de 2005. En cuanto a red de servicios es el principal competidor de VW.

Planes de Mercado

Los siguientes grupos planean atacar nichos de mercado específicos:

- a) GM, estima la introducción de nuevos vehículos en el segmento de vehículos de lujo y ser líder en esta clase.
- b) Fiat, prevé posicionarse en el segmento de vehículos de bajo precio
- c) Susuky planea conseguir el liderazgo en autos sedan convencionales.
- d) Daimeler Chrysler, plana atacar el nicho de mercados de lujo, así como conseguir una mayor presencia en el mercado.

Aumento de Ventas e Introducción de Nuevos Productos

- a) Nissan aumentará su venta a 900,000 unidades en 2010, así como vender todos los vehículos que produce con la joint venture DFM, bajo la marca Nissan.
- b) Peugeot aumentara sus ventas a 360,000 unidades y comenzara la fabricación de un nuevo modelo.
- c) Hyuandai, expandirá ventas a un millón de unidades, así como fabricar nuevos modelos.
- d) BMW, a largo plazo obtendrá ventas por 100,000 unidades.

Cuadro 7.7 Planes a corto y mediano plazo de los principales fabricantes chinos

EMPRESA	BASE DE PRODUCCIÓN	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	PLANES DE NEGOCIOS
FAW	Changchun	60,000	No se tienen aun planes para una marca independiente, actualmente están desarrollando el modelo "Red Flag" basado en el modelo de Toyota Crown, se espera lanzar al mercado después de 2005.
SAIC	Linhai	50,000	Planea comenzar la producción de un pequeño auto desarrollado independientemente en 2007. Una nueva planta de autos de pasajeros esta siendo construida en el nuevo puerto parque industrial, su construcción comenzó en 2003 y han sido invertidos 12,082 millones de dólares, se espera tenga una capacidad de 50,000 vehículos.
Chery	Wuhu	100,000	- Espera alcanzar ventas de 200,000 unidades en 2004, y llegar a ocupar el lugar núm. 5 en venta de autos. - Planea lanzar tres diferentes modelos en 2004
Chang'an	Chongqing	300,000	- junto con sus joint ventures planea alcanzar ventas en 2005 de 500,000 unidades, y de 1,5 millones en 2010. - utilizando su experiencia en mini vehículos, desarrollara vehículos de pasajeros.
Brilliance	Shenyang	100,000	En 2003 alcanzo ventas de 25,600 unidades y para 2010, sus planes no son claros
Hafei Motors	Harbin	50,000	Se ha enfocado en el desarrollo de mini vehículos principalmente camiones y camionetas, pero se ha limitado por falta de tecnología
Geely	Ningbo	150,000	Para 2010 alcanzara ventas de 1 millón de vehículos, y alcanzar mas de 10% de participación de mercado.
BYD Auto	Xian	50,000	- En 2010 planea alcanzar una producción de 200,000 vehículos.

En cuanto a los planes de los principales ocho principales fabricantes chinos, podemos ver en el cuadro 7.7, que solo Shanghai Automotive Industry Co. (SAIC), es la más ambiciosa con planes de creación de una nueva planta productiva y la producción de un vehículo de manera independiente a partir de 2007, es decir sin la asociación con algún socio extranjero. En comparación con FAW y Brilliance quienes aun no planean la fabricación de un vehículo de marca propia. Finalmente Hafei que se ha limitado debido a su falta de tecnología. El resto de los demás competidores planea un aumento de ventas así como en su participación de mercado.

Como podemos observar casi todos los grupos chinos en base a la información obtenida, no tienen definidas estrategias agresivas que les permitan un mayor dominio del mercado. En contraste con los grandes grupos automotrices.

Conclusiones

En este trabajo se analizó la evolución de la industria automotriz china, a partir de las reformas estructurales de 1980, los cambios descritos dejan ver la evolución de una industria fragmentada hacia un oligopolio en la que tres participantes controlan la mayor parte de la producción: Shanghai VW, FAW-Volkswagen y Shanghai GM.

Respecto a la hipótesis central se encontró que a pesar de los planes del gobierno chino de crear una industria automotriz propia, por medio de la atracción de inversión extranjera directa hacia ese sector, se ha dado una extranjerización de la industria, debido a que hubo mayor inversión extranjera directa de lo planeado.

El papel del gobierno chino fue fundamental en la creación y desarrollo de la industria automotriz ya que mediante una serie de comisiones y oficinas gubernamentales reguló la inversión extranjera directa en el sector. La intervención gubernamental más importante fue la planeación de la demanda y la producción de vehículos a través del noveno y décimo plan quinquenal y de la promulgación de la política industrial automotriz emitida en 1994 y modernizada en 2004.

El décimo plan quinquenal señaló específicamente el propósito de establecer tres fabricantes de automóviles chinos que pudieran competir con los fabricantes de automóviles mundiales. Estos fabricantes resultaron ser FAW, DFM y SAIC que realizaron joint ventures con VW y con GM y en la actualidad tienen el 70% del mercado de vehículos particulares que es el más importante de China. Para estos productores hubo otorgamiento preferencial de préstamos en moneda extranjera, barreras de entrada a la industria que le sirvieron de protección como los requisitos de contenido local, las tarifas arancelarias y los permisos de importación. Sin embargo, con la entrada de China a la OMC han sido eliminadas estas subvenciones y apoyos lo que ha traído como consecuencia la desaparición de varios proveedores automotrices chinos, se prevé que esta situación continúe en un mediano plazo, y que los fabricantes de autopartes mundiales como son Hella, Delphi, Valeo y Bosch sigan controlando el mercado de partes originales.

La ley de inversión extranjera directa señala que la creación de las joint ventures debe tener una participación de capital extranjero no superior a 50%, sin embargo existe gran presión por parte de la OMC y de las empresas fabricantes de automóviles mundiales para que esta ley cambie. Se prevé que con el tiempo los fabricantes de automóviles mundiales serán más poderosos y conocerán mejor el mercado chino por lo que resta observar cuanto tiempo podrá resistir el gobierno chino esta presión. Los grupos transnacionales han desarrollado una estrategia de inversión a través de la joint venture; así es como GM tiene ingerencia en más de siete empresas y este año iniciará su propia red de distribuidoras, actividad que estaba reservado al capital chino.

En el caso de que se elimine el requisito del 50% de capital local en las JV los resultados podrían ser iguales a los de la industria automotriz en México, en la que los socios extranjeros se independizaron y el capital local ha perdido participación en la industria quedando relegado a proveedores de segundo y tercer nivel.

En tanto que la ley de derechos de propiedad no se modifique y se apeguen a los lineamientos de la OMC, las empresas transnacionales mantendrán la producción de vehículos en plataformas con cinco o más años de antigüedad a nivel mundial, lo que les permite controlar el flujo de tecnologías e innovar sobre algunos procesos pero principalmente poner fuera del alcance de los ingenieros chinos las nuevas tecnologías que podrían ser copiadas libremente como se ha visto en el caso de Geely.

A pesar de que la participación extranjera está limitada por regulaciones gubernamentales las transnacionales controlan áreas estratégicas como tecnología, diseño, producción, finanzas, y utilizan a los fabricantes chinos para producción, mano de obra barata, canales de distribución y conocimiento del mercado.

Respecto a los escenarios de la posible situación de los productores automotrices la mayoría de las firmas internacionales coinciden en que para el 2010 China tendrá una producción de más de 10 millones de vehículos y que será el segundo mercado más importante después de los Estados Unidos.

Es importante señalar que la industria automotriz china producía con tecnología propia vehículos conocidos como “granjeros” destinados a la población del campo pero con la introducción de la inversión extranjera estos vehículos tienden a desaparecer ya que los inversionistas no se interesaron en ellos porque tienen tecnología atrasada, muy contaminante y pueden competir en el segmento de vehículos económicos. Por lo que no es posible que los productores automotrices chinos compitan a nivel internacional con sus vehículos de producción local.

Finalmente se puede decir que se prevé una mayor extranjerización de la industria automotriz conforme ésta se convierte en un polo de producción y exportación a nivel mundial ya que la nueva política señala que las empresas de autopartes y automotrices que se establezcan en nuevas regiones y que dirijan su producción a la exportación podrán tener una participación de 100% de capital extranjero.

Debido a que la OMC permite 10 años a los países entrantes para homologar sus leyes de propiedad intelectual, las empresas de autopartes de capital local tendrán oportunidad de copiar diversos modelos y de aumentar sus capacidades tecnológicas, por lo que el segmento de mercado de repuesto podría tener un comportamiento diferente, que proponemos sirva de tema para futuras investigaciones.

Bibliografía

Libros:

- Boyer Richard y Drache Daniel (1996) “States Against Markets” Rost Dedge, New York EUA.
- Boyer Robert (1997) “The Politics of International Economic Relations”, Spero Joan Hart J. Editores Marcial Ponds, Londres Inglaterra.
- Charles Oman (2002) “Policy Competition for Foreign Direct Investment”, Development Centre Studies, Paris Francia.
- Dahlman C. Aubert J.(1999) “China and the Knowledge Economy”, World Bank Institute.
- Harwit Eric, (1995) “China’s Automobile Industry Policies, Problems and Prospects”, East Book Gate, New York EUA.
- Lardy Nicholas (1998) “China in the World Economy” Institute for International Economics, Washintong EUA.
- Lardy Nicholas (1999) en “The Chinese Economy Under Deng Xiaoping”, Robert Ash y Y.Y. Kueh, editores Clarendon Paper Backs, Londres Inglaterra.
- Makuair Tomoo (2001) en “China Enters WTO: Pursuing Symbiosis with the Global Economy”, Yamazawa Ippei, Imai Ken-Ichi (editores), Japón.
- Mintzberg Henry (1996) “The Strategy Process”, Printece Hall , New Yersey Estados Unidos.
- Petrella Ricardo (1997), en “ The Politics of International Economics Relations” Spero Joan Hart J. Editores, Marcial Ponds, Londres Inglaterra.
- Porter Michael E. (1997) “ Ventaja Competitiva”, Cía. Editorial Mexicana, S.A. de C.V. México
- Roldán Eduardo (2003) “Las Relaciones Económicas de China” Plaza y Valdez México.
- Thompson Arthur (2001) “Administración Estratégica”, Ed. McGraw-Hill Interamericaca. México
- Yadog Luo (2000) “Multinational Corporations in China”, Reproset, Copenhagen Denmark.

Revistas:

- Arce, Randall y Gitli Eduardo, (2001)“El Ingreso de China a la OMC y su Impacto Sobre los Países de la Cuenca del Caribe”, revista de la CEPAL núm. 74.
- Bustelo Pablo (1999) “Resultados, Interpretaciones y Enseñanzas de la Reforma Económica en China (1978-1998), revista de Comercio Exterior vol. 52 núm. 20, México
- Cornejo Alejandro (1999) “Las Reformas Económicas en China: Alcances y Retos”, Comercio Exterior vol. 53 núm. 21 México
- Dong Xue y González García (1998), “ El Mercado Laboral en China: Situación Actual y perspectivas, Comercio Exterior vol. 52 México
- Gao Poul (2004) “ Shaping the Future of China’s Auto Industry”, The McKinsey Quartely, núm. 3. EUA.
- Gao Poul (2002), “A Tune-up for China’s Auto Industry”, The McKinsey Quartely, núm. 28, EUA.
- Gilboy George, (2004) “ The Myth Behind China’s Miracle” Foreign Affairs, vol. 83, núm. 4
- Hoffe J. Lane K., Miller V.(2003), “Branding cars in China”, the McKinsey Quartely, núm. 3.
- Neme Castillo Omar y Martínez Cortés José (2004)”La Ventaja Comparativa de China y México en el Mercado Estadounidense”, Comercio Exterior, vol. 54, núm.6, México.
- Rueda Peiro Isabel y González Marín Maria L. (2002), “Crecimiento y Cambios Socio Económicos en China: 1978-2000 “, Problemas del Desarrollo, Instituto de Investigaciones Económicas, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, núm. 128, México.
- Wang Hua y Richett Xavier, (2001) “Foreign Direct Investment in the Chinese Automotive Industry” China’s Perspectives, núm. 38.

Informes:

- UNTAC (1999) “Informe sobre el Comercio Mundial: Cap. V La Adhesión de China a la OMC”.
- ONU (2002), “Evolución del Comercio Mundial en 2002 y perspectivas para 2003”.
- Wayne W.J. Xing (1998) “China’s Automobile Market- the last and largest untapped market in the world?”.

Tesis:

- González García Juan, (2002) “China Reforma Económica y Apertura Externa”, tesis doctoral, IPN México
- López Cisneros Carmen (2002) “ Estrategias Empresariales: AHMSA”, tesis de maestría, UNAM, México.
- Wang Hua (2002) “Restructuration de L’Industrie Automobile Chinoise, quelle Trajectorie dans la Mondialisation”, Universidad Pierre Mendes, Francia.

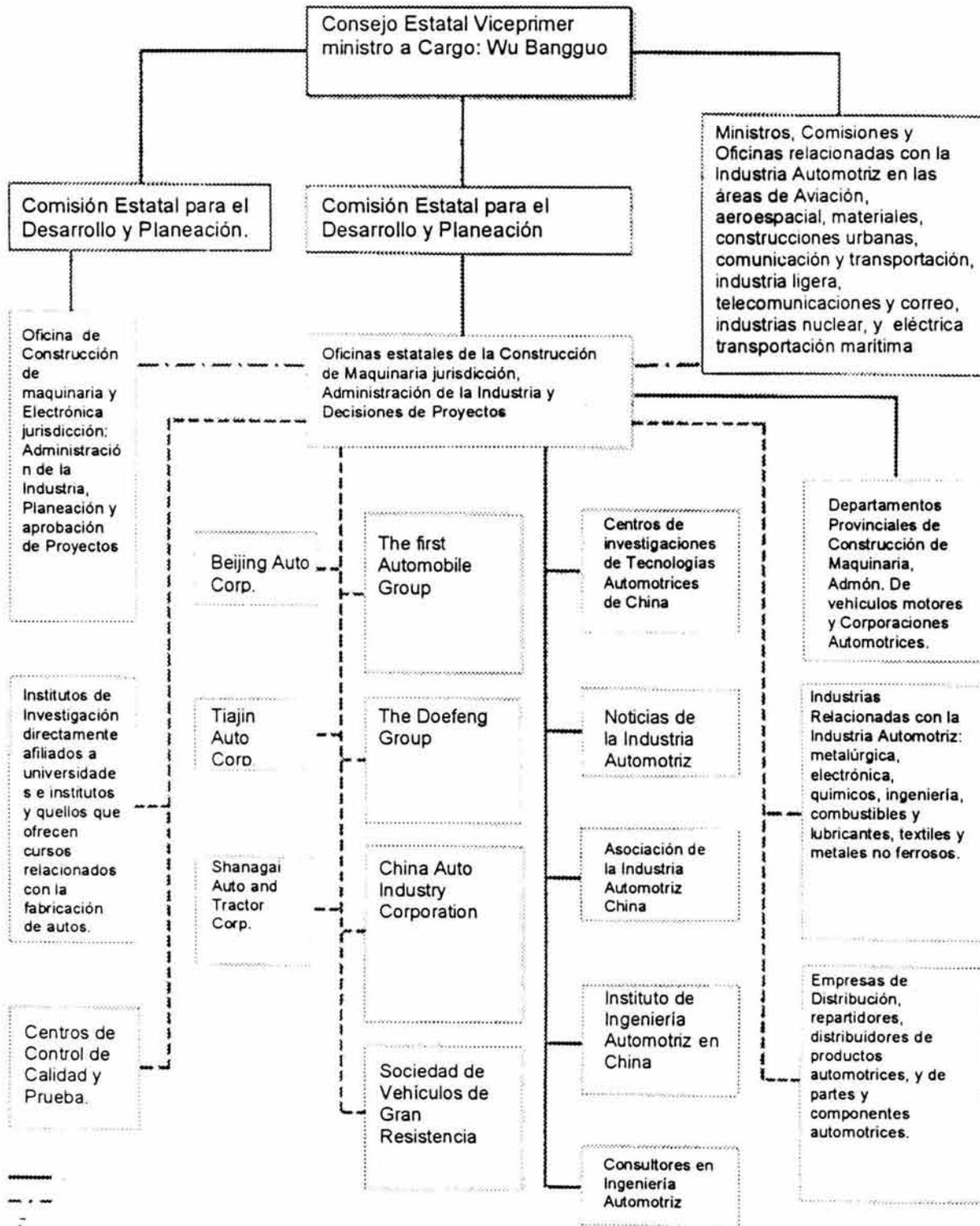
Paginas Electrónicas:

www.ara.com
www.beijin-jeep.com
www.cacauto.com
www.chinacars.com
www.chinaonline.com
www.china.org.com
www.cei.gob.cn
www.changhe.com
www.cepal.org
www.faw.com
www.fourin.com
www.ford.com
www.fdi.gov.cn
www.fiat.com
www.gm.com
www.geely.com.cn
www.honda.com
www.hyuandai-motor.com
www.ina.com.mx
www.peugeot.com.cn
www.quiche.com.cn
www.saic.com
www.shandong.com.cn
www.toyotamotor.com
www.volkswagen.com.cn
www.wto.org.com
www.untac.org

Anexos

Anexo 1

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ CHINA



Anexo 2
PRINCIPALES LEYES Y REGULACIONES PARA LA INDUSTRIA
AUTOMOTRIZ CHINA

NOMBRE DE LA LEY	AUTORIDADES RELACIONADAS	FECHA DE PUBLICACIÓN
POLÍTICAS MCROECONOMICAS PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ CHINA		
Catalogo de las industrias clave, productos y tecnologías comúnmente	Comisión de Planificación Estatal	31/12/1997
Catalogo guía de las industrias con inversión extranjera (Sección Automotriz)	-Comisión Estatal de Economía y Comercio -Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica. - Comisión de Planificación Estatal	31/12/1997
ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS		
Opiniones para un mayor fortalecimiento de los proyectos de la industria automotriz	Comisión Estatal de Planificación	11/07/1997
Sugerencias para el fortalecimiento de la administración de vehículos de transporte rural	-Ministerio de la Industria de Maquinaria - Comisión Estatal de Planificación	12/08/1997
Anuncios para la prohibición del ensamble de vehículos motores y motocicletas	Oficina Industrial y Comercial	21/08/1996
Lista de negocios y modelos de vehículos aprobados por el estado para importar carrocerías y motocicletas., maquinas para ensamblar vehículos de motores completos y motocicletas.	-Departamento de la Industria Automotriz del ministerio de Maquinaria Industrial, -Departamento de Administración de trafico del Ministerio de Seguridad Pública	27/9/1996
Estipulaciones provisionales para la utilización de tarifas como medio para promover la localización de camiones ligeros	-Comité de Tarifas de la Oficina Estatal, -Comisión Estatal de Planeación, Ministerio de la Industria de la Maquinaria. -Oficina General de Aduanas	15/09/1997

NOMBRE DE LA LEY	AUTORIDADES RELACIONADAS	FECHA DE PUBLICACIÓN
Recomendaciones para fortalecer la evaluación de los métodos inspección de calidad para vehículos motorizados	Ministerio de la Industria de la Maquinaria.	10/03/1998
Las organizaciones y habilidades para la inspección y prueba de nuevos productos automotrices	Ministerio de la Industria de la Maquinaria.	10/03/1998
Estipulaciones complementarias en los procedimientos de prueba para finalizar el diseño de vehículos motorizados	Administración Estatal de la Industria de la Maquinaria	24/11/1998
Reglas para el manejo de los números de identificación de vehículos	Administración Estatal de la Industria de Maquinaria	18/01/1999
Administración de los procedimiento de la línea de prueba para el aseguramiento de la calidad de vehículos motorizados completos.	Ministerio de la Industria de Maquinaria	25/11/1996
Pronunciamiento para detener la producción, venta y uso de la gasolina con plomo después de tiempo limite	Oficina General del Consejo de Estado	02/09/1998
Anuncio en el ajuste de la tasa de impuesto al consumo de la gasolina con plomo.	Ministerios de Finanzas y Oficina Estatal de Recaudación.	30/11/1998
Anuncio para fortalecer la supervisión administrativa de emisión de contaminantes en vehículos motorizados	Oficina Estatal de Protección Ambiental	02/06/1998
Estipulaciones provisionales en el manejo del control de contaminantes, para productos electromecánicos.	Ministerio de la Industria de Maquinaria	22/01/1998
Manejo de los procedimientos del monitoreo de emisión de contaminantes, para vehículos motorizados, motocicletas y de sus motores	Ministerio de la Industria de Maquinaria	22/01/1998
Autorización para el manejo de los procedimientos de laboratorio de emisiones automotrices.	Ministerio de la Industria de Maquinaria	15/01/1996
Programa de control de emisiones contaminantes para productos automotrices en el periodo del noveno plan quinquenal.	Ministerio de la Industria de Maquinaria	19/01/1996
Guía para el desarrollo automotriz de convertidores catalíticos	Ministerio de la Industria de Maquinaria	05/05/1998
Limites para la emisión de contaminantes para los vehículos ligeros.	Ministerio de la Industria Maquinaria	30/01/1996

NOMBRE DE LA LEY	AUTORIDADES RELACIONADAS	FECHA DE PUBLICACIÓN
Descripción de los objetivos y principios de trabajo para el control de emisiones automotrices	Ministerio de la Industria de Maquinaria	01/07/1998
Anuncio para fortalecer el trabajo de mantenimiento automotriz y reparación industrial en la prevención y supervisión de ruido y contaminantes ambientales de vehículos motorizados	Oficina de Protección Ambiental de Beijing	25/08/1998
ADMINISTRACIÓN DEL MERCADO AUTOMOTRIZ		
Comentarios en la eliminación de las restricciones en el uso de vehículos económicos en algunas localidades	Comisión de Planeación Estatal	04/06/1998
Programa experimental del sistema de agencia para acero y vehículos motorizados.	Comisión Estatal de Economía y Comercio	
Políticas para impulsar y apoyar el sistema experimental de agencia para rollos de acero y vehículos motorizados	Comisión Estatal de Economía y Comercio	
Anuncio para fortalecer la administración de las transacciones en el manejo de vehículos motorizados.	-Ministerio de Seguridad Pública - Oficina Estatal Industrial y Comercial	08/05/1998
Estipulaciones provisionales en el manejo del arrendamiento de vehículos motorizados	-Ministerio de Telecomunicaciones - Comisión de Planeación Estatal	26/02/1998
Administración de los procedimientos en las transacciones de vehículos de segunda mano	Ministerio de Comercio Interno	09/03/1998
Programa de rectificación del mercado automotriz	Oficina Estatal Industrial y Comercial	07/05/1997
Procedimientos en el manejo de cargos extra para la compra de vehículos	-Ministerio de Finanzas - Comisión Estatal de Planeación	01/01/1997
Primera lista administrativa de cargos que deben ser eliminados	-Ministerio de Finanzas -Comisión Estatal de Planeación	23/12/1997
Segunda lista administrativa de cargos que deben ser eliminados	-Ministerio de Finanzas -Comisión Estatal de Planeación	14/10/1998

NOMBRE DE LA LEY	AUTORIDADES RELACIONADAS	FECHA DE PUBLICACIÓN
ADMINISTRACIÓN PARA LA IMPORTACIÓN EXPORTACIÓN DE VEHICULOS MOTORIZADOS		
Tarifas de importación para vehículos motorizados y sus partes y accesorios	Comité de Tarifas de la Oficina Estatal	01/01/1999
Catalogo de productos sujetos a las cuotas de importación y productos específicos	Comisión Estatal de Economía y Comercio	05/01/1998
Anuncio para el ajuste de políticas de impuestos y equipo importado	Administración General de Aduanas	
Anuncio para ajustar el procedimiento de aprobación de aduanas para equipo importado	Administración General de Aduanas	11/12/1998
Anuncios para el manejo de equipo importado electrónico de segunda mano	-Ministerio de Comercio Exterior - Cooperación Económica	05/10/1998
Anuncio para el manejo de vehículos libres de impuestos y equipo previamente importado por empresas con inversión extranjera y empresas de procesamiento de materiales importados	Administración General de Aduanas	
Anuncio para aclarar el manejo de vehículos motorizados importados, cuyos propietarios son empresas extranjeras	Administración General de Aduanas	09/08/1996
Anuncio para aprobaciones de clasificaciones de vehículos especiales.	Administración General de Aduanas	07/05/1996
Aviso para prohibir la importación de vehículos motorizados y motocicletas de segunda mano	Administración General de Aduanas	30/11/1995
Anuncio en los problemas relacionados a la firma del certificado mercancías importadas para vehículos motorizados importados por las aduanas	Administración General de Aduanas	24/02/1997
Aviso para la verificación y diseño de puertos aduanales para partes y componentes automotrices	Administración General de Aduanas	28/05/1997
Anuncio para el registro de chasis, ejes y carrocería automotriz	-Administración General de Aduanas -Comisión Estatal de Economía y Comercio	29/12/1995
Anuncio para la valuación de carrocerías automotrices	Administración General de Aduanas	25/08/1995
Anuncio para la valuación de carrocerías y otras partes automotrices de importación.	Administración General de Aduanas	1995
Anuncio para la valuación de servicio a las partes importadas de vehículos motores	Administración General de Aduanas	1996

NOMBRE DE LA LEY	AUTORIDADES RELACIONADAS	FECHA DE PUBLICACIÓN
Anuncio para fortalecer la supervisión de vehículos importados motocicletas y sus partes y componentes	Administración General de Aduanas	17/11/1998
Comentarios para engrandecer la exportación de productos electromecánicos en el periodo del noveno plan quinquenal	Comisión Estatal de Economía y Comercio	25/02/1997
SANCIONES EN EL CONTRABANDO DE VEHICULOS MOTORIZADOS		
Anuncio de los diversos castigos de contrabando de vehículos motorizados	Administración General de Aduanas	09/12/1996
Anuncio en la reasunción de la firma de "certificados de confiscación de vehículos motorizados y motocicletas"	Ministerio de Seguridad Pública Administración General de Aduanas	25/02/1997
Carta de contestación en la valuación y confiscación de vehículos motorizados y motocicletas de contrabando.	Comisión Estatal de Planeación Económica de Desarrollo	11/08/1998
Aviso en la implementación de la conferencia nacional de sanciones en el contrabando en la industria automotriz	Administración Estatal de la Industria de Maquinaria	28/17/1998
<i>VEHÍCULOS MOTORIZADOS</i>		
Leyes de carreteras en China	Comité Permanente del Congreso Nacional Popular	03/07/1997
Reglas en el registro del manejo de vehículos motorizados	Ministerio de Seguridad Pública	20/05/1997
Anuncio en implementar el estándar nacional de " Los requerimientos tecnológicos de la operación de seguridad en el manejo de vehículos motorizados"	Ministerio de Seguridad Pública	23/10/1997
Anuncio para posponer el plazo para instalar faroles para nieblas en vehículos motorizados.	Ministerio de Seguridad Pública	01/08/1998
Aviso para fortalecer el control de los precios de los faroles para nieblas en vehículos motorizados.	Comisión Estatal de Planeación Económica de Desarrollo	03/09/1998
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHICULOS MOTORIZADOS		
Programa de desarrollo de mantenimiento y reparación automotrices.	Ministerio de Comunicaciones	07/10/1996
Estipulaciones en la administración del mantenimiento para el transporte en carreteras	Ministerio de Comunicaciones	04/03/1998
Implementación de regulaciones en la responsabilidad para reparar y reemplazar vehículos de motocicletas.	Ministerio de la Industria de la maquinaria	

NOMBRE DE LA LEY	AUTORIDADES RELACIONADAS	FECHA DE PUBLICACIÓN
REEMPLAZO DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS		
Criterios para descartar los vehículos motorizados	Comisión Estatal de Economía y Comercio	15/07/1997
Reglas de manejo para el reclamo de los vehículos motorizados descartados	Grupo Nacional para el Reemplazo de Vehículos Motorizados usados y Ministerio de Comercio Interno	27/11/1995
Aviso para fortalecer el manejo en la reclamación de vehículos motorizados descartados	Comisión Estatal de Economía y Comercio	25/12/1996
Reglas para el manejo provisional de empresas calificadas en el reclamo de vehículos motorizados.	Ministerio de Comercio Interno	12/12/1997
Plan para reemplazo de vehículos motorizados	Ministerio de Comercio Interno	
FUNCIONES DE LAS ADMINISTRACIONES GUBERNAMENTALES CONCERNIENTES A LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN CHINA		
La organización y funciones de las administraciones gubernamentales para la industria automotriz china		
Las funciones de los departamentos relacionados con departamentos administraciones gubernamentales concernientes a los vehículos motorizados		
DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
Programa para aumentar la calidad de los vehículos motorizados en el noveno plan quinquenal	Ministerio de la Industria de Maquinaria	14/08/1996
Desarrollo de la estrategia de auto partes y componentes en China	Ministerio de la Industria de Maquinaria	14/08/1996
Desarrollo de la tecnología electrónica automotriz en China	Ministerio de la Industria de Maquinaria	14/08/1996

NOMBRE DE LA LEY	AUTORIDADES RELACIONADAS	FECHA DE PUBLICACION
Desarrollo de la Estrategia del desarrollo de capacidades en la industria automotriz china	Ministerio de la Industria de Maquinaria	14/08/1996
Desarrollo de productos y tecnología en la industria automotriz china, en la siguiente década.	Ministerio de la Industria de Maquinaria	14/08/1996

Fuente: Traducción y elaboración propia con base en datos disponibles en www.cacauto.com/majorpolicies, laws and regulations for china automotive industry.

Anexo 3
COMPROMISOS DE CHINA ANTE LA OMC CONCERNIENTES A LA INDUSTRIA
AUTOMOTRIZ.

a) Medidas no Arancelarias Sujetas a Eliminación Gradual

Productos sujetos a licencias de importación,
contingentes de importación y licitación de importaciones

Nº de serie	Código SA	Designación de los productos	L	Q	T	Período de eliminación gradual	Categoría del contingente
247	86040099	Vehículos para mantenimiento o servicio de vías férreas o similares, incluso autopropulsados, n.e.p.			T	en el momento de la adhesión	
248	87012000	Tractores de carretera para semi remolques, excepto las carretillas-tractor de la partida 87.09	L	Q		2004	7
249	87019000	Tractores de ruedas n.e.p., excepto las carretillas-tractor de la partida 87.09			T	en el momento de la adhesión	
250	87021020	Vehículos automóviles para transporte de 10 o más personas, incluido el conductor, con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), para transportar pasajeros en aeródromos	L	Q		2004	7
251	87021091	Vehículos automóviles, n.e.p., con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), que tengan como mínimo 30 asientos (incluido el del conductor)	L	Q		2004	7
252	87021092	Vehículos automóviles, n.e.p., con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), que tengan 20 asientos como mínimo, pero 29 como máximo (incluido el del conductor)	L	Q		2005	7
253	87021093	Vehículos automóviles, n.e.p., con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), que tengan 10 asientos como mínimo, pero menos de 19 como máximo (incluido el del conductor)	L	Q		2005	7

Nº de serie	Código SA	Designación de los productos	L	Q	T	Periodo de eliminación gradual	Categoría del contingente
254	87029010	Vehículos automóviles, n.e.p., que tengan 30 asientos como mínimo (incluido el del conductor)	L	Q		2004	7
255	87029020	Vehículos automóviles, n.e.p., que tengan 20 asientos como mínimo, pero 29 como máximo (incluido el del conductor)	L	Q		2005	7
256	87029030	Vehículos automóviles, n.e.p., que tengan 10 asientos como mínimo, pero 19 como máximo (incluido el del conductor)	L	Q		2005	7
257	87031000	Vehículos especialmente concebidos para desplazarse sobre nieve; vehículos especiales para transporte de personas en campos de golf y vehículos similares	L	Q		en el momento de la adhesión	
258	87032130	Coches de turismo con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada inferior o igual a 1.000 cm ³	L	Q		2005	7
259	87032190	Vehículos automóviles n.e.p., con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada inferior o igual a 1.000 cm ³	L	Q		2005	7
260	87032230	Coches de turismo, con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	L	Q		2005	7
261	87032240	Vehículos de todo terreno (4 ruedas motrices), con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	L	Q		2005	7
262	87032250	Vehículos del tipo familiar (station wagon) (9 asientos como máximo), con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	L	Q		2005	7
263	87032290	Vehículos automóviles n.e.p con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual 1.500 cm ³	L	Q		2005	7
264	87032314	Coches de turismo, con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	L	Q		2005	7
265	87032315	Vehículos de todo terreno (4 ruedas motrices), con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	L	Q		2005	7
266	87032316	Vehículos del tipo familiar (station wagon) (9 asientos como máximo), con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	L	Q		2005	7
267	87032319	Vehículos automóviles n.e.p., con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	L	Q		2005	7

Nº de serie	Código SA	Designación de los productos	L	Q	T	Período de eliminación gradual	Categoría del contingente
268	87032334	Coches de turismo, con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 2.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	L	Q		2005	7
269	87032335	Vehículos de todo terreno (4 ruedas motrices), con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 2.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	L	Q		2005	7
270	87032336	Vehículos del tipo familiar (station wagon) (9 asientos como máximo), con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 2.500 cm ³ pero inferior o igual 3.000 cm ³	L	Q		2005	7
271	87032339	Vehículos automóbiles n.e.p., con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 2.500 cm ³ pero inferior o igual 3.000 cm ³	L	Q		2005	7
272	87032430	Coches de turismo, con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 3.000 cm ³	L	Q		2005	7
273	87032440	Vehículos de todo terreno (4 ruedas motrices), con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 3.000 cm ³	L	Q		2005	7
274	87032450	Vehículos del tipo familiar (station wagon) (9 asientos como máximo), con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 3.000 cm ³	L	Q		2005	7
275	87032490	Vehículos automóbiles n.e.p. con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa, de cilindrada superior a 3.000 cm ³	L	Q		2005	7
276	87033130	Coches de turismo, con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de cilindrada inferior o igual a 1.500 cm ³	L	Q		2005	7
277	87033140	Vehículos de todo terreno (4 ruedas motrices), con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de cilindrada superior a o igual a 1.500 cm ³	L	Q		2005	7
278	87033150	Vehículos del tipo familiar (station wagon) (9 asientos como máximo), con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de cilindrada inferior o igual a 1.500 cm ³	L	Q		2005	7
279	87033190	Vehículos automóbiles n.e.p., con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de cilindrada inferior o igual a 1.500 cm ³	L	Q		2005	7
280	87033230	Coches de turismo, con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	L	Q		2005	7
281	87033240	Vehículos de todo terreno (4 ruedas motrices), con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	L	Q		2005	7

Nº de serie	Código SA	Designación de los productos	L	Q	T	Período de eliminación gradual	Categoría del contingente
282	87033250	Vehículos del tipo familiar (station wagon) (9 asientos como máximo), con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	L	Q		2005	7
283	87033290	Vehículos automóviles n.e.p., con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	L	Q		2005	7
284	87033330	Coches de turismo, con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de cilindrada superior a 2.500 cm ³	L	Q		2005	7
285	87033340	Vehículos todo terreno (4 ruedas motrices), con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de cilindrada superior a 2.500 cm ³	L	Q		2005	7
286	87033350	Vehículos del tipo familiar (station wagon) (9 asientos o menos), con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de cilindrada superior a 2.500 cm ³	L	Q		2005	7
287	87033390	Vehículos automóviles n.e.p., con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de cilindrada superior a 2.500 cm ³	L	Q		2005	7
288	87039000	Coches de turismo y otros vehículos automóviles principalmente diseñados para el transporte de personas, n.e.p., incluidos los vehículos del tipo familiar y los de carreras	L	Q		2005	7
289	87041030	Volquetes con motor eléctrico para el transporte de mercancías, concebidos para utilizar fuera de la red de carreteras			T	2004	
290	87042100	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de peso total con carga máxima superior a 5 t pero inferior a 14 t, excepto volquetes para utilizar fuera de la red de carreteras	L	Q		2004	7
291	87042230	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de peso total con carga máxima superior a 5 t pero inferior a 14 t, excepto volquetes para utilizar fuera de la red de carreteras	L	Q		2004	7
292	87042240	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de peso total con carga máxima superior a 14 t pero inferior o igual a 20 t, excepto volquetes para utilizar fuera de la red de carreteras	L	Q		2004	7

Nº de serie	Código SA	Designación de los productos	L	Q	T	Período de eliminación gradual	Categoría del contingente
293	87042300	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de peso total con carga máxima superior a 20 t, excepto volquetes para utilizar fuera de la red de carreteras	L	Q		2004	7
294	87043100	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón) de encendido alternativo por chispa, de peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t, excepto volquetes para utilizar fuera de la red de carreteras	L	Q		2004	7
295	87043230	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón) de encendido alternativo por chispa, de peso con carga máxima superior a 5 t pero inferior o igual a 8 t, excepto volquetes para utilizar fuera de las redes de carreteras	L	Q		2002	7
296	87043240	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón) de encendido alternativo por chispa, de peso total con carga máxima superior a 8 t, excepto volquetes para utilizar fuera de las redes de carretera	L	Q		2002	7
297	87049000	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías n.e.p.	L	Q		2002	7
298	87051021	Camiones grúa para todo tipo de carreteras, con una capacidad de elevación inferior o igual a 50 t	L	Q		2004	13
299	87051022	Camiones grúa para todo tipo de carreteras, con una capacidad de elevación superior a 50 t pero inferior o igual a 100 t	L	Q		2004	13
300	87051023	Camiones grúa para todo tipo de carreteras, con una capacidad de elevación superior a 100 t	L	Q		2004	13
301	87051091	Camiones grúa n.e.p., con una capacidad de elevación inferior o igual a 50 t	L	Q		2004	13
302	87051092	Camiones grúa n.e.p., con una capacidad de elevación superior a 50 t pero inferior o igual a 100 t	L	Q		2004	13
303	87051093	Camiones grúa n.e.p., con una capacidad de elevación superior a 100 t	L	Q		2004	13
304	87052000	Camiones automóviles para sondeo o perforación	L	Q		2002	7
305	87053010	Camiones de bomberos, dotados de escaleras	L	Q		2002	7
306	87053090	Camiones de bomberos n.e.p.	L	Q		2002	7
307	87054000	Camiones hormigonera	L	Q		2002	7
308	87059020	Coches radiológicos	L	Q		2002	7
309	87059030	Monitores automóvil para estudiar el medio ambiente	L	Q		2002	7
310	87059040	Coches clínica	L	Q		2002	7
311	87059051	Vehículos de alimentación eléctrica para aviones en tierra (frecuencia = 400 Hz)	L	Q		2002	7
312	87059059	Grupos electrógenos automóviles n.e.p.	L	Q		2002	7
313	87059060	Camiones repostadores, aparatos para acondicionamiento de aire y desincrustadores del hielo, móviles, para aeronaves	L	Q		2002	7
314	87059070	Vehículos quitanieves para carreteras o pistas de	L	Q		2002	7

Nº de serie	Código SA	Designación de los productos	L	Q	T	Periodo de eliminación gradual	Categoría del contingente
		aeropuertos					
315	87059080	Volquetes medidores para pozos de petróleo y volquetes para los materiales triturados y la arena	L	Q		2002	7
316	87059090	Vehículos automóbiles para usos especiales, n.e.p., fuera de los principalmente diseñados para el transporte de personas o mercancías	L	Q		2002	7
317	87060040	Chasis de camiones grúa, equipados con su motor	L	Q		2004	13
318	87071000	Carrocería de vehículos de la partida 87.03	L	Q		2004	7
319	87111000	Motocicletas y bicicletas dotadas de motor auxiliar, con motor de émbolo (pistón), alternativo de cilindrada inferior o igual a 50 cm ³	L	Q		2004	6

Notas:

1. "L" simboliza "licencia de importación"; "Q" simboliza "contingente de importación"; y "T" simboliza "prescripciones específicas para la licitación de importaciones de maquinaria y productos electrónicos".
2. Las medidas no comerciales quedarán eliminadas el 1º de enero de cada año civil según se especifica en la columna correspondiente al "Periodo de eliminación gradual."
3. Los productos abarcados por el Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles no están sujetos a las medidas no comerciales especificadas en el presente anexo.

b) Información que Deberá Facilitar China en el Contexto del Mecanismo de Examen Transitorio

Políticas que Afectan al Comercio de Mercancías

Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (la notificación debe hacerse al Comité de Medidas en materia de inversiones relacionadas con el Comercio)

- a) Eliminación y suspensión de la aplicación de prescripciones en materia de nivelación del comercio y equilibrio cambiario, compensaciones de contenido local y resultados de exportación y prescripciones en materia de transferencia de tecnología aplicadas mediante leyes, reglamentos u otras medidas.
- b) Modificaciones para garantizar la supresión de todas las medidas aplicables a los productores de vehículos automóbiles que restrinjan las categorías, tipos o modelos de los vehículos cuya producción está autorizada (medidas deberán eliminarse por completo dos años después de la adhesión).
- c) Aumento de los límites dentro de los cuales las inversiones en la fabricación de vehículos automóbiles podrían ser aprobadas por los gobiernos provinciales en los niveles señalados en el informe.

**C) Notificación De Conformidad con el Artículo XXV
del Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias**

Prioridad en la Obtención De Préstamos y Moneda Extranjera Sobre la Base de los Resultados de Exportación

1. Título del programa de subvenciones

Prioridad en la obtención de préstamos y moneda extranjera sobre la base de los resultados de exportación

2. Período que abarca la notificación

1994 a 1999.

3. Objetivo de política y/o finalidad de la subvención

Fomentar la exportación de automóviles.

4. Fundamento y autoridad para la subvención

Comisión Estatal de Planificación.

5. Disposiciones legales en virtud de las cuales se concede

Circular del Consejo de Estado sobre la política industrial relativa a los automóviles.

6. Forma de la subvención

Prioridad en la obtención de préstamos y moneda extranjera.

7. A quién y cómo se otorga la subvención

Se da prioridad a:

- 1) Empresas de producción de automóviles cuya exportación de vehículos completos ha alcanzado el porcentaje del volumen de sus ventas que se indica en el siguiente cuadro:

Tipo de vehículo	Categoría	Porcentaje
Vehículos de pasajeros	M1	3%
	M2	5%
	M3	8%
Vehículos de carga	N1	5%
	N2, N3	4%
Motocicletas	L	10%

- 2) Empresas fabricantes de componentes de automóviles y motocicletas cuyas exportaciones representen el 10 por ciento del total de sus ventas anuales.
8. Subvención por unidad o, cuando ello no sea posible, cuantía total o cuantía anual presupuestada para la subvención
Cero, ya que hasta el momento ninguna empresa ha alcanzado el nivel necesario para disfrutar de esta prioridad.
9. Duración de la subvención y/o cualquier otro plazo que pueda afectarla
China se compromete a eliminar esta medida para el año 2000.
10. Datos estadísticos que permitan una evaluación de los efectos de la subvención en el comercio
Cero.

2. Tipos Arancelarios Preferenciales Basados en el Porcentaje de Localización de la Producción de Automóviles

1. Título del programa de subvenciones
Tipos arancelarios preferenciales basados en el porcentaje de localización de la producción de automóviles
2. Período que abarca la notificación
1994 a 1999.
3. Objetivo de política y/o finalidad de la subvención
Fomentar el proceso de localización de la industria del automóvil en China.
4. Fundamento y autoridad para la subvención
Comisión Estatal de Planificación.
5. Disposiciones legales en virtud de las cuales se concede
Circular del Consejo de Estado sobre la política industrial relativa a los automóviles.
6. Forma de la subvención
Tipos arancelarios preferenciales.
7. A quién y cómo se otorga la subvención

Los tipos arancelarios preferenciales se otorgan a las empresas de automóviles cuya localización alcanza los siguientes niveles:

- 1) El porcentaje de localización alcanza el 40 por ciento, el 60 por ciento o el 80 por ciento en productos que incorporan tecnología importada en vehículos completos de la categoría M;
- 2) El porcentaje de localización alcanza el 50 por ciento, el 70 por ciento o el 90 por ciento en productos que incorporan tecnología importada en vehículos completos de las categorías N y L; y
- 3) El porcentaje de localización alcanza el 50 por ciento, el 70 por ciento o el 90 por ciento en productos que incorporan tecnología importada en ensamblajes de automóviles y motocicletas y componentes clave.

8. Subvención por unidad o, cuando ello no sea posible, cuantía total o cuantía anual presupuestada para esa subvención

No disponible.

9. Duración de la subvención y/o cualquier otro plazo que pueda afectarla

China se compromete a eliminar progresivamente esta medida para el año 2000.

10. Datos estadísticos que permitan una evaluación de los efectos de la subvención en el comercio

Los efectos en el comercio son insignificantes.

3. Políticas preferenciales para las Empresas con Inversión Extranjera

1. Título del programa de subvenciones

Políticas preferenciales en la aplicación del impuesto sobre la renta para las empresas con inversión extranjera en China

2. Período que abarca la notificación

1985 al presente.

3. Objetivo de política y/o finalidad de la subvención

Absorber las inversiones extranjeras y ampliar la cooperación económica.

4. Fundamento y autoridad para la subvención

Administración Estatal de Impuestos y autoridades fiscales locales.

5. Disposiciones legales en virtud de las cuales se concede

Antes de 1991, la Ley de la República Popular China del impuesto sobre la renta de las empresas mixtas con inversión china y extranjera y la Ley de la República Popular China del impuesto sobre la renta de las empresas extranjeras.

Después de 1991, la Ley de la República Popular China del impuesto sobre la renta de las empresas con inversión extranjera y empresas extranjeras.

6. Forma de la subvención

Aplicación de un tipo preferencial del impuesto sobre la renta y exención de dicho impuesto.

7. A quien y cómo se otorga la subvención

- 1) Para las empresas productivas con inversiones extranjeras y un período de funcionamiento superior a 10 años quedarán exentas del impuesto sobre la renta en los dos primeros años, y del tercero al quinto dicho impuesto se reducirá al 50 por ciento. El año de referencia será el primero en que la empresa obtenga beneficios.
- 2) En el caso de las empresas conjuntas con inversión china y extranjera que se dediquen a la construcción de puertos, diques y atracaderos, se aplicará un tipo preferencial del impuesto sobre la renta del 15 por ciento, y aquellas con un período de funcionamiento superior a 15 años quedarán exentas del impuesto sobre la renta en los primeros cinco años, y del sexto al décimo dicho impuesto se reducirá en un 50 por ciento. El año de referencia será el primero en que la empresa obtenga beneficios.
- 3) Para las empresas de tecnología avanzada con inversiones extranjeras, si se sigue considerando que la tecnología que poseen o proporcionan es avanzada una vez concluido el período inicial de exención y reducción del impuesto sobre la renta, podrá seguirse aplicando una reducción del 50 por ciento de dicho impuesto durante otros tres años.
- 4) Para las empresas con inversiones extranjeras que se dedican a la agricultura, la silvicultura y la cría de animales y para las empresas con inversiones extranjeras establecidas en zonas lejanas con un nivel económico menos desarrollado, podrá seguir aplicándose una reducción del impuesto sobre la renta del 15 al 30 por ciento durante otros 10 años después de que expire el período inicial de exención y reducción, si lo solicitan y reciben la aprobación

5) Para las empresas con inversiones extranjeras en ramas de producción y sectores en los que el Estado alienta la inversión extranjera, el gobierno provincial podrá determinar si reduce la parte local del impuesto sobre la renta o las exime de ella.

6) Para los beneficios de los inversores extranjeros que se vuelven a invertir en las empresas con el fin de aumentar el capital registrado, o de establecer nuevas empresas con un período de funcionamiento de más de cinco años, se reembolsará el 40 por ciento del pago del impuesto sobre la renta por los beneficios reinvertidos, si lo solicitan y reciben la aprobación de las autoridades fiscales locales. En el caso de que las empresas nuevas o ampliadas con la reinversión sean empresas de tecnología avanzada o que los beneficios procedan de empresas con inversiones extranjeras en la zona económica especial de Hainan y se reinviertan en proyectos de infraestructura o proyectos de desarrollo agrícola en la misma zona económica especial, se reembolsará el 100 por ciento del impuesto sobre la renta pagado por la reinversión.

7) Para los dividendos, intereses, alquileres, derechos de franquicia y otras formas de ingresos de los inversores extranjeros que no tengan establecimientos comerciales en China, se aplicará un tipo preferencial del impuesto sobre la renta del 20 por ciento, excepto para los beneficios de inversores extranjeros obtenidos de las empresas en que han invertido en China, que están sujetos a una exención del 100 por ciento del impuesto sobre la renta. Para los derechos de franquicia obtenidos del suministro de tecnologías especiales para la investigación científica, el desarrollo de la energía, el desarrollo del transporte, la agricultura, la silvicultura y la cría de animales, podrá aplicarse un tipo preferencial del impuesto sobre la renta del 10 por ciento, si se solicitan y lo aprueban las autoridades fiscales locales; si la tecnología es adelantada o se proporciona en condiciones favorables, podrá aplicarse una exención del impuesto sobre la renta.

8. Subvención por unidad o, cuando ello no sea posible, cuantía total o cuantía anual presupuestada para esa subvención

El tipo preferencial del impuesto sobre la renta aplicado es del 20, el 15 o el 10 por ciento.

9. Duración de la subvención y/o cualquier otro plazo que pueda afectarla

1985 -

10. Datos estadísticos que permitan una evaluación de los efectos de la subvención en el comercio

No disponibles.

4. Préstamos de los Bancos Estatales

1. Título del programa de subvenciones

Préstamos de los bancos estatales (Banco Estatal de Desarrollo, Banco Estatal de Exportación e Importación y Banco Estatal de Desarrollo de la Agricultura)

2. Período que abarca la notificación

Para el Banco Estatal de Desarrollo, de 1994 a 1996;
para el Banco Estatal de Exportación e Importación, de 1991 a 1995;
para el Banco Estatal de Desarrollo de la Agricultura, de 1994 a 1996.

3. Objetivo de política y/o finalidad de la subvención

Ajustar la estructura de las inversiones.

4. Fundamento y autoridad para la subvención

En China existen tres bancos estatales: El Banco Estatal de Desarrollo, el Banco Estatal de Exportación e Importación y el Banco Estatal de Desarrollo de la Agricultura. Los tres bancos estatales acumulan capital mediante la emisión de bonos del tesoro a los bancos comerciales y al mercado. En general, el presupuesto del Estado no ofrece una subvención de los tipos de interés a los bancos estatales. Los tipos de interés de los préstamos de los bancos estatales son normalmente los mismos que los tipos de interés del mercado.

5. Disposiciones legales en virtud de las cuales se concede

Ninguna.

6. Forma de la subvención

Préstamos.

7. A quién y cómo se otorga la subvención

Los préstamos del Banco Estatal de Desarrollo se dirigen principalmente a la construcción de infraestructura en los sectores de la energía, el transporte, las telecomunicaciones y la conservación del agua, el desarrollo de recursos en las regiones centrales y occidentales de China y la renovación tecnológica de algunas empresas.

Los préstamos del Banco Estatal de Exportación e Importación se dirigen principalmente a garantizar los créditos a la exportación de los bancos comerciales, y una pequeña parte se dedica a los créditos directos a la exportación.

Los préstamos del Banco Estatal de Desarrollo de la Agricultura se ofrecen principalmente para la adquisición y almacenamiento de productos agrícolas y secundarios, construcción forestal y desarrollo de la conservación del agua.

8. Subvención por unidad o, cuando ello no sea posible, cuantía total o cuantía anual presupuestada para esa subvención

200.000 millones de RMB para el Banco Estatal de Desarrollo, de los cuales el 9,6 por ciento se dedica a la industria manufacturera;

21.000 millones de RMB para los créditos a la exportación (principalmente créditos a la venta) para el Banco Estatal de Exportación e Importación;

500.000 millones de RMB para el Banco Estatal de Desarrollo de la Agricultura.

9. Duración de la subvención y/o cualquier otro plazo que pueda afectarla

1991 -

10. Datos estadísticos que permitan una evaluación de los efectos de la subvención en el comercio

D) Subvenciones Que Han De Eliminarse Gradualmente

1. Tipos Arancelarios Preferenciales De Acuerdo Con El Porcentaje De Localización De La Producción De Automóviles

1. Título del programa de subvención

Tipos arancelarios preferenciales de acuerdo con el porcentaje de localización de la producción de automóviles

2. Período que abarca la notificación

1994-1999.

3. Objetivo de política y/o finalidad de la subvención

Promover el proceso de localización de la industria del automóvil en China.

4. Fundamento y legislación en que se basa la subvención

Comisión Estatal de Planificación.

5. Disposiciones legales en virtud de las cuales se concede la subvención

Circular del Consejo de Estado sobre política industrial del sector del automóvil.

6. Forma de la subvención

Tipos arancelarios preferenciales.

7. A quién y cómo se abona la subvención

Los tipos arancelarios preferenciales se conceden a las empresas del sector del automóvil cuya localización alcance la siguiente proporción:

- 1) el porcentaje de localización alcance el 40 por ciento, el 60 por ciento o el 80 por ciento sobre los productos que incorporan tecnología importada en vehículos completos de la categoría M;
- 2) el porcentaje de localización alcance el 50 por ciento, el 70 por ciento o el 90 por ciento sobre los productos que incorporan tecnología importada en vehículos completos de las categorías N y L; y
- 3) el porcentaje de localización alcance el 50 por ciento, el 70 por ciento o el 90 por ciento sobre los productos que incorporan tecnología importada en piezas de motocicletas y automóviles y componentes esenciales.

8. Subvención por unidad o, cuando ello no sea posible, cuantía total o cuantía anual presupuestada para esa subvención

No disponible.

9. Duración de la subvención y/o cualquier otro plazo que pueda afectarla

China se compromete a eliminar gradualmente esta medida para el año 2000.

10. Datos estadísticos que permitan una evaluación de los efectos de la subvención en el comercio

9. Duración de la subvención y/o cualquier otro plazo que pueda afectarla

China se compromete a eliminar gradualmente esta medida para el año 2000.

10. Datos estadísticos que permitan una evaluación de los efectos de la subvención en el comercio

El efecto sobre el comercio es insignificante.

Régimen Comercial de la Propiedad Intelectual

Aspectos Generales

China declaró que había hecho de la protección de los derechos de propiedad intelectual ("DPI") un componente esencial de su política de reforma y apertura y de su estructura jurídica socialista. La formulación de las leyes y reglamentos en esta esfera se remonta a finales de los años setenta. Desde entonces, China había adherido a los convenios internacionales pertinentes y había participado activamente en actividades patrocinadas por las organizaciones internacionales pertinentes. También había intensificado sus intercambios y su cooperación con países de todo el mundo en la esfera de la protección de los DPI. Por consiguiente, pese a hallarse en la etapa inicial de su desarrollo, el sistema chino de protección de los DPI tenía por objetivo alcanzar una dimensión y satisfacer unos criterios mundiales. En el cuadro A *infra* figuran las listas de las normas administrativas en materia de DPI actualmente vigentes en China. En el cuadro B del párrafo siguiente se expone la situación de las reformas en curso y otra información pertinente. Otras leyes, así como reglamentos y medidas en relación con la aplicación del Acuerdo sobre los ADPIC, ya se han notificado a la OMC o se notificarán y remitirán a quien lo solicite.

Participación en Acuerdos Internacionales Sobre Propiedad Intelectual

China pasó a ser miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual en 1980. En 1985, China se adhirió al Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. China fue uno de los primeros países en firmar el Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados, cuya negociación concluyó en 1989. En 1989, China pasó a ser miembro del Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas y en 1992 se adhirió al Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas. En 1993, China pasó a ser parte en el Convenio para la Protección de los Productores de Fonogramas contra la Reproducción no Autorizada de sus Fonogramas. En 1994, pasó a ser parte en el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes y en el Arreglo de Niza relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas. En 1995, China se adhirió al Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del Procedimiento en Materia de Patentes y solicitó su adhesión a los Protocolos del Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas. En 1996, pasó a ser signataria del Arreglo de Locarno que establece una Clasificación Internacional para los Dibujos y Modelos Industriales; y en 1997 China se adhirió al Arreglo de Estrasburgo relativo a la Clasificación Internacional de Patentes. Además de los esfuerzos mencionados, China participó en las negociaciones relativas al Acuerdo sobre los ADPIC durante la Ronda Uruguay y rubricó el Acta Final.

Cuadro A: Normas administrativas de China en materia de los derechos de propiedad intelectual (DPI)

Las tres partes siguientes contienen las normas administrativas en materia de protección de los DPI todavía vigentes en China. Como parte importante del sistema jurídico de DPI de China, estas normas tienen un gran efecto en la protección de los DPI, la observancia de la legislación en materia de DPI, etc.

- Parte I Lista de normas administrativas relativas a la protección de los derechos de patente
 Parte II Lista de normas administrativas relativas a la protección de las marcas de fábrica o de comercio
 Parte III Lista de normas administrativas relativas a la protección del derecho de autor

Cuadro B: Revisión de la legislación de China en materia de DPI de conformidad con el Acuerdo sobre los ADPIC

La República Popular China ha realizado un intenso programa de trabajo para examinar y revisar las leyes, los reglamentos administrativos y las normas departamentales en materia de DPI con motivo de la aplicación del Acuerdo sobre la OMC y de sus compromisos de adhesión. Se notifica al Grupo de Trabajo una lista de las leyes, reglamentos administrativos y normas departamentales en materia de DPI que había que revisar y derogar. La parte I de la lista contiene ocho leyes y reglamentos. La parte II incluye cuatro normas departamentales por revisar o derogar por la misma razón. En esta lista figuran los nombres de las leyes, reglamentos y normas departamentales, las razones para la revisión o la derogación y las fechas de entrada en vigor.

Parte I Leves y reglamentos administrativos

<u>Leves y reglamentos</u>	<u>Fecha de entrada en vigor</u>
1. Ley de Derecho de Autor de la República Popular China	Tras la adhesión
2. Reglamento de aplicación de la Ley de Derecho de Autor de la República Popular China	Tras la adhesión
3. Reglamento de la protección de los programas de ordenador	Tras la adhesión
4. Ley de Marcas de Fábrica o de Comercio de la República Popular China	Tras la adhesión
5. Normas detalladas para la aplicación de la Ley de Marcas de Fábrica o de Comercio de la República Popular China	Tras la adhesión
6. Reglamento de la República Popular China sobre la protección de obtenciones vegetales	En vigor a partir del 1º de octubre de 1997
7. Ley de represión de la competencia desleal de la República Popular China	En vigor desde el 1º de diciembre de 1993
8. Reglamentos de aplicación de las disposiciones en materia de esquemas de trazado de circuitos integrados	Entrará en vigor el 10 de octubre de 2001

<u>Parte II Normas departamentales</u>	
<u>Normas departamentales</u>	<u>Fecha de entrada en vigor</u>
1. Normas provisionales sobre la administración de patentes en materia de agricultura, ganadería y pesca	Se derogarán tras la adhesión
2. Notificación relativa al reglamento provisional de protección del derecho de autor de libros y revistas	Se derogará tras la adhesión
3. Notificación de la publicación de las "Normas detalladas de aplicación del reglamento provisional de protección del derecho de autor de libros y revistas", los "Contratos de intención de publicación" y los "Contratos de publicación"	Se derogará tras la adhesión
4. Interpretación del párrafo 4 del artículo 15 del "Reglamento provisional de protección del derecho de autor de libros y revistas"	Se derogará tras la adhesión

Organismos Encargados de la Formulación y Aplicación de Políticas

En China hay diferentes organismos encargados de la formulación y aplicación de políticas en materia de DPI. La Oficina Estatal de la Propiedad Intelectual ("SIPO") encargada de la aprobación de patentes; la Oficina de Marcas, dependiente de la Administración Pública de Industria y Comercio ("SAIC"), encargada del registro de marcas de fábrica o de comercio; la Oficina del Derecho de Autor encargada de la formulación de políticas en materia de derecho de autor; la SAIC encargada de la represión de la competencia desleal, incluida la protección de los secretos comerciales; la Administración Estatal de Productos Farmacéuticos ("SDA") encargada de la protección administrativa de productos farmacéuticos; la Administración General de Aduanas encargada de las medidas en frontera; el Ministerio de Agricultura y la Administración Estatal de Silvicultura encargados de la protección de las obtenciones vegetales; el Ministerio de la Industria de la Información encargado de la protección de los esquemas de trazado de los circuitos integrados; y la Administración General Estatal de la República Popular China para la Supervisión e Inspección de la Calidad y la Cuarentena y la SAIC encargadas de combatir las actividades de falsificación. Otros organismos como el organismo de prensa y publicaciones, los tribunales populares y la policía también participaban en la protección de los DPI en China.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

**Programa de Posgrado en Ciencias de la
Administración**
Oficio: PPCA/GA/2004
Asunto: Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.

Coordinación

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez
Director General de Administración Escolar
de esta Universidad
Presente.

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito hacer de su conocimiento, que la alumna **Elizabeth Sepúlveda Reyes**, presentará Examen de Grado dentro del Plan de Maestría en Administración (Negocios Internacionales), toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo y su tesis, por lo que el Subcomité Académico de las Maestrías, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez	Presidente
Dr. Sergio Javier Jasso Villazul	Vocal
M.F. Henry Bricard Abbadie	Secretario
Dra. María de Lourdes Alvarez Medina	Suplente
Dr. Hugo Rodas Morales	Suplente

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

Atentamente
"Por mi raza hablará el espíritu"
Ciudad Universitaria, D.F., 12 de noviembre del 2004.
El Coordinador del Programa

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**Programa de Posgrado en Ciencias de la
Administración
Oficio: PPCA/GA/2004**

Asunto: Autorización del Comité Académico para realizar
Examen de grado.

Coordinación

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez
Director General de Administración Escolar
de esta Universidad
P r e s e n t e

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito informar que el Subcomité Académico de Alumnos (Maestría) de este Programa, autorizó una prórroga por seis meses a partir de noviembre del presente, para que la alumna **Elizabeth Sepúlveda Reyes** presente su examen de grado dentro del Plan de Estudios de Maestría en Administración (Negocios Internacionales)

A la alumna **Sepúlveda Reyes**; se le venció el límite de tiempo para obtener el grado correspondiente, por lo que mucho agradeceremos le sean autorizados todos los trámites necesarios.

Sin otro particular al respecto, aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

A t e n t a m e n t e
"Por mi raza hablará el espíritu"
Ciudad. Universitaria, D.F., 8 de noviembre de 2004
El Coordinador del Programa

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez
Coordinador del Programa de Posgrado
P r e s e n t e.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestría sustentará la alumna **Elizabeth Sepúlveda Reyes** doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: **“La Industria Automotriz China: Creación, Estructura e Influencia de la Inversión Extranjera Directa a partir de las Reformas Económicas de 1980”**, para ser discutida en el mencionado examen.

A t e n t a m e n t e
“Por mi raza hablara el espíritu”
Ciudad Universitaria, D.F., 13 de octubre de 2004



M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez
Coordinador del Programa de Posgrado
P r e s e n t e.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestría sustentará la alumna **Elizabeth Sepúlveda Reyes** doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: **“La Industria Automotriz China: Creación, Estructura e Influencia de la Inversión Extranjera Directa a partir de las Reformas Económicas de 1980”**, para ser discutida en el mencionado examen.

A t e n t a m e n t e

“Por mi raza hablara el espíritu”

Ciudad Universitaria, D.F., 13 de octubre de 2004

Dr. Sergio Javier Jasso Villazul



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez
Coordinador del Programa de Posgrado
P r e s e n t e.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestría sustentará la alumna **Elizabeth Sepúlveda Reyes** doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: **“La Industria Automotriz China: Creación, Estructura e Influencia de la Inversión Extranjera Directa a partir de las Reformas Económicas de 1980”**, para ser discutida en el mencionado examen.

A t e n t a m e n t e

“Por mi raza hablara el espíritu”

Ciudad Universitaria, D.F., 13 de octubre de 2004


M.F. Henry Bricard Abaddie



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez
Coordinador del Programa de Posgrado
P r e s e n t e.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestría sustentará la alumna **Elizabeth Sepúlveda Reyes** doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: **“La Industria Automotriz China: Creación, Estructura e Influencia de la Inversión Extranjera Directa a partir de las Reformas Económicas de 1980”**, para ser discutida en el mencionado examen.

A t e n t a m e n t e

“Por mi raza hablara el espíritu”

Ciudad Universitaria, D.F., 13 de octubre de 2004

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lourdes Álvarez Medina', with a large, stylized flourish at the end.

Dra. María de Lourdes Álvarez Medina



Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez
Coordinador del Programa de Posgrado
P r e s e n t e.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestría sustentará la alumna **Elizabeth Sepúlveda Reyes** doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: **“La Industria Automotriz China: Creación, Estructura e Influencia de la Inversión Extranjera Directa a partir de las Reformas Económicas de 1980”**, para ser discutida en el mencionado examen.

A t e n t a m e n t e
“Por mi raza hablara el espíritu”
Ciudad Universitaria, D.F., 13 de octubre de 2004

Dr. Hugo Rodas Morales