



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
ACATLÁN**

**IMPACTO DEL DUMPING EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO  
EN EL MARCO DE LAS RELACIONES COMERCIALES  
MEXICO-CHINA A PARTIR DE SU ADHESIÓN  
A LA OMC**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES  
QUE PRESENTA  
ESPERANZA LUNA MENA**

**ASESOR:  
LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LÓPEZ**

**MÉXICO D.F.,**

**2009**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## ***AGRADECIMIENTOS***

*Quiero dedicar esta tesis a Dios por ser la luz que me guía en cada paso que doy y por permitirme disfrutar de este triunfo al lado de mi familia.*

*A mis padres Benito Luna y Victoria Mena por el infinito amor y apoyo que siempre me han brindado, por los buenos consejos y valores inculcados y por haber hecho de mí una persona de provecho, Gracias por los desvelos y sacrificios que siguen haciendo hasta el día de hoy y por haber creído en mí.*

*Con toda la admiración y agradecimiento, este triunfo es sólo de Ustedes.*

*A mi hermana Luana por estar conmigo en todo momento brindándome su apoyo y cariño.*

*Quiero dedicar este trabajo a una persona muy especial, por todo el apoyo y amor incondicional que siempre me ha brindado, porque siempre que lo he necesitado ha estado ahí para mí, por la motivación que me inyecta para que me supere más cada día y por ser ejemplo de lucha y enseñarme que con esfuerzo y dedicación se pueden hacer realidad los sueños.*

*Gracias por ser parte de mi vida. Rafael Peguero.*

*Al Lic. Rodolfo Villavicencio por su tiempo, consejos y por haberme guiado en la realización de este proyecto.*

*A la Lic. María de la Luz de Dios por su amistad, apoyo y conocimientos, lo que me permitió avanzar y concluir este trabajo.*

*Para todos aquellos amigos que siempre han estado conmigo en los buenos y malos momentos y que me han hecho pasar momentos inolvidables a su lado, que dios los mantenga a mi lado por siempre.*

*A la Universidad Nacional Autónoma de México por haberme formado en sus aulas y por haberme dado la oportunidad de aprender y conocer. Me siento orgullosa de pertenecer a la máxima casa de estudios.*

# ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>v</b>
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO EN EL MARCO DE LA OMC</b>	<b>1</b>
1.1. Concepto de prácticas desleales .....	1
1.2. Concepto de <i>dumping</i> .....	3
1.2.1. Determinación del margen de <i>dumping</i> .....	6
1.2.2. Clases de <i>dumping</i> .....	7
1.2.3. Efectos del <i>dumping</i> .....	11
1.2.4. Código <i>Antidumping</i> .....	12
1.3. Subvenciones .....	16
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>IMPLICACIONES DEL DUMPING EN LAS RELACIONES COMERCIALES</b>	
<b>MÉXICO-CHINA</b>	<b>19</b>
2.1. Proceso de apertura comercial China a partir de la década de los noventa .....	28
2.2. Evolución de la economía China .....	31
2.3. El <i>dumping</i> como medida para instalarse en los mercados internacionales .....	38
2.4. Adhesión de China a la OMC .....	40
2.5. Estrategia comercial China .....	46
2.6. Proceso de apertura comercial de México desde su ingreso al GATT ..	48
2.7. México en el comercio internacional .....	52
2.7.1. El <i>dumping</i> practicado por China hacia México .....	54
2.7.2. Contrabando.....	60
2.7.3. Autoridades encargadas de la investigación de prácticas desleales del comercio internacional .....	63
2.8. Efectos que traerá para México el acceso de China a la OMC .....	68
2.9. Perspectivas comerciales de México .....	69

<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>IMPACTO DEL DUMPING EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN EL MARCO DE LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-CHINA, A PARTIR DE SU ADHESIÓN A LA OMC</b>	<b>73</b>
3.1. Sector industrial del calzado mexicano .....	73
3.2. Situación de la industria del calzado en México .....	76
3.3. Situación del mercado mexicano posterior al ingreso de China a la OMC .....	87
3.4. Impacto provocado a la industria por importaciones chinas .....	100
3.5. Ventajas competitivas entre las industrias mexicanas y chinas .....	105
3.6. Perspectivas y repercusiones comerciales de la industria del calzado a partir de la adhesión de China a la OMC .....	107
3.7. Retos y oportunidades para la industria mexicana del calzado .....	112
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>120</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>127</b>

# INTRODUCCIÓN

La economía mundial ha venido avanzando a pasos agigantados en los más recientes años, lo que ha propiciado cambios internos en todos los ámbitos de la vida económica social y política de muchos países que se han visto obligados a abrir sus economías, liberar políticas económicas, no como un fin, sino como un medio para aspirar a mejores niveles de desarrollo. En este proceso, el comercio es un factor fundamental en la interdependencia que vincula a las economías.

Así, para poder tener acceso al tan necesario desarrollo de nuestro país surgió la necesidad de abrir las puertas al intercambio comercial en 1983/85 y en 1986 México acepta formar parte del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), comprometiendo así buena parte de su política exterior y económica.

De esta manera, se emprendieron una serie de acciones para acelerar su transformación mediante una apertura comercial que se complementó con una desregulación económica buscando la internacionalización del país, así se ha engendrado una política económica cada vez más dependiente del exterior basada en el modelo económico neoliberal. El cuál propone alcanzar a través del libre funcionamiento del mercado la máxima eficiencia productiva para obtener el desarrollo de nuestro país, donde el libre juego de las fuerzas del mercado (la oferta y la demanda), garantizan el equilibrio y, en consecuencia, la intervención del Estado como agente debe encargarse exclusivamente de garantizar la seguridad nacional y la paz interna.

Bajo esta óptica, el Estado es espectador no-protagonista de la actividad productiva y como agente tiene fallas, distorsiones e ineficiencias, estando a favor de un mayor liberalismo comercial que se aplica principalmente a países latinoamericanos.

En este contexto, gracias a los acuerdos comerciales y a las relaciones bilaterales y multilaterales que sostiene a nivel mundial, México ha luchado incansablemente en foros internacionales para proponer que las economías adopten políticas que favorezcan la libre entrada y la sana competencia en beneficio de todas las empresas, sin embargo, no ha sido posible frenar la entrada de importaciones chinas, esto, principalmente debido a la falta de competitividad, lo cual ha provocado que en este sector se incremente el *dumping* y contrabando.

A partir del 2001, año en que China fue aceptada como miembro de la Organización Mundial de Comercio, muchos sectores productivos de nuestro país han tenido una afectación, y uno de los rubros que más lo ha resentido es la industria del calzado; dicho problema se origina toda vez que el país asiático referido constantemente realiza prácticas desleales de comercio, éstas son concebidas como la importación de mercancías idénticas o similares a las de producción nacional en condiciones de: 1) discriminación de precios (lo que se conoce como *dumping*); 2) que sean objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, y 3) que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional.

A su vez, el *dumping* consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal. Resaltamos este concepto, ya que generalmente la introducción de zapatos chinos en nuestro país se materializa a través del *dumping*, perjudicando gravemente al sector nacional que se dedica a esa actividad, lo anterior en mi opinión se debe a múltiples circunstancias, tales como la falta de competitividad y la escasa atención que el Gobierno Federal ha dedicado a esta industria para intentar que se implementen medidas aduaneras y fiscales más severas, así como para movilizarse diplomáticamente, interponiendo los instrumentos jurídicos conducentes (salvaguardas de transición) ante la OMC para frenar las arbitrariedades de los chinos en el ámbito mencionado y por último, al haber poco apoyo de las autoridades competentes para este sector, traerá como lógica consecuencia, que la industria del calzado no cuente con la tecnología y los contactos internacionales para poder hacer crecer su actividad.

La adhesión de la República Popular de China a la OMC marcó un hito para el comportamiento económico global, puesto que China cuenta con una industria consolidada y organizada para competir efectivamente, por lo que representa un reto para diversos miembros de este organismo, pero sobre todo para nuestro país.

Un ejemplo de ello, se encuentra en la industria del calzado que ha pasado por muchas circunstancias, es decir, desde gozar de un gran reconocimiento internacional por su calidad, hasta pasar por las crisis económicas más agudas. Actualmente, cabe advertir que la industria del calzado nacional atraviesa por circunstancias difíciles de supervivencia, ya que a partir de que China fue admitida en la OMC, esta nación se ha propuesto inundar a cualquier precio el mercado nacional. Ante tales circunstancias, encontramos que su adhesión ha tenido un impacto en muchas actividades económicas, no resultando ajena la industria del calzado nacional, donde los efectos del ingreso del país asiático, ha sido más perjudicial que benéfico para dicho sector, ello implica una mayor competencia que irá aumentando conforme pasa cada año. Los plazos de desgravaciones arancelarias que benefician a México frente a competidores más fuertes se están agotando y dentro de poco tiempo, aún cuando esté, lista o no la industria, quedará completamente abierta y sin proteccionismos frente a la competencia internacional.

China es considerada actualmente una potencia económica pues ha logrado en los últimos años una consolidación interna basada en grandes flujos de IED, logrando así una industria consolidada y organizada para competir efectivamente, representando un reto para diversos miembros de la OMC, pero sobre todo para México. Por ello surge el interés de investigar la relación comercial México-China, en su entorno con respecto a la industria zapatera, que ha sido una de las más vulnerables, y la cual se ha venido debilitando, a pesar de que el gobierno ha implantado mayores medidas para evitar su quiebra, y que decir de toda la industria en general que también ha sido afectada, particularmente la industria textil y del juguete, entre otras.

Por lo que el objetivo general de esta tesis es evaluar las acciones llevadas a cabo por la industria mexicana ante la invasión de productos chinos, especialmente la importación de calzado y conocer en qué aspectos se ve afectada la industria, así como el impacto provocado a la economía nacional.

Para llegar a cumplir los objetivos del siguiente trabajo se llevará a cabo una investigación documental tomando en cuenta el método deductivo, donde partiremos de un marco general de referencia para ir hacia un caso en particular, donde para confirmar la hipótesis se contara con una serie de datos a través de cuyo estudio se llegara a operaciones lógicas que nos permitan adecuar el conocimiento de los hechos.

Por tanto, la hipótesis que se plantea es que con la entrada de China a la OMC se produjo un impacto considerable en las importaciones y exportaciones en el sector calzado, afectando la competitividad de las micro (familiares) y pequeñas empresas, al grado de incidir en la desaparición de muchas de ellas, dando como resultado el desempleo, lo cual repercutirá en la economía de México.

Para demostrar lo anterior, la presente investigación se ha dividido en tres capítulos:

En el primero de ellos, se desglosa lo que es el *dumping* y los mecanismos de los que México es parte en materia de prácticas desleales de comercio, con el fin de que sirva de marco referencial para entender la problemática planteada, asimismo, conoceremos los mecanismos de solución que aplica México para desaparecer las prácticas desleales utilizadas por ciertos países, y bajo qué principios y disposiciones México y China establecieron sus relaciones comerciales en el marco de la OMC.

En el capítulo dos, se estudian las relaciones comerciales México-China, principalmente desde que se dan de manera formal las relaciones diplomáticas y comerciales con el fin de conocer que etapas caracterizaron el desarrollo económico destacando las diferencias de cada uno, con el fin de conocer como ha evolucionado la apertura de mercados, principalmente desde que China llega

finalmente a ser miembro de una organización auténticamente mundial, ampliando así el marco de su comercio exterior.

Por último, en el tercer capítulo, se analiza la evolución del sector calzado en México, abordándolo de manera detallada; principalmente por las repercusiones que se han presentado en el intercambio comercial, es decir, la entrada de zapatos chinos a territorio nacional, tanto de manera formal como informal, provocando alteraciones económicas internas, afectado directamente a las empresas zapateras nacionales, que han sido afectadas por las prácticas desleales cometidas por China, así como las repercusiones que representa para la economía mexicana, con objeto de dar una solución a la problemática planteada.

Se espera que este estudio contribuya a ofrecer una postura factible para solucionar prácticas desleales, considerando todos los factores involucrados de dos países tan diversos en cultura, religión, idioma y tradiciones como México y de una potencia mundial como la República Popular China.

Asimismo se espera que sea de utilidad para los licenciados en Relaciones Internacionales para conocer, comprender, analizar, evaluar críticamente y plantear soluciones a todos aquellos problemas de tipo jurídico, político, económico, social y cultural que aquejan al mundo en el ámbito internacional y sirva como una aportación profesional para futuras generaciones.

# CAPÍTULO I

## LAS PRÁCTICAS DESLEALES EN EL MARCO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

### 1.1. CONCEPTO DE PRÁCTICAS DESLEALES

En este primer capítulo se darán a conocer lo que son las prácticas desleales de comercio internacional, tales como el *dumping* y las subvenciones, tales figuras serán analizadas con la finalidad de que sirva de marco referencial para entender la problemática planteada en esta tesis.

“En la medida en que el intercambio de bienes y servicios de un país con el resto del mundo aumenta, ya sea por la formación de bloques económicos, o bien por tratados y acuerdos de carácter binacional, de la misma manera aumenta la posibilidad de sufrir competencia desleal; es decir, la actuación de un mercado contraviniendo las normas legales que rigen la competencia entre las empresas”<sup>1</sup>.

Estas prácticas llevadas a cabo por una o varias compañías que aprovechando la apertura del mercado y las desregulaciones comerciales, realizan tácticas que tienen por objeto alterar, impedir o restringir la competencia, a éstas se les conoce a nivel mundial como prácticas desleales de comercio internacional, ya que distorsionan la libre competencia al permitir un abuso en el poder de mercado, lo cual tiende a crear o mantener situaciones monopólicas.

Así entonces, “se consideran prácticas desleales de comercio internacional, la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia extranjera que causen o amenacen causar daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares a las de importación”<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Pujol Bengoechea, Bruno, *Diccionario de Comercio Exterior, Bolsa y Banca*, Editorial Cultura S.A, España 2000, p. 99.

<sup>2</sup> Witker, Jorge, *Comercio exterior de México, Marco Jurídico y Operativo*, Editorial Mc Graw-Hill, México 2002, p. 89.

Dicho de otra manera, el propósito de las prácticas referidas es que los exportadores compitan con los productores del país que importa las mercancías, con una ventaja artificial en el precio, tales actos acarrearán problemas serios a los productores nacionales, ya que ante la imposibilidad de bajar sus precios para estar en igualdad de circunstancias con las del producto importado, no les queda otro remedio que apartarse del mercado, a menos que cuenten con defensas y medidas de regulación eficaces.

Estas prácticas desleales de comercio, afectan el desenvolvimiento de los sectores productivos y el buen funcionamiento de los flujos comerciales, provocando el estancamiento no sólo de las empresas, sino el óptimo desarrollo de la economía y la mayoría de los países las condenan por ser perjudiciales para el progreso de sus sistemas económicos. Así entonces, las prácticas desleales constituyen un gran obstáculo a las relaciones comerciales entre los países del mundo.

El proceso que conlleva a las prácticas del comercio desleal es por definición internacional, ya que la aplicación de estas medidas puede traer consecuencias en las relaciones diplomáticas entre las naciones.

Por ello, los países se han visto en la necesidad de celebrar acuerdos o convenios en forma multilateral, como por ejemplo el GATT y unilateralmente, estableciendo ordenamientos jurídicos como leyes antidumping, con el propósito de dar protección a sus productos nacionales en contra de dichas prácticas y así, garantizar el buen funcionamiento de las relaciones comerciales.

Con el establecimiento de tales legislaciones lo que se intenta es asegurar una libre y leal competencia entre los productores, aunque hay que señalar que se reconocen restricciones al comercio, por lo que es difícil que exista una competencia perfecta.

Por ello, "la mayoría de los países intervienen para contrarrestar los efectos negativos de estas prácticas mediante tratados comerciales, en los que se

establecen disposiciones específicas que regulan la materia de prácticas desleales de comercio internacional <sup>3</sup>.

Las prácticas desleales de comercio internacional constituyen uno de los principales problemas que afectan al comercio entre las naciones, debido a las grandes distorsiones que generan en los mercados, con esto, no se intenta decir que se impide el acceso de productos extranjeros mediante prácticas desleales, sino más bien, las naciones han intentado normar su función en los mercados internos, regulación que implica impuestos compensatorios que nivelen los precios y equilibren los criterios de los exportadores y de los productores nacionales, estas regulaciones son remedios a un comportamiento desleal, en ningún caso constituyen una prohibición.

Por todo lo anterior expuesto, sería muy apresurado asegurar que las prácticas de comercio desleal sean en el corto plazo un tema ajeno al comercio exterior de los países, dado que éstas prácticas desleales de comercio internacional (PDCI) se derivan precisamente de la competencia desleal internacional. El universo de estas prácticas es amplio y complejo, sin embargo históricamente dos concentran la preocupación de la comunidad internacional, que son el *dumping* y las subvenciones o subsidios, figuras que a continuación analizaremos:

## **1.2. CONCEPTO DE *DUMPING***

En el comercio internacional, los países realizan una lucha constante tratando de hacer destacar sus economías por sobre los demás, en estas disputas económicas se utilizan medios dañosos y defensivos como el *dumping*.

“La discriminación de precios o *dumping* es la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal”<sup>4</sup>. Sin embargo, sólo “constituye una práctica desleal de comercio internacional cuando daña o amenaza causar daño porque puede trastornar los mercados y perjudicar a los

---

<sup>3</sup> Secretaría de Economía, cuya dirección es [www.economia.bob.mx/?P=402](http://www.economia.bob.mx/?P=402)

<sup>4</sup> [www.economia.gob.mx/?P=545](http://www.economia.gob.mx/?P=545)

fabricantes de productos competidores del país importador”<sup>5</sup>. Aunque cabe destacar que no son las únicas, pues se conocen otras prácticas desleales como: “subfacturación de mercancías, marcas paralelas, fraudes en certificaciones de origen, que no regula ni sanciona el GATT-OMC”<sup>6</sup>, actualmente sustituido por la OMC máximo órgano rector que regula las relaciones comerciales entre países.

Según el GATT, en su artículo VI, establecía que “el *dumping*, es la introducción de los productos de un país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal”<sup>7</sup>.

Para efecto de esta investigación, se entenderá por *dumping* la introducción de los productos de un país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal; esta introducción del bien se torna condenable cuando con la realización de esta práctica causa o amenaza causar un perjuicio importante a la producción existente de una parte contratante o si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional.

El *dumping* se presenta cuando el precio fijado por una empresa exportadora para la venta de un producto en su mercado de origen es mayor al precio que ésta fija para la venta de ese mismo producto fuera del país, es decir, que se venda más barato en el extranjero, con ello beneficia a su comprador pero perjudica a su competidor en el extranjero. Esta diferencia de precios es lo que se le llama *dumping*.

Cabe aclarar que el *dumping* por si mismo no debe ser restringido, únicamente en el caso de que se encuentre vinculado al daño o a la amenaza de este, es decir, que provoque o amenace causar un perjuicio grave a la producción existente o que retrase considerablemente la instalación o desarrollo de una industria en el país al que llega la mercancía con precios *dumping*, incluso llevar al cierre de las plantas nacionales, factores que las legislaciones nacionales de los países han tratado de evitar a través de diversos instrumentos jurídico-administrativos, propios

---

<sup>5</sup> Hinkelman, Edward, *Diccionario de Comercio Internacional*, Editorial Continental, México 2003, p. 101.

<sup>6</sup> Witker, Jorge, *Comercio exterior de México, Marco Jurídico y Operativo*, Op. cit. p. 89.

<sup>7</sup> Leyva García, Eugenio, *Importaciones y Exportaciones, Tratamiento Jurídico*, México 2ª edición, Ediciones Fiscales ISEF, 2004, p.107.

de los derechos económicos internos. Siendo los países más poderosos los que se encuentran en posibilidad de llevar a cabo el *dumping*, no ha sido posible desterrarlo, por lo que hoy en día ha venido cobrando vigencia en relación con varios productos.

Ya que el *dumping* se considera como una práctica contraria a las buenas prácticas comerciales, en la que los países generalmente poderosos valiéndose de su gran desarrollo tecnológico y científico llevan a cabo estrategias de ataque mercantil en perjuicio de los países menos desarrollados, enviándoles productos a un costo inferior al de su producción, “con la finalidad de que la incipiente fabricación de los países más pobres se vea desincentivada”<sup>8</sup>. Cabe aclarar que para que el *dumping* se constituya deben ocurrir tres elementos simultáneos, que son:

- a) “Discriminación de precios,
- b) Daño o amenaza de daño a los productores nacionales de productos idénticos o similares, y
- c) Relación causal entre las importaciones a precios *dumping*”<sup>9</sup>.

Como una necesidad de los países de sancionar conductas desleales al comercio, nació el denominado Código *antidumping*, el cual establece la existencia del *dumping*, situación que en el apartado 1.2.4 de esta tesis se hará una explicación más amplia de este ordenamiento.

Por otra parte, la OMC es el organismo internacional que tiene a su cargo las normas que rigen el comercio entre los países, además de que establece las disposiciones contra el *dumping*, lo cual ha derivado en que varios países introduzcan en sus tratados de libre comercio reglamentaciones en cuanto a esta materia, con la finalidad de establecer normas más profundas a las ya existentes en el ámbito multilateral. Por lo general, estos acuerdos detallan aspectos específicos del procedimiento a seguir en cada país. En este sentido, la OMC no emite ningún juicio en cuanto a las medidas

---

<sup>8</sup> *Ibid.*

<sup>9</sup> Witker Jorge, *Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo*, Jorge, *Op cit.* p. 90.

adoptadas por los países, siempre y cuando el objetivo sea proteger a sus industrias nacionales de los efectos del *dumping*.

Por ello, cuando el gobierno de un país tiene evidencia de que un producto ha sido introducido mediante este método, puede imponer una cuota compensatoria, que es una medida de restricción o de regulación que se impone a todo producto que se importe en condiciones de práctica desleal. “Dicha cuota puede ser provisional o definitiva y se aplicará independientemente del arancel que corresponda a la mercancía en cuestión”<sup>10</sup>. Sin embargo, existen infinidad de factores y circunstancias que deben tomarse en cuenta a fin de combatirla de manera eficiente.

Un producto es objeto de *dumping* cuando un producto idéntico o igual en todos los sentidos al producto de que se trate, se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador y cuando cause daño considerable a la industria del país importador.

### **1.2.1. DETERMINACIÓN DEL MARGEN DE *DUMPING***

En caso de que los productos no se importen directamente del país de origen, sino que se exporten al país de importación desde un tercer país, el precio al que se vendan los productos desde el país de exportación al país de importación se comparará, por lo general, con el precio comparable en el país de exportación.

Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior del país exportador, o cuando a causa de la situación especial del mercado, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de *dumping* se determinará mediante la comparación con un precio comparable del producto similar, cuando éste se exporte a un tercer país, que podrá ser el precio de exportación más alto, pero que deberá ser un precio

---

<sup>10</sup> Witker Velásquez, Jorge, *Derecho del Comercio Internacional*, Universidad de Guadalajara, México, 1981, p. 149.

representativo o con el coste de producción en el país de origen más una cantidad por concepto de gastos administrativos, de venta, así como por concepto de beneficios.

Sin embargo, cuando no exista precio de importación, o cuando a juicio de las autoridades, el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá calcularse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por primera vez a un comprador independiente.

La comparación entre el precio de exportación y el valor normal se realizará de acuerdo a las disposiciones del párrafo 1 del artículo VI del Acuerdo General, los dos precios se compararán en el mismo nivel comercial, normalmente a nivel “*ex works*” en fábrica y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible, se tendrán en cuenta en cada caso, las características particulares del producto, así como las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y las demás diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios.

### **1.2.2. CLASES DE DUMPING**

Cabe mencionar que por ser una práctica que se lleva a cabo tanto en el comercio internacional como en el comercio interno, existen varios tipos de dumping que pueden clasificarse de la siguiente manera:

Tomando en cuenta la duración de dumping se clasifica:

- A corto plazo:
  - a) *Dumping* esporádico u ocasional.
  - b) *Dumping* intermitente.
- A largo plazo:
  - a) *Dumping* persistente o discriminación internacional de precios.

b) *Dumping* depredatorio.

#### **A corto plazo:**

- a) “*Dumping* esporádico u ocasional, es la venta ocasional de una mercancía por debajo de su costo a un costo más bajo en el exterior que domésticamente, con el propósito de descargar excedentes imprevistos y temporales de la mercancía sin necesidad de reducir los precios domésticos”<sup>11</sup>; este tipo de *dumping* representa una molestia para el bienestar de la economía mundial. Para el país importador este *dumping* no es tan perjudicial, ya que ofrece beneficios para los compradores sin producir daño serio al mercado local.
- b) *Dumping* Intermitente, este tipo de *dumping* tiene un carácter ofensivo que es realizado en ciertas épocas para conquistar o conservar mercados extranjeros; además tiene la finalidad de impedir y eliminar la competencia internacional e incluso la nacional, en todo caso se trata de precios excesivamente bajos; tiene como objetivo, llegar a una situación monopolística y una vez conseguido, compensarse de los gastos realizados por medio de una desmedida elevación de precios.

#### **A largo plazo:**

- a) *Dumping* persistente o discriminación internacional de precios, es decir, la tendencia continua de un monopolista doméstico por maximizar los beneficios totales mediante la venta de la mercancía a precio mayor en el mercado doméstico que en el exterior, donde tiene que enfrentarse a la competencia de productores extranjeros.
- b) *Dumping* depredador o también llamado rapaz y se clasifica como la forma más dañina de *dumping*, consiste en la venta temporal de una mercancía a un costo más bajo o a un precio inferior externo, con el fin de arruinar a los productores extranjeros, después de lo cual se elevan los precios para sacar ventaja del poder

---

<sup>11</sup> Dominik, Salvatore, *Economía Internacional*, Editorial Person, 6ª edición, México, 1999, p. 264.

monopólico recién adquirido fuera. Este tipo de *dumping* puede tener grandes consecuencias sobre el bienestar del país importador al apartar del mercado a los productores locales y castigar a los consumidores con precios mayores.

Las restricciones comerciales para contrarrestar el *dumping* depredador son justificadas y se permiten para proteger a las industrias nacionales de la competencia externa desleal. Estas restricciones generalmente adoptan la forma de derechos antidumping para compensar las diferencias de precios.

Ahora bien, de acuerdo a la causa que produce *dumping*, éste se divide en:

*Dumping social.* “Es aquel en que las exportaciones de un país están impulsadas por los bajos salarios y por las escasas prestaciones sociales; esta situación puede originarse por el exceso de oferta de mano de obra en un país, o simplemente por la insuficiente legislación social y laboral”<sup>12</sup>.

*Dumping de los salarios.* Éste resulta ser una modalidad del *dumping* social y se produce cuando los salarios que se pagan en el país exportador son tan bajos que representan una reducción considerable en los costos de producción y como consecuencia, sus efectos se ven reflejados en los precios de venta al extranjero.

*Dumping de transportes y fletes.* Se puede originar por el otorgamiento de concesiones en las tarifas de transporte y fletes, con lo cual se reduce su costo, por esa causa disminuye el precio de venta en el mercado extranjero.

*Dumping defensivo o pasivo.* Se produce cuando se combate a los competidores mediante una reducción violenta y tajante de precios para no dejarse arrebatar un mercado o para expulsarlos de él.

*Dumping directo.* Es aquel que se efectúa en contra de determinada producción del país importador, ya sea con el fin de impedir que nazca o para frenar su expansión y desarrollo.

---

<sup>12</sup> *Ibid.* P.267.

Dumping indirecto u oblicuo. Este tipo se manifiesta en un tercer mercado neutro, en el que un país ataca la industria y la exportación de otro que también concurre en el mercado receptor, cabe destacar que el mercado neutro o receptor no produce la mercancía afectada de *dumping*.

Dumping cambiario. Es aquel que se realiza con mercancías que provienen de países con moneda depreciada, esto supone una disminución en el valor numérico de sus gastos de producción al comprarlo a través del tipo de cambio establecido con las correspondientes a otros países que no han devaluado su moneda.

Dumping abierto. En este caso el precio de exportación refleja claramente la existencia del *dumping*.

Dumping encubierto. Es aquel que se encuentra disimulado, aparentemente el precio no es inferior al normal, pero de hecho existe una reducción sobre este, un ejemplo es otorgar condiciones favorables en aspectos tales como plazo de pago, intereses, etc.

Dumping inverso. Consiste en cargar a un producto en el mercado externo, un precio mayor que en el interno; esto es cuando un fabricante vende un producto en el exterior a un precio más alto que en el mercado interno, por lo que se podría decir que el *dumping* se practica en el mercado nacional. Esto sucede cuando la competencia en el exterior es menos aguda que en el interior.

Estas son algunas clases de *dumping*, aunque en la práctica se admiten otras clasificaciones que se deben a muy diversas causas, como por ejemplo, las de tipo político y financiero.

Lamentablemente, con frecuencia es difícil determinar el tipo de *dumping*, es por ello que la política económica está orientada hacia el *dumping* en general y los productores invariablemente solicitan protección en contra de cualquier tipo de *dumping*, al hacerlo así, desalientan las importaciones y aumentan su propia producción y beneficios.

### 1.2.3. EFECTOS DEL *DUMPING*

Los sujetos más directamente involucrados con la operación comercial a la que puede afectar el *dumping* son:

**a) El productor del país importador**, éste es uno de quienes sufre perjuicio por el *dumping* de productos provenientes de otros países, ya que compiten con el bien que es objeto de *dumping*.

Los productores nacionales encuentran una ardua competencia con los productos que se importan a precios desleales y anormales, con esto, se ven reducidas las posibilidades de éxito en sus negocios y con frecuencia se ven obligados a abandonar el mercado si el *dumping* cumple su cometido.

“El *dumping* es perjudicial, cuando impide el desarrollo de una industria nacional, no obstante si el *dumping* llega a dominar el mercado, puede haber el riesgo de que el país perjudicado tome medidas que contrarresten estos efectos, por ejemplo, estableciendo derechos antidumping”<sup>13</sup>.

**b) El importador**, ya que está más directamente vinculado al proveedor extranjero. El país importador sale perjudicado analizando las ventajas y desventajas que se mencionaron dado que:

- Reduce su capacidad productiva, y por tanto sus exportaciones.
- Genera más gastos de divisas y tiene que aumentar sus importaciones.
- Se suscitan problemas laborales y sociales como despidos, emigración, readaptación, etc.

**c) El exportador**, es el que efectúa la práctica de competencia desleal; es el sujeto activo básico del *dumping*, siendo el primer interesado en disfrazarlo y así procurar hacer intervenir a otros sujetos o a otros países para configurar la práctica desleal, evitando la sanción que corresponda al exportador.

---

<sup>13</sup> *Ídem.*

**d) Los consumidores del país importador**, “esta práctica afectará positiva o negativamente, según el caso, ya que son aquellos que adquieren el producto que es objeto de dumping”<sup>14</sup>.

Con frecuencia, los consumidores salen beneficiados con el *dumping*, pues adquieren bienes con precios inferiores a los normales, no obstante, se debe tener en cuenta que los efectos se dan a corto y a largo plazo.

Los efectos a corto y largo plazo son positivos para los consumidores, quienes obtienen mercancías con precios reducidos gracias a las primas o subsidios que al final pagan los consumidores y contribuyentes del país exportador.

#### **1.2.4. CÓDIGO ANTIDUMPING**

En la ronda de negociaciones llamada “Ronda Kennedy” (efectuadas durante el periodo comprendido entre 1973 a 1979), los miembros del GATT se vieron en la necesidad de tratar todo lo relacionado con las barreras no arancelarias al comercio. “En los acuerdos derivados de esta ronda se aprobó el llamado Código Antidumping, el cual reconocía el derecho de los países de sancionar conductas desleales de comercio internacional, estableciendo una normativa uniforme que diera más seguridad y restringiera la posibilidad de la sanción a los casos en que efectivamente hubiere competencia desleal”<sup>15</sup>.

Es así, que el “Código Antidumping nació como una consecuencia de una serie de acciones muy decididas de política comercial, tendientes a abrir la economía y a racionalizar los mecanismos de protección con un sistema más transparente y eficiente basado en el arancel”<sup>16</sup>.

Posteriormente, la negociación de la Ronda de Tokio de 1979 se dedicó principalmente a la armonización de las leyes antidumping de varios países y a

---

<sup>14</sup> Álvarez Avendaño, Juan Antonio, *Dumping y competencia desleal Internacional*, Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1995, pp. 40-41

<sup>15</sup> *Ibid.* P.81.

<sup>16</sup> Ortega Gómez, Armando. “El sistema antidumping mexicano: factor crítico de la apertura comercial”, *Revista Comercio Exterior, Bancomext, México*, Vol. 39, Num. 3, Marzo de 1989, p. 214.

buscar procedimientos rápidos y eficaces para la resolución de las controversias entre países por procedimientos antidumping.

El código se divide en tres partes, constituido por 16 artículos, que a continuación expondremos lo más esencial de su contenido a saber:

La primera parte, que se describe en este apartado por ser la más importante, constituye la base principal del citado código, abarcando los artículos del uno al trece.

En el artículo 1, se norman los principios a los cuales debe sujetarse un derecho antidumping, establecidas tales disposiciones en el artículo VI del GATT.

El artículo 2, establece la determinación de la existencia de *dumping*. En su apartado dos, determina la expresión "producto similar"; es decir, cuando un producto es idéntico en todos los aspectos al producto de que se trate o cuando el producto no es igual, entonces deberá tener características muy parecidas a las del producto considerado.

El artículo 3, establece la determinación de la existencia de daño, el cual se basará en pruebas positivas, hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas y estará comprendido de un examen objetivo, el cual incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de la producción.

En el artículo 4, se determina la definición del término "Producción nacional"; la expresión se entiende en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares.

El artículo 5, abarca lo que son los procedimientos e iniciación de la investigación, que va encaminada a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto *dumping*, que se iniciará previa solicitud hecha por la producción afectada, incluyendo suficientes pruebas de la existencia de *dumping*.

En el artículo 6, se consideran todas las pruebas que los proveedores extranjeros y todas las partes interesadas deberán presentar por escrito y que se consideren

útiles para la realización de la investigación. El apartado dos del mismo artículo, da amplia oportunidad a los exportadores, importadores, así como a los gobiernos de los países exportadores de examinar toda la información pertinente para preparar su alegato, con base en la información proporcionada, siempre y cuando ésta no sea confidencial.

El artículo 7, trata los compromisos relativos a los precios, es decir, si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos de revisar sus precios o de cesar la exportación a la zona de que se trate a precios *dumping*, en este caso, se podrán suspender o dar por terminados los procedimientos sin adopción de medidas provisionales o aplicación de derechos antidumping.

El artículo 8, establece lo relativo al establecimiento y percepción de derechos antidumping, es decir, cuando se han cumplido todos los requisitos para el establecimiento de un derecho antidumping, la cuantía será en un nivel igual o inferior a la totalidad del margen de *dumping* que habrán de adoptarse por las autoridades del país aduanero importador.

El artículo 9, trata lo referente a la duración de los derechos antidumping, los cuales permanecerán en vigor durante el tiempo necesario para contrarrestar el *dumping* que esté causando daño y cuando se justifique la necesidad de mantener el derecho, la autoridad investigadora lo analizará a petición de cualquier parte interesada que presente información probatoria de la necesidad del examen.

El artículo 10, se refiere a las medidas provisionales que únicamente se pueden adoptar siempre y cuando se haya llegado a la conclusión de que existe *dumping* y de que existen pruebas suficientes de daño y que son necesarias para impedir que causen daño. Estas medidas toman la forma de un derecho provisional o una garantía mediante depósito en efectivo o fianza y se establecerán por el periodo más breve posible, que no excede de cuatro meses; a menos que las autoridades interesadas lo soliciten, este tiempo no excederá de seis meses.

El artículo 11, trata lo relacionado a la retroactividad. Cuando se llegue a la conclusión de que existe un daño o amenaza de daño y el efecto de las importaciones objeto de *dumping* sea tal, que de no haberse aplicado medidas provisionales, se podrán percibir retroactivamente derechos antidumping por el periodo en que se hayan aplicado las medidas provisionales.

El artículo 12, contempla las medidas antidumping a favor de un tercer país. La solicitud para que se adopten medidas antidumping a favor de un tercer país habrá que presentarla a las autoridades del tercer país que lo solicite, esta solicitud debe ir apoyada con datos sobre los precios y con información detallada que muestren que las importaciones son objeto de *dumping* y que causan daño a la producción nacional del tercer país.

El artículo 13, se refiere a los países en desarrollo, donde los países desarrollados deberán tener particularmente en cuenta la situación especial de los países en desarrollo, cuando contemplen la aplicación de medidas *antidumping* en virtud del código. Los impuestos antidumping finalmente determinados, nunca rebasan el margen detectado de la práctica; todas las resoluciones se hacen públicas por medio del periódico oficial del gobierno, que para el caso concreto de nuestro país nos referimos al *Diario Oficial de la Federación* (DOF).

La segunda parte contempla los artículos 14 y 15. El primero de ellos comprende “el comité de prácticas antidumping” y a la vez el segundo regula los procedimientos relativos a “consultas, conciliación y solución de diferencias”.

Finalmente, la tercera parte comprende únicamente el artículo 16, en él se establecen “las disposiciones finales” referentes a la aceptación, adhesión, entrada en vigor y modificaciones del acuerdo.

En resumen, “el objetivo principal del Código Antidumping, es el de evitar que las prácticas antidumping constituyan un obstáculo al comercio internacional, estableciendo que dichas prácticas sólo pueden aplicarse contra el *dumping*”

cuando éste provoque, amenace causar daño importante a una producción existente o retrase sensiblemente la creación de una producción”<sup>17</sup>.

### 1.3. SUBVENCIONES

Hablando en materia de comercio, el vocablo subvención es sinónimo de financiamiento, los países desarrollados con nuevos sistemas de producción, con tecnología e investigaciones cuentan con un poderío económico que sería difícil alcanzar en poco tiempo para países en desarrollo.

Existen diversos sectores de producción en dichos países que cuentan con una inversión por parte de sus gobiernos, la cual se encuentra ligada a asesorías de técnicos especializados con maquinaria y equipos para la industria altamente desarrollados, además de facilitar el tránsito de sus mercancías, cosa que resulta un costo muy grande sobre el valor de las mercancías que se quieren exportar, todos estos factores dan lugar a que sus mercancías puedan tener una promoción de forma directa en sus precios, por lo que resulta una ventaja sobre el país al que llegan, pues no tienen competidores que los desplacen.

Por lo que definiremos subvención como: “cualquier prima o subsidio que concede un Estado, ya sea en forma directa o indirecta para la fabricación, producción o exportación de un bien”<sup>18</sup>, en general, este tipo de intervención estatal en el mercado distorsiona los resultados del comercio y afecta el patrón de ventajas comparativas de los países.

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC regula la materia de subvenciones y señala que existe tal cuando se manifiestan los siguientes aspectos:

- Hay una contribución financiera por parte del gobierno o cualquier organismo, es decir, cuando:

---

<sup>17</sup> Witker, Jorge, *Los códigos de conducta Internacional del GATT suscritos por México*, UNAM, México, 1988, p. 35.

<sup>18</sup> *Ibid.*

- a) La practica de un gobierno implique alguna transferencia directa de fondos, ya sea; donaciones, prestamos, posibles transferencias, etc.
- b) Un gobierno proporcione bienes o servicios que no sean de infraestructura general o compre bienes
- c) Un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación.
  - Cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994 y con ello se otorgue un beneficio.

Dicho Acuerdo dispone que un país puede utilizar el procedimiento de resolución de diferencias de la OMC para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables, o bien que el país puede iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos adicionales a las importaciones subvencionadas que se concluya causan un perjuicio a los productores nacionales.

Existen dos categorías de subvenciones:

**a) Subvenciones prohibidas.** Corresponde a que, la concesión se haya supeditada al logro de determinados objetivos de exportación, o bien, a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Se encuentran prohibidas porque están destinadas a distorsionar el comercio internacional específicamente y, por lo tanto, es muy probable que perjudiquen al comercio de los demás países.

Estas subvenciones pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, si mediante el procedimiento se concluye que la subvención es prohibida debe suprimirse de inmediato, de lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio.

**b) Subvenciones recurribles.** En este tipo de subvenciones, el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus

intereses, de no ser así, entonces se permite la subvención. El acuerdo determina tres tipos de perjuicios que este tipo de subvenciones pueden causar:

- Un daño a una rama de producción de un país importador
- Perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados
- Las subvenciones internas pueden perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país

En caso de que el órgano de solución de diferencias determine que la subvención tiene efectos desfavorables, entonces, se debe suprimir la subvención o eliminar los efectos desfavorables, igualmente se puede imponer un derecho compensatorio cuando las importaciones de productos subvencionados perjudiquen a los productores nacionales.

Algunas de las disciplinas establecidas para determinar si un producto esta subvencionado, son similares a las establecidas en el acuerdo antidumping, es decir, el procedimiento para la iniciación y realización de investigaciones y normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas compensatorias. El exportador subvencionado puede también elevar sus precios de exportación como alternativa a la aplicación de derechos compensatorios a sus exportaciones.

## **CAPÍTULO II**

### **IMPLICACIONES DEL *DUMPING* EN LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-CHINA**

Fue en 1963, cuando China montó por primera vez una exposición industrial y comercial en la Ciudad de México, ello marcó el reinicio de un intercambio económico, el cual se suspendió en diciembre de 1967; no fue sino hasta en febrero de 1972 que se restablecieron las relaciones diplomáticas y a partir de entonces se han dado una serie de visitas oficiales a fin de desarrollar los vínculos económicos y culturales.

Los presidentes de México han visitado China en 1973, 1978, 1986, 1994 y 1996; con lo que México ha demostrado la importancia de mantener vínculos con aquella nación asiática; a su vez, los mandatarios chinos han correspondido las visitas en 1981, 1990 y 1997. Así los gobiernos de ambos países han podido intercambiar puntos de vista en la relación bilateral, estas visitas han sido clave y han marcado las relaciones comerciales.

El presidente Vicente Fox realizó una visita de Estado en junio de 2001, donde proclamó la importancia de aliarse estratégicamente con China, así como el interés en aumentar el comercio bilateral para que éste fuera más ecuánime, ya que existía un fuerte déficit para nuestro país.

Esto principalmente se debió a intereses de carácter económico, ya que China estaba por entrar a la OMC y por el apoyo que obtendría México por parte de China para ocupar un asiento en el Consejo de Seguridad de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) como miembro no permanente. El resultado de la reunión dio un nuevo impulso a la relación bilateral y se evidenció la voluntad de ambos gobiernos por propiciar un acercamiento sustentado en la convergencia de intereses entre las dos naciones dentro del escenario internacional, exigiendo la participación de ambos gobiernos por su influencia decisiva en los asuntos mundiales.

“Así, en septiembre de 2003, México fue el marco para la celebración de la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC, que se llevó a cabo en Cancún, donde México aprovechó su participación para tratar pendientes en materia de contrabando, diferencias comerciales y negociaciones bilaterales con China, acordando hacer trabajo de alto nivel para contrarrestar el contrabando, así como detectar presuntas prácticas desleales de comercio”<sup>19</sup>.

Por tanto, gracias al interés mostrado durante los últimos años, China y México han mantenido un nuevo desarrollo en los proyectos de cooperación económica y tecnológica, sobre todo, las corporaciones interesadas de China y México han seguido negociaciones sobre cooperación y, la inversión de China en México en proyectos de pesca, elaboración de vestido, cultivo de hongos etc.

El 13 de octubre de 2008, un grupo de empresarios mexicanos visitaron China como parte de la estrategia para que industriales y empresarios mexicanos aprovecharan el potencial comercial que representan más de 1.300 millones de chinos, todo ello, derivado de la visita que realizó el presidente Felipe Calderón a China en julio de 2008 donde “México y la nación asiática firmaron un memorando de entendimiento en materia de cooperación de negocios bilaterales, el cual identificará las áreas de trabajo conjunto que puedan reforzar las inversiones entre las dos naciones”<sup>20</sup>.

Lo que resulta paradójico es que siendo el comercio con China de apenas 1% del total de las transacciones comerciales mexicanas, muchos de los productos de la economía informal que se venden en nuestro país son chinos, pero lo que inquieta es la rapidez en el aumento de las importaciones Chinas hacia México y el desequilibrio comercial con aquel país, mismo que representa una tercera parte del saldo negativo total. (ver cuadro 1)

---

<sup>19</sup> Becerril Saldaña, Gazcon, “Abre México nuevos frentes de negociación comercial”, *Periódico el Financiero*, México, Lunes 15 de septiembre de 2003, p. 17.

<sup>20</sup> [www.oem.com.mx/tribunadesanluis/notas/n865347.html](http://www.oem.com.mx/tribunadesanluis/notas/n865347.html). Fortalecen México y China relaciones comerciales.

En cuanto a la actividad comercial, ésta se ha incrementado desde fines de la década de los ochenta, principalmente a partir de 1989; el comercio se elevó y el intercambio fue favorable para México, aunque la tendencia se ha revertido.

Gracias a las políticas de apertura de ambos países, se han aumentado las relaciones con el exterior, lo que los coloca en un lugar estratégico, generando un aumento en sus importaciones como en sus exportaciones. Aunque existe una variación entre ambos, ya que China esta experimentando una mayor cantidad en relación a sus exportaciones, lo que se ve representado con un superávit en su Balanza Comercial Total, en tanto que, en México las importaciones son mayores que las exportaciones, lo que provoca un déficit en la balanza comercial.

Si bien es cierto, México ha entrado al mercado chino con diversos productos, pero aún no se puede hablar de una relación comercial equitativa, en el sentido que importamos grandes cantidades de productos chinos, en comparación con las exportaciones que se concentran en pocos productos; este comportamiento se debe principalmente, al desconocimiento de ese mercado por parte de los empresarios mexicanos. Lo anteriormente expuesto encuentra refuerzo en lo que establece el cuadro 1.

**Cuadro 1**  
**Balanza comercial de México con China (1990-2008/1)**  
**Valores en miles de dólares.**

<b>Año</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Comercio Total</b>	<b>Balanza Comercial</b>
1990	8,990	15,842	24,832	-6,852
1991	62,640	142,375	205,015	-79,735
1992	20,638	430,165	450,803	-409,527
1993	44,782	386,449	431,231	-341,667
1994	42,167	499,659	541,826	-457,492
1995	215,767	520,587	736,354	-304,820
1996	203,490	759,710	963,200	-556,220
1997	142,075	1,247,382	1,389,457	-1,105307
1998	192,306	1,616,501	1,808,807	-1,424195
1999	174,212	1,921,062	2,095,274	-1,746850
2000	310,433	2,879,625	3,190,058	-2,569192
2001	384,861	4,027,259	4,412,120	-3,642398
2002	653,918	6,274,387	6,928,305	-5,620469
2003	974,374	9,400,596	10,374,970	-8,426222
2004	986,311	14,373,847	15,360,158	-13,37536
2005	1,135,551	17,696,345	18,831,896	-16,560794
2006	1,688,112	24,437,519	26,125,631	-22,749407
2007	1,895,900	29,791,947	31,687,847	-27,896047
2007/1	1,010,273	15,867,924	16,878,197	-14,857651
2008/1	1,266,895	19,888,358	21,155,253	-18,621463

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México (fecha de consulta octubre 2008)

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

Nota 2: Las exportaciones de 1990 a 1994 la atribución de país sigue el criterio de país comprador.

A partir de 1995 el criterio utilizado es el de país destino. /1 periodo enero-julio.

Como se puede observar, desde 1990 la balanza comercial ha resultado año con año deficitaria ante China, pero mientras en el primer año de referencia fue de sólo 6.8 millones de dólares, “en 2000 el déficit comercial de México fue muy elevado, pues por cada 14 dólares de mercancías importadas de China, México exportó a ese país un dólar en promedio”<sup>21</sup>. En 2001 la balanza comercial que había entre México y China representó un déficit de “tres mil 642.4 millones de dólares para nuestro país”<sup>22</sup>. “Para finales de 2003 se generó un déficit de casi nueve mil millones de dólares entre las importaciones y las exportaciones que se realizaron

<sup>21</sup> (AFP) “Temen al *dumping* y a la mano de obra barata de China”, Periódico el Financiero, México, 17 de Septiembre de 2001, p.23.

<sup>22</sup> López, Alma. “Empresas mexicanas a la conquista del mercado chino”, Periódico el Financiero.

hacia ese país, la S.E aseguró que la relación comercial entre ambos ha dejado en los últimos años una balanza con saldo negativo para nuestro país”<sup>23</sup>.

Al margen de la invasión de productos chinos y su creciente participación en el mercado nacional, existe un constante deterioro de la balanza comercial de México ante ese país de Asia.

“Uno de los factores que explican la creciente supremacía de China en los mercados mundiales son los bajos costos de la industria en ese país, principalmente, por la mano de obra tan barata y el incremento de la productividad”<sup>24</sup>.

En conclusión, en la parte económica, se ha dado más un factor perjudicial para México, ya que el déficit desfavorable ha ido aumentando considerablemente en forma creciente, y esto se debe principalmente a las limitaciones del sector exportador, por lo que sería necesario buscar espacios de mercado que podrían ser atractivos para los chinos y así favorecer las exportaciones mexicanas e inclinar la balanza a nuestro favor.

En cuanto a las importaciones y exportaciones, gracias a las políticas proteccionistas que manejaba México, el balance de los intercambios fue prospero para la economía mexicana; en 1971 México exportó 4 millones de dólares y para 1980 la cantidad se elevó a 93 millones de dólares, exportando fertilizantes y fibras sintéticas que representaron 70% de las exportaciones mexicanas a China, en tanto que China exportó a México, arroz, aceites, lubricantes, maquinaria y herramienta.

Con todo, el comercio comenzó a realizarse aún más a partir de 1989, cuando alcanzó 300 millones de dólares, este intercambio fue favorable para nuestro país durante casi todo el decenio de los ochenta, Sin embargo, se ha revertido, ya que

---

<sup>23</sup> Saldaña, Ivette. “En septiembre, primera ronda de negociaciones México-China”. Periódico el Financiero, México, Lunes 16 de Agosto de 2004, p. 18.

<sup>24</sup> Rodríguez Gómez, Javier. “En la mira, el contrabando de productos chinos” *Op cit*, p.15.

los productos manufacturados que son intensivos en mano de obra, componen la principal fuerza de las exportaciones de China a México.

No obstante, las industrias mexicanas que se han visto más afectadas con la relación comercial son: la minera, juguetera, zapatera, textil, las cuales han presionado al gobierno para tomar medidas y evitar su quiebra, por otro lado, las industrias exportadoras chinas se vieron beneficiadas con el estatuto de Nación Más Favorecida (NMF) que le otorgó Washington, lo que le permitió exportar a Estados Unidos, el cual sirvió de trampolín para tener acceso al mercado mexicano.

La relación bilateral entre México y China no ha estado exenta de fricciones comerciales, ya que el gran incremento de las exportaciones chinas hacia México han provocado roces por problemas de *dumping*, por lo que en varias ocasiones México se ha visto en la necesidad de imponer cuotas compensatorias a productos chinos, ya que han entrado al país en condiciones de *dumping* como son: bicicletas, juguetes, prendas de vestir, calzado, carreolas, andaderas, por lo que, en 1991 México aplicó cuotas compensatorias hasta 1105% a más de cuatro mil productos chinos resultado de las prácticas desleales realizadas por China.

México importó hasta el año 2002 de China, 6.274.4 millones de dólares mientras que lo que exportamos fueron 974.4 millones de dólares, afectando sobre todo a productos mexicanos, ya que los productos nacionales están siendo desplazados por los productos importados manufacturados intensivos en mano de obra y capital.

El cuadro número 2 muestra la brecha existente en relación a las importaciones y exportaciones realizadas por México desde 1993 hasta el primer semestre enero-julio 2008. Ver cuadro 2.

## Cuadro 2

Importaciones y Exportaciones realizadas por México a China  
(1993-primer semestre Enero-Julio 2008)  
Valor en millones de dólares

Año	México	
	Importaciones	Exportaciones
1993	386.4	44.8
1994	499.7	42.2
1995	520.6	215.8
1996	759.7	203.5
1997	1247.4	142.1
1998	1616.5	192.3
1999	1921.1	174.2
2000	2879.6	310.4
2001	4027.3	384.9
2002	6274.4	653.9
2003	9400.6	974.4
2004	14373.8	986.3
2005	17696.3	1135.6
2006	24437.5	1688.1
2007	15,867.9	1895.9
2008	19888.4	1266.9

Fuente: Elaboración propia con datos de la SE y Banco de México. (Octubre 2008)

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

Como se puede observar, es clara la diferencia entre estas dos naciones a nivel internacional, así como la dinámica que realizan ambas frente a la ampliación en sus relaciones comerciales.

Aunque las exportaciones mexicanas aún no tienen un fuerte peso en la economía china, se están haciendo esfuerzos por llegar a esa nación asiática, la cual cuenta con mil 285 millones de habitantes y su economía se encuentra en una etapa de acelerado crecimiento y de apertura.

Este proceso ha empezado a impulsar el crecimiento de las relaciones comerciales con México, pues “nuestro país elevó sus exportaciones a China de 174 millones de dólares en 1999 a 653.9 millones de dólares en 2002. De igual

forma las importaciones aumentaron de mil 921 millones de dólares a 6 mil 274.4 millones de dólares en ese mismo lapso<sup>25</sup>.

“De acuerdo con datos de la SE, al primer semestre de 2007 México le vendió a China productos por el equivalente a 853,797 dólares, en contraste le compró el equivalente a 13.15 millones de dólares. Ya para 2008 las importaciones chinas tuvieron el mayor crecimiento en el país durante el periodo enero-julio, el valor de estas alcanzo los 19,888 millones de dólares frente a los 15,867 millones de dólares del mismo lapso de un año anterior, según la SE<sup>26</sup>.”

Cabe señalar que las importaciones de esa nación asiática crecieron más que las realizadas desde Estados Unidos, 16.81%, aunque este último país sigue siendo el principal mercado de importación para México, con un valor de envíos de 91,679 millones de dólares, durante enero-julio de 2008. Pero la competencia entre ambos mercados es inevitable, tanto en México como en otros países, cabe recordar que china desplazo a México en 2002 como principal proveedor de EU.

Cabe destacar que la mercancía que más compramos de ese país asiático, “están las unidades de memoria; consolas de video juegos; impresoras láser; monitores macromáticos de tubo; módems y fuentes de poder. Y lo que más vendemos a los chinos, según Economía; son minerales de cobre y concentrados; aleaciones de cobre; chatarra o desperdicios de aluminio; cerveza de malta; camarones; langostinos y barras de aluminio<sup>27</sup>”, entre otras cosas.

Debido a las ventajas con las que cuenta China, México ha estado perdiendo lugares en la lista de competitividad global. “Así encontramos que de 1996 al 2003, bajó de la posición 33 a la 45, mientras que China subió del 36 al 33 en el mismo periodo. Un efecto de esto es la salida de empresas del país,

---

<sup>25</sup> Colin, Marbella. “Crecieron 52% las exportaciones mexicanas a China durante los primeros cinco meses de este año”, Periódico el Financiero, México, Lunes 28 de julio de 2003, p.36.

<sup>26</sup> [www.cnnexpansion.com/negocios/2008/19/20ser-competitivo-o-morir-ante-china](http://www.cnnexpansion.com/negocios/2008/19/20ser-competitivo-o-morir-ante-china). “Ser competitivo o morir ante China.”

<sup>27</sup> [www.cnnexpansion.com/economia/2008704722/china-y-mexico-negocian-cuotas](http://www.cnnexpansion.com/economia/2008704722/china-y-mexico-negocian-cuotas). “China y México negocian cuotas”.

principalmente de la industria maquiladora, perjudicando el empleo de una parte importante del territorio nacional”<sup>28</sup>.

“Para 2008 el Índice de competitividad del Foro Económico Mundial (WEF) en materia de comercio exterior ubicó a nuestro país en la posición 105 de 134 países, debido a todas las dificultades que se han dado en este rubro”<sup>29</sup>.

México se había apoyado en su cercanía geográfica al principal mercado del mundo para sus exportaciones, y en sus menores costos laborales relativos a los prevalecientes en Estados Unidos. Sin embargo, “esta ventaja ha sido seriamente dañada por la competencia que representan los productos chinos, país donde los salarios son significativamente menores y existe la mayor fuerza de trabajo del mundo”<sup>30</sup>.

Tal y como se ha manifestado en párrafos precedentes, encontramos que con China no tenemos una relación económica importante, salvo que desde el “2002 China es el segundo proveedor de México, con una tasa de crecimiento promedio anual de 26.3% de 1993 a 2003; las compras se concentraron en auto partes, electrónica, juguetes y zapatos”<sup>31</sup>. Sin embargo, en los próximos años, tiende a mostrarse un “fortalecimiento de la relación bilateral México-China, ya que han surgido varios mecanismos para impulsar y fortalecer las exportaciones hacia ambas partes”<sup>32</sup>, todo dependerá fundamentalmente de la capacidad de los mexicanos para penetrar con mayor vigor en el mercado asiático.

Como se puede observar, es claro que el intercambio comercial para México es elemental, sobre todo ya que de esta manera, el sector exportador incrementa su crecimiento, reflejándose con la presencia de productos nacionales en mercados extranjeros, generando una expansión de la producción, lo que genera más y mejores salarios, lo cual se refleja en el incremento de los ingresos del país.

---

<sup>28</sup> *Ibid.*

<sup>29</sup> [www.elfinanciero.com.mx](http://www.elfinanciero.com.mx). “Hay focos rojos en comercio exterior”.

<sup>30</sup> Solís Mendoza, Benito. “La globalización y la creciente importancia de China”, Periódico el Financiero, México, Martes 23 de Septiembre de 2003, p.43.

<sup>31</sup> Sin autor, “China competencia comercial con México y Centroamérica” en Revista Comercio Exterior, Vol. 55, Núm. 3, Marzo de 2005. p. 32.

<sup>32</sup> Colin, Marbella. “Surgen varios mecanismos para fortalecer la relación entre México y China”, Periódico el Financiero, México, Martes 5 de Octubre de 2004, p. 11<sup>a</sup>.

Finalmente, se llega a la conclusión de que la relación comercial entre México y China ha seguido una tendencia deficitaria para nuestro país, principalmente a partir de los años ochentas, ello debido al progreso económico conseguido por China a nivel internacional, esto a partir principalmente de sus reformas económicas emprendidas y de su incursión a la Organización Mundial del Comercio.

Sin embargo, a pesar de lo importante que es la relación México-China, existe una falta de actividad por parte de nuestro país, por lo que es considerable que México realice reformas estructurales para hacer frente a la competitividad que esta manejando China en el ámbito comercial a nivel internacional, a fin de responder de manera efectiva y duradera a las nuevas exigencias y oportunidades de la relación, pese a su complejidad y diversidad.

Para México, China constituye un gran competidor tanto en el área nacional como internacional, por lo que es necesario hacer del gigante asiático un aliado en nuestro desarrollo comercial. El acercamiento y el profundo conocimiento de las capacidades y limitaciones de cada uno serán vitales para el logro de esa alianza.

Actualmente, con el proceso de apertura de los dos países es importante la búsqueda de nuevas relaciones bilaterales que lejos de contraponerlos, los acerque a un intercambio equilibrado, ahora están compitiendo en el mercado internacional por la atracción de inversión extranjera y nuevos mercados, siendo Estados Unidos el principal interlocutor comercial para ambas economías.

## **2.1. PROCESO DE APERTURA COMERCIAL CHINA A PARTIR DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA**

A partir de que China emprendió una política económica caracterizada por una mayor vinculación al exterior. Se instauró la política de puertas abiertas que consistió en una apertura gradual de la economía china al exterior. Tal política significó una ruptura con el maoísmo.

De 1949 a 1976, el comercio nunca representó más del 6% del PIB, pues la actividad no se consideró el motor del desarrollo, además de que se evitaba tener

contacto con todo aquello de fuera que pudiera contaminar el proceso de construcción del “socialismo puro”. En general, en China el comercio había mantenido una tendencia deficitaria; de ahí que el objetivo primordial de la apertura fuese equilibrar el intercambio.

Por lo que el proceso de apertura dio inicio totalmente en 1979 en el sector agrícola, brindando mayor libertad al comercio exterior y a la inversión extranjera directa. “Dadas las decisiones de política económica, el proceso de apertura podría clasificarse en dos etapas: una relacionada con la descentralización de 1979 a 1991 y otra con la reducción arancelaria de 1992 a 1997”<sup>33</sup>.

Casi al inicio de la apertura (1980) se incrementaron la estructura y el nivel arancelarios a fin de estimular la producción interna, importar bienes de capital y castigar el consumo de bienes suntuarios, por lo que algunas mercancías soportaron un arancel de más de 100%.

En lo referente a las decisiones de comercio externo en empresas y gobiernos locales, la descentralización administrativa facilitó un sistema de incentivos para promover el desarrollo económico local. De esta manera, se inició formalmente la apertura, aunque el gobierno todavía controlaba las exportaciones de ciertas mercancías, permitiendo a los gobiernos locales contratar y expandir gradualmente sus exportaciones de mercancías bajo su control.

En 1984 el Ministro de Comercio Exterior y Cooperación Económica (MCECE) controló el 79% de las exportaciones y 65% de las importaciones y surgieron empresas privadas y corporaciones locales de gobierno dedicados al comercio externo.

Lo más relevante durante la primera fase (1979-1985) se privilegió la línea costera y se establecieron cuatro Zonas Económicas Especiales (ZEE) en Shenzhen, Zhuhai, Shantou (en Guangdong) y Xiamen (Fujian) para atraer capital externo mediante un tratamiento especial y un entorno favorable.

---

<sup>33</sup> González García, Juan. “Apertura Económica en China y México” *Op cit*, p. 993.

En 1990 se dio un gran impulso al distrito de Pudong en Shanghai, convirtiéndose en centro económico, financiero y comercial de carácter internacional.

Asimismo, en 1991 se emitieron siete leyes y regulaciones sobre los derechos de propiedad intelectual y China empezó a tomar parte en diez organizaciones y convenciones, a participar activamente en los procesos de negociación sobre derechos de propiedad intelectual y a contribuir en la conclusión de los acuerdos.

Las medidas de descentralización dieron como resultado que en 1992 las exportaciones controladas representaran sólo 15% del total y las importaciones 18.3%. En ese mismo año, el gobierno emprendió otras iniciativas encaminadas a una mayor liberalización. “En enero, los aranceles a las importaciones de 225 productos se redujeron de 45 a 30%, en abril se abolieron recargos a las importaciones de entre 20 y 80% sobre 14 productos y en diciembre se anunció una nueva reducción de 7.3% para otras 3371 mercancías”<sup>34</sup>.

La política comercial para reducir las barreras arancelarias y no arancelarias se llevó a cabo mediante diversos instrumentos de política comercial como: aranceles de importación y exención a exportaciones, contratación del cambio externo para exportaciones y empleo de licencias, cuotas, asignación de exportaciones e importaciones y otros controles cuantitativos sobre esas transacciones.

La tercera fase se orientó hacia una apertura del país. A principios de 1992, el Consejo de Estado, decidió abrir seis ciudades más a lo largo de Yangtzé, así como trece ciudades fronterizas y dieciocho capitales de provincias del interior para atraer IED.

En noviembre de 1996, en la reunión anual de la APEC en Filipinas, China se comprometió a liberalizar aún más la IED en el corto, mediano y largo plazo reduciendo su promedio arancelario a 15% para el 2000, “el primero de octubre de 1997 volvió a bajar sus tarifas a una tasa de 26% incluyendo 4874 rubros sobre un total de 6623, y se redujo la tasa promedio de 23% prevaleciente a 17%”. Así

---

<sup>34</sup> *Ibid.*

pues, la tasa promedio aritmética de China es el doble de la de México, lo cual no le ha implicado que pierda su posición como la nación en desarrollo en mantener los mayores intercambios comerciales con el mundo ni ver disminuidos los flujos de IED<sup>35</sup>.

## 2.2. EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA DE CHINA

Con el liderazgo del presidente Deng Xiao Ping, China comenzó una profunda transformación que incluyó la apertura de la economía y la modernización de sus sistemas de producción. China dejó atrás un sistema económico de planeación central, cuyos resultados, en términos generales habían sido desastrosos. “De 1958 a 1962 la política de Mao Zedong del *Gran Salto Adelante* concluyó con un tremendo fracaso económico y una hambruna que causó más de 25 millones de muertos. Mas adelante, en 1966 la revolución cultural emprendida por Mao para recuperar el poder implicó la movilización de millones de guardias rojos en contra de las estructuras administrativas y económicas vigentes, causando un decenio de incertidumbre y desorden social con altos costos en la producción y el nivel de vida de la población<sup>36</sup>.”

A la muerte de Mao, Deng Xiao Ping, inició una serie de reformas que incluyó la privatización de la agricultura, la reconversión de las empresas estatales, concediéndoles mayor autonomía para la toma de decisiones y sujetándolas a compromisos de desempeño; la fijación de precios por medio del mercado, el impulso al comercio exterior y a la inversión extranjera.

Durante los años ochenta, la economía china creció a una tasa media anual del 9.5%, la marcada celeridad de su desarrollo, la introducción paulatina de los mecanismos de mercado y la transición de un sistema de planificación centralizada a un modelo progresivamente dominado por el mercado, la integración estratégica en vez de indiscriminada en la economía mundial o la ausencia de privatizaciones masivas de la tierra y de las empresas industriales

---

<sup>35</sup> *Ibid.* p. 995.

<sup>36</sup> *Op cit.*

son algunos de los factores que explican los buenos resultados que han impulsado la transformación que ha caracterizado a la economía china.

Estas reformas culminaron con la entrada de China a la OMC en 2001, lo que significó menos tiempo para la aplicación de los compromisos pactados, de acuerdo con las normas de la OMC, lo que a su vez aceleró los cambios estructurales en la economía y en la organización de su sistema político.

“La transformación estructural de la economía que se dio desde 1978 ha sido muy intensa, y es sin lugar a dudas uno de los grandes factores del cambio en Asia”<sup>37</sup>. Por lo que hoy, se define como una economía socialista de mercado: 80% del PIB lo generan agentes económicos que buscan maximizar utilidades y se rigen por las leyes de la oferta y la demanda y, al mismo tiempo, el Partido Comunista de China y el gobierno prevalecen en la conducción de la economía. Las empresas propiedad del Estado son agentes económicos muy importantes, ya que poseen la mayor parte de los activos productivos. Subsisten también diversas restricciones a la emigración de las personas del campo a las ciudades.

“Los resultados de las reformas de la economía socialista de mercado han sido notables tanto en el plano macroeconómico y de comercio exterior, como por los cambios en la estructura productiva de la economía, tan solo de 1957 a 1978 el consumo *per cápita* aumentó 1.7% promedio anual, en tanto que en 1978-2001, la tasa de crecimiento se triplicó hasta un promedio de 7.1%. El aumento del PNB por habitante fue de 8.7% en 1981-1991 y de 10.4% en 1991-1995”<sup>38</sup>.

Por su parte, la tasa media anual de crecimiento del PIB inferior a 5% antes de la reforma fue de 10.2% y de 12.8% en 1990-1995, la mayor del mundo, en contraste, en México antes de la apertura comercial el crecimiento era de 1.0% y para 1995, 1.1%.

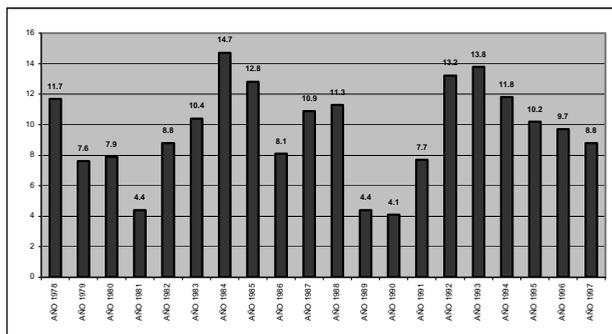
---

<sup>37</sup> López Villafañe, Víctor. “El desarrollo de Asia-Pacífico al inicio del siglo XXI”, Revista Comercio Exterior, Bancomext, México, Vol. 52, Núm. 9, Septiembre de 2002, p. 804.

<sup>38</sup> *Ibid.*

“En 1996 y 1997 el PIB de China creció 9.7 y 8.8% respectivamente, al mantener una tasa de crecimiento anual del PIB de 11.2% de 1980 a 1998 y de 7.6 de 1998 a 2000. Esto demuestra que, el crecimiento del PIB no fue alto sino sostenido”<sup>39</sup>. Ver gráfica 1.

**GRAFICA 1**  
**China: Evolución del PIB, 1978-1997**  
**(Porcentajes)**



**FUENTE:** Revista Comercio Exterior (agosto 2007)

Como se puede apreciar, “el incremento del PIB fue de más de 75 en 17 de los 20 años transcurridos de 1978 a 1997”<sup>40</sup>. En suma, las estadísticas mencionadas indican que China ha registrado desde 1978 un crecimiento elevado y estable, basado en una industrialización sostenida.

En 2000, los servicios representaron 33% del PIB y ocuparon 27% de la fuerza de trabajo, cifras todavía menores a las de países de desarrollo similar, pero mucho mayores que las registradas en 1980, 21% del PIB y 13% del empleo.

En el año 2001, la economía de China continuó incrementándose a un ritmo acelerado. Según estudios estadísticos, el PIB fue de 9'593,300 millones de yuanes, lo que representó un incremento del 7.3%, el valor agregado del sector industrial primario fue de 1,461 mil millones de yuanes, es decir, un aumento del

<sup>39</sup> *Ibid.*

<sup>40</sup> Bustelo, Pablo. “Interpretaciones y enseñanzas de la reforma económica china (1978-1998)”, en Revista Comercio Exterior, Bancomext, México, Julio de 1999, p. 604.

2.8%; el sector secundario, registro un incremento de 8.7% y el sector terciario, representó un incremento de 7.4%.

“En 2002, la economía china se expandió 8% casi el triple de lo que se pronosticaba para el mundo en general, debido al crecimiento de las exportaciones y las inversiones extranjeras”<sup>41</sup>.

En 2004 el PIB de China totalizó 13,651.500 millones de yuanes, representando un incremento de 9.5% comparado con el año anterior. “En 2005 presencié una situación económica buena, vio subir en cierto modo la estabilidad del funcionamiento económico y mejorar la coordinación del desarrollo, en este año el PIB totalizó 18,232,100 millones de yuanes, un incremento de 9,9% en comparación con el año anterior. En 2006 la economía nacional y el desarrollo social de China consiguieron logros importantes, el PIB totalizó 20,940.700 millones de yuanes, lo que supone un incremento de 10.7% en comparación con 2005”<sup>42</sup>. Ver cuadro 3.

**Cuadro 3**  
**Producto Interno Bruto de China**

Año	Monto (millones de yuanes)	Incremento en comparación Con el año anterior
2004	13,651.500	9.5%
2005	18,232.100	9.9%
2006	20,940.700	10.7%

Fuente: Elaboración propia con datos de [www.china.org.cn](http://www.china.org.cn)

En otro orden de ideas, es importante destacar que la inserción de China en la economía mundial ha progresado extraordinariamente, cuenta de ello, es que la suma de importaciones y exportaciones de mercancías, que apenas suponía un 10% del PNB en 1978, alcanzó 40% en 1995. “El coeficiente de exportaciones paso de 6 a 21% en ese periodo, el comercio exterior se multiplicó por más de 16 al pasar de \$20,000 millones de dólares en 1978 a más de \$325.000 millones en

<sup>41</sup> Sin autor, “Crece 8% la economía de China”, Periódico el Financiero, México, Martes 31 de Diciembre de 2002, p. 9.

<sup>42</sup> *Ibid.*

1997”<sup>43</sup>. “La economía china especializó sus exportaciones: en 1992, 40% era de escaso valor agregado, pero a partir de 1995 los productos de alta tecnología crecieron 50%, en especial los electrónicos, maquinaria y equipo, lo que representó cierta diversificación”<sup>44</sup>.

A pesar de que China aún no es un país rico, en 2004 su ingreso per cápita fue de 1,270 dólares, por debajo del promedio del ingreso de otros países, parece conformar todas las definiciones de un gran país, “tiene una economía de 1600 millones de dólares, equivalente a la de América Latina en su conjunto, en 2004 las exportaciones sumaron 593.400 millones de dólares”<sup>45</sup>. Y a partir de su acceso a la OMC, entre 2001 y 2005 China duplicó el valor total de su comercio exterior, elevando su participación en el comercio mundial de un 4 al 6.7%.

Las exportaciones se incrementaron a un ritmo mayor que el de las importaciones. “El superávit comercial de China logró triplicarse en apenas un año: de 32,000 millones de dólares registrados en 2004, a un nuevo récord con 101,900 millones de dólares en 2005 y en la primera mitad de 2006 el superávit comercial del país se elevó en un 54.9% respecto al mismo periodo de 2005, alcanzando los 75,500 millones de dólares y convirtiéndose en la tercera potencia comercial del mundo sólo detrás de Estados Unidos y Alemania”<sup>46</sup>.

Según datos que dio a conocer la “Administración General de Aduanas de China, entre enero y septiembre de 2007, el valor de las importaciones y exportaciones del país ascendió a 1 billón 500 mil millones de dólares”<sup>47</sup>, cifra que representa un aumento de más del 20% en comparación con el mismo periodo del 2006 y por otra parte acumuló un superávit de más de 180,000 millones de dólares.

---

<sup>43</sup> Bustelo, Pablo. “Interpretaciones y enseñanzas de la reforma económica China” *Op cit.*

<sup>44</sup> Neme Castillo, Omar. “La ventaja comparativa de China y México en el mercado Estadounidense” *Op cit.*, p.516.

<sup>45</sup> Sin autor, “La competencia manufacturera de China con América Latina”, en *Revista Comercio Exterior*, Vol. 56, Núm. 11, Noviembre de 2006, p. 1004.

<sup>46</sup> [www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2006-10/05/content\\_326282.htm](http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2006-10/05/content_326282.htm). Luces y sombras del comercio exterior chino.

<sup>47</sup> [www.spanishpeopledaily.com.cn/31](http://www.spanishpeopledaily.com.cn/31). Valor de importaciones y exportaciones alcanza 1 billón 500 mil millones de dólares entre enero y septiembre de 2007.

Además, a medida que la estructura de los productos exportados del país continua optimizándose, los artículos electromecánicos con alto valor añadido ocupan una proporción cada vez más alta entre las exportaciones chinas, “la exportación de dichos productos sumó unos 500 mil millones de dólares, cifra que represento el 60% del valor total durante dicho periodo”<sup>48</sup>.

Junto con el crecimiento de la demanda mundial de productos chinos y la actual migración de las Industrias desde los países desarrollados a aquellos en vías de desarrollo, el enorme superávit comercial chino ha venido respaldado por las políticas gubernamentales de fomento de las exportaciones y restricción de las importaciones.

“La OMC previó que China se ubicará por primera vez como el mayor exportador de mercancías del mundo en 2008, tras desbancar en sólo cuatro años a las potencias de Japón en 2004, Estados Unidos en 2007 y hará lo mismo con Alemania en 2008”<sup>49</sup>. El dominio chino se afianzó sobre el mercado preponderante de México, America del norte, y sobre la región más importante como destino de las exportaciones mexicanas, la Unión Europea.

El desempeño económico de China a partir de las reformas ha sido sobresaliente; se han fortalecido los cambios estructurales y la apertura a la IED, donde el sector privado surgió como la base del crecimiento.

Así, la atracción de IED fue fundamental en las políticas económicas para el proceso de industrialización orientado a la exportación. “China ha recibido una cuantiosa IED, cuyo flujo anual paso de 2,300 millones de dólares en 1983 a 40, 700 millones de dólares en 2001”<sup>50</sup>. Tan sólo en ese año, China era el segundo mayor receptor de inversión directa, después de Estados Unidos, obteniendo una cuarta parte de la inversión mundial y una tercera parte de la dirigida al Tercer

---

<sup>48</sup> *Ibidem*.

<sup>49</sup> <http://eleconomista.com.mx/negocios/2008/07/14/552/china-desbanca-a-potencias-exportadoras>. China desbanca a potencias exportadoras.

<sup>50</sup> Neme Castillo, Omar. *Op cit*.

Mundo, por lo que China se ha convertido hoy por hoy en la gran captadora de IED. En China se instalan las industrias más avanzadas e intensivas en tecnología desde los años noventa, “China se ubicó así como el primer destino de Inversión Extranjera en el mundo en desarrollo, con flujos de 61,000 millones de dólares en 2004”<sup>51</sup>, lo que ha servido para que se convierta en un país industrializado.

En paralelo a los llamados a su responsabilidad, para la estabilidad de la economía mundial, China es un país en desarrollo que “seguirá necesitando, para sostener su crecimiento grandes cantidades de IED que en el 2005 llegó a 60,300 millones de dólares y en 2006 superó los 69,470 millones de dólares”<sup>52</sup> esta Inversión Directa Extranjera sirve a la Innovación Tecnológica e impulsa la competitividad.

Desde el inicio de las reformas ha conseguido una tasa anual de crecimiento de su producto nacional comparable a la registrada por Japón durante sus dos décadas de mayor expansión. “Las transformaciones han sido no sólo impresionantes sino también responsables de un importante cambio en el mapa económico a escala internacional”<sup>53</sup>, transformándola de una debilidad a una fortaleza, el crecimiento de su economía registra un crecimiento constante año con año. Por ejemplo, “la economía China creció el 10.7% en el 2006, la cifra más alta en los últimos once años”<sup>54</sup>. En 2007 el PIB fue de 8% comparado con el 10% del año pasado, datos proporcionados por el Banco Popular de China, ubicándola como la cuarta economía mundial, sólo superada en la actualidad por Estados Unidos, Japón y Alemania y superando a Francia y Gran Bretaña que ahora se ven desplazados a los puestos cinco y seis y en séptimo aparece Italia.

Sin embargo, hay que mencionar que la gran modernización económica de China ha tenido consecuencias positivas y negativas. “Las tasas de crecimiento continúan siendo muy altas en el promedio mundial, los problemas sociales y los

---

<sup>51</sup> “La competencia manufacturera de China con América Latina”, *Op cit*, p.1004.

<sup>52</sup> [www.eumed.net/rev/china02/era-02a.htm](http://www.eumed.net/rev/china02/era-02a.htm). China sigue creciendo en 2006 y 2007.

<sup>53</sup> Bustelo Pablo y Fernández Lommen Yolanda, *La economía china ante el siglo XXI: Veinte años de reformas*, Madrid Editorial Síntesis 1996, .241.

<sup>54</sup> [www.eumed.net/rev/china/](http://www.eumed.net/rev/china/). Rodríguez Asien, E. China sigue creciendo en 2006 y 2007” en Observatorio de la Economía y la Sociedad de China, Núm. 2, Marzo 2007.

desequilibrios económicos han empezado a florecer como efecto de la modernización a diferentes velocidades regionales, y los cambios del modelo económico afectan toda la estructura social China”<sup>55</sup>, en especial los sectores más vulnerables y perjudicados por las reformas, fueron por ejemplo; el de la agricultura, lo que provoca la emigración del campo a las ciudades y que se ilustra con el aumento del desempleo.

A todo ello, se suman los problemas financieros internos de China. No obstante, al hacer un balance de ellos resulta justo concluir que las ventajas han superado ampliamente a los inconvenientes, ya que la economía y la sociedad china se han beneficiado claramente de la decisión de sustituir la planificación central por un sistema dependiente de los mecanismos de mercado, dando como resultado una situación política estable, el desarrollo de la ciencia y la tecnología, el perfeccionamiento de la infraestructura y crecimiento de la economía.

### **2.3. EL DUMPING COMO MEDIDA PARA INSTALARSE EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES**

Tanto México como China han apostado su comercio a las ventajas competitivas con que cuentan para luchar por una supremacía comercial, esto es, a través de varios mecanismos como: la mano de obra barata y abundante, a través de políticas gubernamentales, es decir, cuando se da preferencia a ciertas industrias en cuanto a desarrollo, promoción de exportaciones y subsidios.

La similitud que presentan ciertos sectores chinos y mexicanos los lleva a competir por el mismo nicho, por ello, la entrada de China a la OMC despierta varias opiniones entre empresarios, funcionarios y periodistas. El hecho de que México y China cuenten con la peculiaridad de ser países recientemente industrializados nos abre un nivel de mutuas oportunidades, alianzas estratégicas, asociación empresarial o transferencia de tecnología.

Sin embargo, las características del sistema económico chino dificultan valorar los precios y costos relativos de las mercancías, y en consecuencia el grado de

---

<sup>55</sup> López Villafaña, Víctor. “El desarrollo de Asia Pacífico al inicio del siglo XXI” Op cit. P.804.

competencia de la economía china. Una de las causas de los bajos precios de los productos chinos en comparación con los productos mexicanos son los impuestos que impactan el precio final de la mercancía, lo que ocasiona que los precios de los productos mexicanos sean más caros que los importados.

Desde esta perspectiva, no todos los países se beneficiarán de la mayor apertura de la economía China, las naciones cuyas ventajas comparativas naturales y bajos niveles salariales se basan en los productos extensivos en trabajo y recursos naturales serán desplazados por China en virtud de sus menores costos salariales, diversificación de exportaciones con tecnología y grandes dotaciones de recursos.

De ahí que los industriales mexicanos no puedan competir contra China, en donde la materia prima y la maquinaria están subsidiadas por el Estado y esto sin duda facilita la comercialización de costos inferiores al que puede ofrecer un empresario mexicano.

Un factor más contundente es el hecho que China ha mantenido una política de mayor apertura a la inversión que México, la electricidad en China, por ejemplo, tiene un menor costo que en México, debido a que China ha abierto ya ese sector a la inversión privada, mientras que nosotros conservamos un monopolio gubernamental. China es una gran importadora de petróleo crudo, pero también en ese rubro ha abierto sus puertas a la inversión privada, especialmente en lo que concierne a la refinación y petroquímica, mientras que nosotros manteníamos restricciones importantes en esas áreas que nos obligaban a ser grandes importadores. Sin embargo se ha revertido esta situación y a partir del 23 de octubre de 2008 durante el gobierno de Felipe Calderón se aprobó la reforma petrolera que abre paso a la iniciativa privada y con ello la oportunidad de obtener mayor inversión.

El Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación (CNIME) señaló que en el año 2002, unas veinte empresas (Sony, Phillips, Panasonic, Hasbro) trasladaron sus operaciones a China, esto se debe en gran parte a que el gobierno

chino brinda incentivos a las empresas que cuenten con tecnología propia para la producción de bienes intermedios o bienes de consumo, además brinda mano de obra barata, créditos a bajas tasas de interés (por debajo del mercado) y otorga terrenos gratuitos.

Sin embargo, dentro de todo, la adhesión de China a la OMC asegurará una mayor certidumbre de los operadores comerciales de México con dicho país, dado que China tendrá que sujetar sus prácticas comerciales internacionales en materia de importaciones y exportaciones a reglas internacionalmente acordadas en la OMC. Por lo que algunas prácticas que generan competencia desleal en contra de productos mexicanos tendrán que ser modificadas por el gobierno chino, en caso de no hacerlo, México y los otros miembros de la OMC podrían recurrir a los mecanismos de solución de controversias de esta organización.

China se ha valido de todos estos recursos y también en sus precios y mano de obra barata, aparte de los incentivos por parte del gobierno a empresas extranjeras para instalarse en los mercados internacionales, este potencial con el que cuenta se esta ya utilizando, convirtiéndolo en un país con un poder manufacturero enorme para el mundo, hoy la amenaza para países como México es real, por lo que debemos aprender la lección y tratar de competir por medio de un programa de desarrollo económico e industrial congruente además de basarnos en otros factores.

## **2.4. ADHESIÓN DE CHINA A LA OMC**

“La fuerza de la OMC, no sólo como organismo internacional, sino como tendencia globalizadora, es sin duda, la de mayor incidencia en las políticas económicas internacionales”<sup>56</sup>.

La reincorporación de la República Popular China a la economía internacional quedó de manifiesto en la solicitud de admisión de China en los principales

---

<sup>56</sup> Sánchez, Georgina, “México-OMC; ¿y después del libre comercio?”, Revista Comercio Exterior, Bancomext, México, Vol. 52, Núm. 12, Diciembre de 2002, p. 1069.

organismos económicos internacionales como: el Banco Mundial, el FMI, a los que ingresó en 1980.

La intención de adherirse a tales organismos inició en 1986, cuando pretendió incorporarse a la principal entidad rectora del comercio mundial, en ese entonces el GATT y, que tres lustros después fructificó con la aceptación de China en la OMC, sucesora del GATT, desde el 1 de enero de 1995.

China fue una de las partes contratantes cuando el GATT se creó en 1947, pero al año siguiente decidió retirarse del organismo internacional. “En 1949, con el surgimiento del nuevo Estado Socialista Chino, el asunto paso a segundo plano y por más de 30 años China no se preocupó por recuperar su sitio en el organismo”<sup>57</sup>, ignorando los posibles beneficios de permanecer como parte contratante del GATT.

En 1986 China notificó al GATT su deseo de reasumir su estatus como parte contratante. El organismo rechazó su solicitud, pero en marzo de 1987 el organismo creó un grupo de trabajo para examinar su solicitud y posible calidad como participante.

Después de un decenio de estancamiento, en noviembre de 1996 se reactivó el interés chino por regresar al organismo, hacia finales de ese año, se realizó la tercera reunión en la que China anunció que no promulgaría leyes ni políticas incongruentes con la nueva normatividad de la OMC. En 1997 se llevaron a cabo tres reuniones más, sin embargo la más importante fue en mayo, cuando China alcanzó un acuerdo con otros miembros de la OMC, además se estableció una agenda de negociación sobre diversos asuntos relacionados con el régimen comercial chino.

En abril de 1998 se realizó la séptima reunión donde China planteó un calendario tentativo de eliminación gradual de medidas no arancelarias para productos agrícolas, en diciembre de 1998, durante la octava reunión, China ratificó su deseo

---

<sup>57</sup> González García, Juan, “El ingreso de China a la OMC: un desafío en puerta”, Revista Comercio Exterior, Bancomext, México, Vol. 52, Núm.12, Diciembre de 2002, p.1069.

de regresar al organismo, destacando los grandes cambios en su régimen y política comercial desde 1986. Al igual que en su primera petición, China señaló la importancia creciente del comercio exterior en su economía; el hecho de ser la décima nación comercial del mundo y la segunda receptora de IED; y de haber reducido la protección general arancelaria a 17%, con el ofrecimiento de disminuir a 10% en el 2005; el recorte de las medidas no arancelarias a 1274 en 1992 a menos de 400 en 1998.

Como trasfondo de las negociaciones del grupo de la OMC, China avanzó en la negociación bilateral. Tan pronto logró negociar acuerdos con algunos de sus socios más importantes, aun cuando en 1971 Estados Unidos levantó el embargo contra China, desde dicho año hubo un gran número de acuerdos parciales sobre diversos asuntos comerciales. A partir de 1998 aumentaron las visitas entre las autoridades comerciales de ambos países para firmar un acuerdo comercial de gran alcance, pero hasta abril de 1999 las relaciones se intensificaron y finalmente el 15 de noviembre de 1999, suscribieron un acuerdo sobre los términos de acceso de China a la OMC. Dicho acuerdo reconoce el grado de desarrollo de China en condición de país en desarrollo, debido principalmente a que el país logró sacar a flote las propuestas unilaterales y multilaterales ofrecidas por ella. (en general el acuerdo comprendía los sectores fundamentales de la economía: el primario, industrial y de servicios) China logró imponer sus plazos para la apertura con periodos mínimos de entre tres y cinco años.

Por su parte, la Unión Europea, a diferencia del acuerdo de postulación firmado por Estados Unidos, consideró una vía de negociación rápida, toda vez que reconoció los avances logrados hasta entonces por China y en mayo de 2000 ambas partes concluyeron el acuerdo bilateral de acceso a mercados, en el que “China logró sacar adelante su propuesta de apertura, al igual que en las negociaciones con Estados Unidos, China se comprometió a aplicar los compromisos de mayor apertura al mercado para 2005”<sup>58</sup>.

---

<sup>58</sup> *Ibid.*, p. 461.

Estos acuerdos allanaron el camino para el ingreso de China a la OMC que representó el triunfo de la estrategia de la apertura comercial acelerada. Es decir, mientras China buscaba incorporarse al organismo como país en desarrollo, otras naciones, entre ellos Estados Unidos y la Unión Europea, pretendían que lo hiciera en calidad de país desarrollado. “Esta situación subsistió durante el proceso de las negociaciones entre China y el grupo de trabajo de la OMC, desde el primer rechazo a China, en julio de 1986, hasta la aceptación en Doha en noviembre de 2001”<sup>59</sup>.

La novena reunión se realizó en marzo de 2000. En ella, China notificó que había firmado acuerdos de acceso a mercados con 27 miembros de la OMC, quedando pendientes con la Unión Europea, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Kirguistán, Letonia, Malasia, México, Polonia y Suiza. En la undécima reunión China concluyó acuerdos de acceso a mercados con 35 de los 37 países interesados. Durante la duodécima reunión celebrada en septiembre de 2000, se reconoció que el proceso de acceso chino a la OMC se acercaba a su fase final, poco después en noviembre siguiente, la decimotercera reunión consignó un nuevo avance en el programa de acceso a mercados, reconociendo el esfuerzo chino para acelerar las negociaciones, a su vez, China dio a conocer nuevos acuerdos bilaterales con Bolivia, Costa Rica y Venezuela, sólo quedaba pendiente la conclusión y firma de un acuerdo de postulación con México.

Respecto al proceso de negociación con México en 1994, nuestro país tomó medidas serias imponiendo 95 cuotas compensatorias contra textiles, zapatos, bicicletas, electrónicos y otros productos chinos. En 1999 y 2000 se entró en un proceso más firme para la postulación de China de regresar al organismo, México fue el último de 37 países en dar su visto bueno a la pretensión china de regresar a la Organización Mundial de Comercio.

La decimocuarta reunión se realizó en diciembre de 2000, dados los avances en diversos temas, en enero de 2001, se revisó todo el paquete de acceso, se circuló

---

<sup>59</sup> González García, Juan. “Apertura Económica en China y México” Op cit, p. 455.

un texto en salvaguardias, productos específicos y se avanzó en medidas no arancelarias y antidumping. En la decimoséptima reunión, realizada en septiembre de 2001, se alcanzó por fin un acuerdo tanto respecto al protocolo, como en cuanto al programa de liberalización interna. China asumió los compromisos de no imponer tratos discriminatorios a países miembros de la OMC.

Después de quince años de negociación, la Republica Popular China se hizo miembro oficial de la OMC el 11 de noviembre de 2001. Siendo el punto más difícil del largo camino de esta nación hacia la modernización, precedida por una larga historia de políticas aislacionistas.

La necesidad de incorporarse al sistema mundial de comercio ha exigido de China una apertura de su economía, la forma en que lleva a cabo el comercio mundial ha tenido repercusiones en las exportaciones y, el crecimiento económico ha experimentado en la última década un mercado creciente con poder adquisitivo que le ha permitido contar con las reservas internacionales más altas del mundo, cercanas a los 170 mil millones de dólares. Esto demuestra que la entrada de China a la OMC representa un mercado en expansión y una importante fuente de inversión para proyectos productivos.

Muchos de los funcionarios que dictan la política de China reconocen que existe una necesidad de eliminar muchas de las barreras comerciales existentes, y como una condición necesaria para su entrada a la OMC, China se comprometió a liberar completamente los derechos de intercambio comercial dentro de los cinco años siguientes a su integración a la OMC.

Las ventajas reales que representa el acceso de China a la OMC son enormes, pues representan beneficios al permitir a los países miembros identificar las necesidades del mercado de importaciones y exportaciones, en vez de sujetarse a los habituales y complejas políticas comerciales.

La introducción de las regulaciones de la OMC reducirán aún más el promedio arancelario y proveerán mayores oportunidades para los importadores, ya que

limitaran la magnitud de futuros aumentos en los aranceles, las reformas subsiguientes que resultaran del acceso de China a la OMC no son muy diferentes a las previas, sin embargo, estas están basadas esencialmente en los intereses de los socios comerciales de China y miembros actuales de la OMC, ellas contribuirán enormemente al objetivo de mejorar el rendimiento de la economía del citado país asiático.

Se prevé que la implementación de los compromisos contraídos ante la OMC, se verá afectada por múltiples dificultades, a las que se debe añadir el escepticismo de muchos países sobre el interés de China de acatar las reglas comerciales impuestos por la OMC.

El acceso de China será un catalizador que acelerará las reformas domésticas, resultando efectos colaterales, tales como el desempleo, dado que numerosas empresas tendrán que reestructurarse en búsqueda de eficiencia y utilidades.

Desde esta perspectiva y dado que China se convertirá en un motor de la economía global, son muchas las tareas que tendrá que llevar a cabo a fin de evitar el descontento político y social contra la liberalización económica.

“En la actualidad, China se encuentra ante el reto de lograr mayor eficiencia como consecuencia de su ingreso en la Organización Mundial de Comercio”<sup>60</sup>. Pues el hecho de que China se convierta en miembro de hecho y derecho de la OMC, implica el compromiso de establecer un sistema de importaciones basado en aranceles, y de todo tipo de medidas tales como: inspecciones, pruebas técnicas, impuestos domésticos, que deben ser aplicados en forma transparente y no discriminatoria conforme a las regulaciones de la OMC, aunque aún quedara mucho por hacerse para desarrollar un régimen comercial exterior, y es de esperar que estará motivado por una cuidadosa consideración de intereses económicos y no simplemente por el mero cumplimiento de las regulaciones de la OMC.

---

<sup>60</sup> *Ibid.*

Por tanto, “el acceso de China a la OMC sin duda alguna afectará distintos sectores de México y por ende tendrá repercusiones para nuestra economía”<sup>61</sup>, pero depende de las autoridades y empresarios aprovechar las oportunidades que representa un mercado de 1.3 millones de consumidores, y el posicionamiento de México depende de las acciones de corto y largo plazo que pongan de manifiesto la competitividad nacional.

## **2.5. ESTRATEGIA COMERCIAL CHINA**

Las reformas económicas, políticas y sociales que se han llevado a cabo en China desde diciembre de 1978 con el objetivo de abrir de manera progresiva su economía a las fuerzas de mercado y al comercio exterior, han estimulado su crecimiento e incrementado su atractivo para los inversionistas extranjeros.

La entrada de China a la OMC significó la consolidación de su proceso de apertura y un cambio significativo hacia una estrategia de modernización y desarrollo, ya que esto permitió, por ejemplo en la IED, que China se colocara en 2002 por primera vez como el mejor lugar para invertir, desplazando a Estados Unidos. “El éxito de este país para obtener IED se basa en su mano de obra barata, capital de bajo costo, diversos beneficios que ofrecen las Zonas Económicas Especiales y el tamaño desmesurado doméstico de unos 1300 millones de habitantes”<sup>62</sup>.

Ante ello, se puede decir que China cuenta con tres ventajas, mismas que han convertido a este gigante en una economía de moda para invertir. En primer lugar, su adhesión a la OMC la posiciona como una economía con grandes potenciales de desarrollo y crecimiento para las empresas dedicadas a la manufactura o a la comercialización. En segundo lugar, cuenta con políticas gubernamentales para el desarrollo de largo plazo, planes de 10 a 15 años, dentro de estas políticas se encuentran la creación de las Zonas Económicas Especiales para el desarrollo industrial del país y la tercer ventaja, muy importante para los productores de

---

<sup>61</sup> *Ibid.*

<sup>62</sup> Delgado Figueroa, Diana, “China ¿competidor de moda?” en Revista Finanzas, México, Julio de 2003, p.15.

bienes de gran volumen, radica en la abundante fuerza laboral. Los trabajadores de este país son considerados competentes, hábiles y baratos. “Sin embargo, su lejanía geográfica del mercado estadounidense es una desventaja importante en términos de costos y tiempos de entrega, sobre todo, si las empresas buscan satisfacer las necesidades norteamericanas”<sup>63</sup>.

Por otra parte, el éxito en el cual se puede encontrar el secreto de la conversión de China como la plataforma de exportación más grande del mundo, se basa en varias estrategias:

En primer lugar, la creación de una política industrial que facilitó la inversión para construir la infraestructura necesaria, así como el apoyo a la investigación y el desarrollo con el fin de formar, por un lado, obreros, técnicos y administradores altamente capacitados y, por otro, aprovechar el conocimiento tecnológico, científico y de administración. Por ejemplo, en 2000 el gasto en este rubro fue de 592 millones de dólares.

En segundo lugar, el haber formulado propuestas innovadoras para atraer inversión y tecnología, a través no sólo de incentivos fiscales sino también económicos, basados en ofrecer materias primas y mano de obra barata (en un principio poca calificada) un gran mercado de potenciales consumidores, así como la creación de proveedores nacionales que asegurarán grandes volúmenes de producción a bajo costo, buena calidad y entrega inmediata, apoyados por grandes y modernos puertos, aeropuertos y carreteras.

Así es como el gobierno chino promueve y fomenta la expansión hacia el exterior de sus empresas bajo una estrategia nacional. “Su política se llama “salir resueltamente hacia el exterior” con la cual ha venido buscando nuevos mercados como las regiones de centro y Sudamérica, África y Medio Oriente”<sup>64</sup>.

---

<sup>63</sup> *Ibid.*

<sup>64</sup> Silva Mario, Héctor. “China centro mundial de comercio al mayoreo”, Periódico el Financiero, México, 08 de Octubre de 2003.

“Las estrategias mencionadas se fortalecieron con la creación de nuevos conceptos y la apertura de nuevas áreas de desarrollo económico, creando así una estrategia multifuncional y multivariada”<sup>65</sup>.

## **2.6. PROCESO DE APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO DESDE SU INGRESO AL GATT**

Fue a mediados de los ochenta cuando México redefinió su estrategia de desarrollo. En esa época México emprendió profundas reformas económicas, como por ejemplo: incrementó la participación privada en la actividad económica y modificó la estructura de la cuenta de capitales, de modo que la principal fuente de financiamiento externo fue la inversión extranjera y no el endeudamiento público.

De este modo, a partir de 1983/85 se inició un profundo proceso de cambio estructural dentro del cual, “se reemplazó de forma decidida el modelo de sustitución de importaciones con una política económica basada en la apertura al comercio internacional y a los flujos internacionales de capital”<sup>66</sup>.

En el proceso de apertura de la economía mexicana se distinguen dos etapas: En la primera, México anunció un programa de apertura unilateral 83/85 y se adhirió al GATT en 1986, ahora OMC, “es así como se inicia la apertura formal de la economía y con ello la estrategia promotora de exportaciones”<sup>67</sup>.

“Fue un paso lógico para México adherirse al GATT para gozar de las preferencias arancelarias ofrecidas por los países miembros, el costo de ingresar al organismo fue mínimo y representaba beneficios en términos de acceso a mercados y de credibilidad y certidumbre en política comercial”<sup>68</sup>.

---

<sup>65</sup> Valderrama Santander, Renato., “Competir esta en chino”, Revista Finanzas, México, Noviembre de 2003, p.20.

<sup>66</sup> Ramos Francia, Manuel y Cikurel Chiquiar, Daniel. “La transformación del patrón del comercio exterior mexicano en la segunda mitad del siglo XX”, Revista Comercio Exterior, Bancomext, México, Vol. 5, Num.6, Junio de 2004, p. 474.

<sup>67</sup> Lubbert Sarmiento, Humberto. “Repercusiones de la apertura comercial en la economía mexicana”, Revista Comercio Exterior, Bancomext, México, Vol. 49, Núm. 10, Octubre de 1999, p.930.

<sup>68</sup> Blanco Mendoza, Herminio. *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1994, p. 38.

Durante esta etapa, México transparentó el sistema de protección comercial e incrementó de forma considerable su exposición a los flujos internacionales de comercio. En 1985 se redujeron las importaciones sujetas a permisos previos de 83.5 a 37.5%; de manera simultánea se compensó temporalmente a los productores afectados mediante un incremento de los aranceles. Con la adhesión de México al GATT se eliminaron los precios oficiales de referencia de importación casi en su totalidad y se redujo el porcentaje de importaciones sujetas a permisos previos de manera adicional; asimismo, se redujo de forma patente la dispersión arancelaria. De este modo, “en esta etapa, el grado de protección descendió a proporciones comparables con los de la mayoría de los países industrializados. Según analistas, esto convirtió a México en una de las economías más abiertas del mundo”<sup>69</sup>.

En esta primera etapa de la apertura de la economía mexicana, el sector más abierto fue la industria maquiladora, ya que mostró altas tasas de crecimiento en el empleo 10.5% anual, en promedio, empleando a 542,640 trabajadores. Asimismo el valor agregado de la industria maquiladora paso de 1267.7 millones de dólares en 1985 a 4, 743.4 millones en 1992, es decir, se manifestó un incremento anual de 20.8%, de igual manera se generó una mayor competencia de productos del exterior para las micro, pequeñas y medianas empresas.

La segunda etapa del proceso de apertura comenzó a principios del decenio de los noventa, cuando las autoridades dieron un giro al enfoque de la política comercial y buscaron obtener concesiones recíprocas por parte de los principales socios comerciales de México. Esto se buscó mediante la firma de acuerdos bilaterales de libre comercio. “En este sentido, con la puesta en marcha del TLCAN en 1994 y otros tratados similares, fueron instrumentos fundamentales para dar certidumbre de la permanencia de la nueva orientación de la política

---

<sup>69</sup> Ramos Francia, Manuel y Cikurel Chiquiar, Daniel, Op cit, p. 477.

económica mexicana y para lograr una integración internacional basada en una reciprocidad en la eliminación de barreras al comercio”<sup>70</sup>.

Durante esta etapa, el país liberó de forma notable los flujos de inversión hacia su interior e incrementó de manera especial su grado de integración con Estados Unidos, convirtiendo al TLCAN en uno de los tratados comerciales más ambiciosos del mundo, donde la meta era generar un *boom* exportador por medio de los altos flujos de IED, además de que con el TLCAN otros inversionistas podrían ubicarse en México y acceder al mercado estadounidense. “Esto no solo incidió en los volúmenes de comercio, sino que también implicó cambios en la naturaleza del comercio exterior de México, al aumentar las oportunidades de producción entre México y Estados Unidos”<sup>71</sup>.

Asimismo, en este periodo, uno de los efectos fundamentales de la apertura fue el incremento de la competitividad de las exportaciones mexicanas al permitir el acceso a precios internacionalmente competitivos de insumos importados. El aumento de los volúmenes del comercio tuvo efectos importantes sobre la creación de empleos y el crecimiento de la economía. Cabe destacar que es después de 1994, cuando se aprecia un aumento importante en la IED, además de que se incremento la formación de capital fijo dentro de la economía, estos flujos también aceleraron la transferencia de tecnología de otros países desarrollados, sobre todo de Estados Unidos hacia México.

Fue de 1997 a 2000 cuando México alcanzó el crecimiento económico más dinámico, según datos de la OMC, al llegar a 6,000 dólares *per capita* y en el 2000 constituirse en la novena economía exportadora del mundo y la primera en América Latina, las exportaciones crecieron 151% mientras que las importaciones lo hicieron 170%; “esta tendencia motivó el crecimiento a pesar de que la balanza comercial situó a México en un marco de vulnerabilidad tanto por la dependencia

---

<sup>70</sup> *Ibid.*

<sup>71</sup> Pacheco López, Penélope. “Liberación de la política económica comercial y liberación de México”, Revista de Economía UNAM, Facultad de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de estudios Superiores Acatlan-Escuela Nacional de Estudios Profesionales Aragón, México, 4 enero-abril de 2005, p. 86.

de las importaciones, como por los riesgos que implicaron eventuales devaluaciones”<sup>72</sup>.

A pesar de que se dio un incremento en el comercio exterior durante el proceso de liberalización de la economía, hoy la economía de México no ha logrado diversificarse del todo, principalmente por el inexorable peso de la economía estadounidense, que ha sido el foco de distintos acontecimientos como los sucedidos el 11 de septiembre de 2001.

A partir de 2001, la pérdida de dinamismo de la economía de Estados Unidos y la negociación de ese país en condiciones arancelarias con otras naciones similares a las obtenidas por México en el TLCAN, provocaron una fuerte caída en las tasas de crecimiento de las exportaciones nacionales con su consecuente baja en la participación de ese mercado. “De crecer a una tasa promedio anual de 22.7% entre 1994 y 2000, las exportaciones pasaron a una tasa de crecimiento negativa de 0.5% entre 2000 y 2002, lo que provocó una sensible disminución en el crecimiento económico que paso de 7% en el año 2000 a un estimado de 0.7% anual entre 2001 y 2003”<sup>73</sup>.

En la primera mitad del “gobierno de Vicente Fox, la economía mexicana registró un crecimiento promedio inferior a 1% anual. Sin bien, para 2004 el crecimiento del PIB fue mucho más alentador 4.4%”<sup>74</sup>, la debilidad estructural de la economía mexicana y la poca competitividad del sector exportador se hicieron patentes sobre todo ese lapso. Al respecto, es indudable que el estancamiento económico tuvo factores principales tanto las dificultades de la economía de Estados Unidos como la falta de una política económica nacional orientada hacia el crecimiento.

Las acciones tomadas por el gobierno federal para acelerar la internacionalización del país (independientemente si éstas fueron malas o buenas, atinadas o erradas) colocaron a México como uno de los países más abiertos al comercio, lo que

---

<sup>72</sup> Sánchez, Georgina. “México-OMC: ¿y después del libre comercio?” Op cit, p. 1073.

<sup>73</sup> Romero Hicks, José Luis. Op cit.

<sup>74</sup> Vásquez López, Raúl. “Los antecedentes del estancamiento económico; desregulación financiera y especulación en México”, Revista Comercio Exterior, Vol. 56, Núm. 7, Julio de 2006, p. 608.

fomentó el crecimiento de las exportaciones de manufacturas, alianzas estratégicas, innovación tecnológica y generación sustantiva de fuentes de empleo e impulso de acciones, tales como; la firma de diversos tratados de libre comercio, acuerdos de complementación económica y comercial, hechos que generaron una política económica independiente, en forma sustantiva del exterior, por lo que desde entonces se han seguido políticas de mercado con gran determinación y compromiso, participando activamente en negociaciones de comercio tanto bilaterales, regionales como multilaterales.

## **2.7. MÉXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

Uno de los mayores logros de las políticas económicas de México ha sido abrir la economía al libre comercio en 1983/85, mediante acuerdos internacionales a partir de 1994 en plazos sin precedente, situando a México en una posición privilegiada que le permite tener acceso a los principales mercados del mundo de manera preferencial.

El esfuerzo en términos de normatividad, regulación y desregulación, adaptación a normas y legislaciones internacionales, modernización de procedimientos y diversificación de relaciones comerciales ha hecho del país un caso ejemplar de apertura comercial a nivel internacional.

Los crecientes vínculos entre países y regiones han creado múltiples canales para la transmisión de efectos económicos que trascienden las fronteras en el que el bienestar de cada nación está ligado al bienestar de sus vecinos y socios económicos. Por ello, el gobierno mexicano ha buscado ampliar, profundizar y diversificar sus relaciones con todos los países y regiones del mundo para lograr una creciente integración de México en la economía internacional.

La diversificación de los vínculos con el exterior le ha permitido a México incorporarse de manera decidida a los cambios que tienen lugar en el ámbito bilateral y en el multilateral. En este sentido, es claro el objetivo de México: promover un comercio más libre y equilibrado entre todas las naciones,

fundamentado en reglas claras y transparentes y respetadas por todos y, por ello, México ha fortalecido su presencia internacional a la par que también ha ampliado sus relaciones de toda índole con el resto de los países y regiones del mundo, sea a través de foros multilaterales, foros regionales y de modo bilateral.

Uno de los tratados de mayor importancia para México ha sido el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en operación desde el 1º de enero de 1994, que representa el marco de referencia más importante para la regulación de las relaciones comerciales y de inversión entre México, “Estados Unidos y Canadá. Para nuestro país ha constituido un factor clave en su proceso de apertura externa y, en general, de su inserción en el comercio internacional”<sup>75</sup>.

Con la región del Pacífico asiático se ha logrado incrementar la presencia mexicana en los foros regionales más importantes y uno de ellos es el APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico) del que es miembro desde 1994. La participación de México en el APEC se ha traducido en beneficios tangibles para la comunidad empresarial, asimismo, “los esfuerzos en materia de liberalización y facilitación del comercio permiten fortalecer el intercambio comercial, promover las exportaciones, diversificar las relaciones comerciales y fomentar el crecimiento y el desarrollo económico”<sup>76</sup>.

La región Asia-Pacífico representa un reto como una oportunidad para México, lo primero, por la alta competitividad de las economías asiáticas y lo segundo, debido al potencial de los mercados de los países de Oriente, por lo que el país puede aprender de sus modelos de desarrollo.

El acuerdo marco de cooperación suscrito en 2000 con la hoy denominada Unión Europea (TLCUEM), constituyó un elemento central de la estrategia con ese bloque económico. Al mismo tiempo, se han mantenido vínculos estrechos con cada uno de los países europeos, sustentados en acuerdos generales de cooperación, cubriendo preponderantemente los aspectos económicos. En

---

<sup>75</sup> “Asimetría económica entre socios del TLCAN” en Revista Finanzas, México, Diciembre de 2001, p.

<sup>76</sup> “México y el mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico”, en Revista Comercio Exterior, Bancomext, México.

especial, con los países de Europa central y oriental, México participa como miembro fundador en el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), institución financiera creada con el fin de apoyar a dichos países en los procesos de reforma política económica y social siendo México el único país en América Latina que participa en dicha institución.

“Tanto con América Latina como con Europa, México ha suscrito acuerdos de libre comercio con diversos países, como son: el TLC-G3 (México, Colombia y Venezuela) en 1995, el cuál quedó sin efecto el 19 de noviembre de 2006, donde la República Bolivariana de Venezuela denunció el acuerdo en una declaración oficial conteniendo argumentos destinados a justificar el retiro de este país del mencionado esquema de integración, el TLC México-Bolivia en 1995, el TLC México-Nicaragua en 1998, el TLC México-Chile en 1999, TLCUE, el TLC México-Israel en 2000, el TLC México-TN (El Salvador, Guatemala, Honduras) en 2001, el TLC México-AELC Asociación Europea de Libre Comercio, (Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza) en 2001, el TLC México-Uruguay en 2004<sup>77</sup>, y el más recientemente acuerdo firmado por México fue el AAE (Acuerdo de Asociación Económica) México-Japón, puesto en vigor el 1º de abril de 2005. Con lo que Japón se convierte en el primer socio asiático de nuestro país, para sumarse a la lista de 42 países con los que tenemos firmados acuerdos comerciales, con los restantes países de la región hemos concluido acuerdos de cooperación, así como una activa participación en todos los foros regionales, tanto políticos como económicos.

Estos acuerdos constituyen un componente vital en la estrategia económica de México, pues contribuyen a la integración en la economía mundial y al desempeño exportador de nuestro país, asegurando un óptimo crecimiento a largo plazo.

### **2.7.1. EL DUMPING PRACTICADO POR CHINA HACIA MÉXICO**

Hoy la amenaza llega de China; las manufacturas asiáticas compiten en los mercados de todo el mundo, desplazando a productos que se creían habían

---

<sup>77</sup> Secretaría de Economía: [www.economia-snci.gob.mx](http://www.economia-snci.gob.mx)

consolidado una posición. Tal es el caso de las exportaciones mexicanas que gracias al TLC y a la competitividad que han alcanzado han penetrado los mercados estadounidenses, mercancías que hoy en aquellos mercados enfrentan la competencia de los productos chinos, que poco a poco les ganan terreno, y no de buena manera, es decir, no compitiendo limpiamente.

La introducción de mercancías asiáticas en condiciones de comercio desleal afectan a las empresas mexicanas, algunos productos provenientes de China muchas veces vienen triangulados, es decir, son de origen chino, pero pasan por algún país intermedio para no pagar la cuota compensatoria, y finalmente se incorpora en el comercio informal a precios muy bajos.

La competencia comercial con China ha sido difícil para los empresarios mexicanos, desde 1989 a la fecha la balanza comercial ha sido deficitaria para México, es por ello que en 1993 se establecieron por primera vez 95 cuotas compensatorias que van de 450 a 1341 productos chinos “la avalancha de productos chinos de bajo costo ha dejado pérdidas por 2,676 millones al 2000”.

A pesar de que México ha tratado de sacar provecho de su acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, ha mantenido desde hace una década un cordón umbilical económico con su vecino del norte, al que vende casi 90% de sus exportaciones, pero China esta progresando en sus envíos a Estados Unidos, amenazando lo que hasta ahora parecía un sitio casi asegurado para los mexicanos.

Desde mediados de 2002, México es la segunda mayor economía de América Latina, sin embargo, ha ido perdiendo participación en el mayor mercado del mundo, por el discreto avance de productos más baratos procedentes sobre todo de China.

La competencia limpia genera retos; la competencia sucia crea problemas, y estos han sido producto no de los excesos de la globalización, sino de sus defectos, es

decir, no de lo que sobra sino de lo que falta, y lo que falta es una autoridad que haga valer las reglas de la competencia limpia, capaz de castigar a quienes las violen.

La constante falta de autoridad, muestra que es mucho más lo que falta por hacer que lo que se ha hecho, y vaya que en los últimos años no ha sido poco lo que se ha avanzado para reducir y eliminar las barreras que los gobiernos imponen a las relaciones entre personas de distinta nacionalidad.

En la competencia comercial al igual que en cualquier otra competencia, las reglas y una autoridad capaz de hacerlas cumplir y de sancionar a quienes las violen resulta indispensable y la OMC es una de ellas, ¿pero es capaz la OMC de sancionar a aquellos países que como China basan su potencial exportador en el dopaje de los privilegios otorgados por el gobierno?

Por parte de México, el gobierno continúa imponiendo cuotas compensatorias a las importaciones chinas, esto demuestra que a pesar de que China ya forma parte de la OMC, sus prácticas desleales continúan afectando nuestra economía.

En diciembre de 2000, pocas semanas después de que Fox asumiera el cargo de presidente de la República, las autoridades mexicanas renovaron los aranceles por cinco años más argumentando que China continuaba realizando *dumping* con sus productos en el mercado mexicano, al venderlos muy por debajo de los costos.

El 2007 fue decisivo para que las empresas; cámaras y gobierno logran acuerdos, ya que en diciembre se llevó a juicio internacional toda la documentación que evidenciaba todas las prácticas desleales de China para introducir su mercancía al país. Para 2008 se contemplaba un acuerdo entre México y China para “eliminar las cuotas compensatorias a 749 líneas arancelarias en que se clasifican los productos, y a otros 204 se les pondrán aranceles de transición que Irán bajando año con año hasta que desaparezcan el 11 de

diciembre de 2011”<sup>78</sup>, una vez lo cual podrán entrar pagando solamente el arancel que se le cobra a los países con los que no tenemos un tratado de libre comercio.

Los principales países investigados por México en este aspecto han sido: Estados Unidos, China, Brasil, Venezuela, Alemania y Corea del Sur, destaca Estados Unidos, con 29%, debido a que 75% del valor de las importaciones mexicanas provienen de ese país. China, cuya resuelta orientación hacia el exterior es conocida en todo el mundo, participa con 17 % de los casos, Brasil, al que le corresponde 10% de las investigaciones, pero sus decisiones en materia de políticas comerciales siguen siendo complejas y poco transparentes.

“En conjunto, Estados Unidos, China y Brasil contribuyen con más de 50% de las investigaciones *antidumping* y antisubvención iniciadas por México, lo cual no es de extrañar ya que estos países conforman junto con Corea y Japón, los países más investigados por prácticas *dumping* a escala internacional”<sup>79</sup>.

Con el argumento de la competencia desleal, el gobierno mexicano ha decretado un número impresionante de impuestos compensatorios en contra de los productos chinos que llegan al país, en respuesta a los empresarios mexicanos y al gobierno quienes no han sabido diseñar una estrategia para hacer de los chinos socios económicos, en vez de verlos como rivales y amenaza para estos productos.

Se observa claramente que en el primer semestre de 2002 la República Popular China era el país con más medidas antidumping en su contra. México mantenía 76 cuotas compensatorias contra 51 productos procedentes de 27 países principalmente, Estados Unidos, Brasil y China. Ver cuadro 4.

China se ha convertido en la mayor víctima del antidumping internacional “de 1979 a octubre de 2002, 33 países demandaron a China por *dumping* en 544 ocasiones,

---

<sup>78</sup> [www.elfinanciero.com](http://www.elfinanciero.com). Cuenta regresiva al acuerdo sobre cuotas compensatorias.

<sup>79</sup> Báez López, Gustavo, “México y el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional” en Revista Comercio Exterior, México, Vol. 51, Núm. 9, Septiembre de 2001, p. 810.

lo cual afecto a 4000 productos con un valor de 16,000 millones de dls, es decir 5% de las exportaciones chinas<sup>80</sup>.

**Cuadro 4**  
**Medidas antidumping vigentes en contra República Popular China**  
**(del 1 de enero al 30 de junio de 2002)**

<b>Productos</b>	<b>F. Imposición</b>	<b>Producto</b>	<b>F. Imposición</b>
Conexiones de hierro maleable	28.07.98	Cámaras para Bicicleta	23.09.99
Herramientas	14.11.98	Candados de latón	23.09.99
Productos químicos orgánicos	14.11.98	llantas para bicicleta	23.09.99
Encendedores de gas no recargables de bolsillo	14.05.99	Velas de candelero y de Figuras	20.08.98
Textiles (Algodón)	19.10.99	Carriolas	8.09.97
Textiles (Demás fibras textiles vegetales)	19.10.99	Juguetes	25.11.99
Textiles (filamentos sintéticos o artificiales)	19.10.99	Bicicletas	23.09.99
Textiles (gasas)	19.10.99	Lápices	18.10.99
Poliéster filamento textil texturizado	22.06.01	Bolas de acero	24.06.97
Confecciones (demás artículos textiles confeccionados)	18.10.99	Cerraduras de pomo o perilla	15.08.00
Confecciones (prendas de punto)	18.10.99	Válvulas de hierro y Acero	21.02.01
Confecciones (prendas excepto de punto)	18.10.99	Vajillas o piezas sueltas de porcelana	31.10.97
Máquinas, material eléctrico y sus partes	15.12.00	Calzado	27.05.97

**Fuente:** Secretaría de Economía, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (octubre 2007)

Los países y regiones que figuran entre las primeras filas del antidumping contra China son: Estados Unidos y la Unión Europea, mercados de gran importancia para los productos chinos, ya que China es uno de los países manufactureros con más bajos costos en el mundo.

<sup>80</sup> Sin autor. "La experiencia china, un modelo de éxito", en Revista Comercio Exterior, Vol. 57, Núm. 7, Julio de 2007, p. 604.

En las negociaciones del acceso de China a la OMC, el tema de casos antidumping en México hacia importaciones provenientes de esta nación asiática, representan verdaderos retos jurídicos, estratégicos y multilaterales, la forma de solucionar el problema tendrá un impacto en los demás países que imponen políticas antidumping a productos asiáticos.

En consecuencia, las prácticas desleales que comete China tendrán que ser modificadas por el gobierno chino y en caso de no hacerlo, México podrá recurrir al mecanismo de solución de controversias de la OMC porque este es el organismo que establece disposiciones contra el *dumping*.

La tendencia es aún más preocupante porque la situación actual es que los nuevos usuarios de antidumping son países en desarrollo (Argentina, Brasil, India, México, Sudáfrica y Turquía). China hasta ahora es el país que tiene la mayor cantidad de medidas antidumping entre los miembros de la OMC, pero también es uno de los miembros que menos usa las medidas.

Más de 25 productos de origen chino presentan *dumping*, cuando pase el periodo de seis años (acordado en el acuerdo bilateral para que China ingresará a la OMC) las medidas antidumping podrán mantenerse siempre y cuando se demuestre que la práctica desleal continua. Es indispensable que en estos seis años México implemente en la industria un programa de ajuste para prepararse ante la competitividad de China, nuestro país necesita desarrollar las ventajas y no cerrarse a lo que sucede en el entorno internacional.

En el caso de México, las medidas antidumping impuestas solo cuantifican 48 casos de 1995 a junio de 2004, cifra pequeña comparada con el comercio internacional que tiene a nivel mundial. Pero la participación que tiene México en la contribución para iniciar casos de *dumping* en contra de China es considerable.

“Por muchos años, los países desarrollados han echado mano de la demanda *antidumping* para proteger las ramas declinantes de su Industria, las empresas trasnacionales lo han usado para fortalecer el monopolio en vez de nivelar el

campo de juego”<sup>81</sup>. Por ello las industrias mexicanas que se encuentran en competencia con las chinas necesitan dar un valor agregado más rápido de lo que hace actualmente, de lo contrario, el bajo costo de los productos chinos podría desplazar la demanda de los nacionales.

Por todo lo mencionado anteriormente, sería conveniente que México emprendiera estrategias que consideraran la efectiva protección de los productos, ampliando los aranceles a países que ejercen la práctica del *dumping*, principalmente en la región asiática, en concreto a China y que las medidas que emprenden las instancias correspondientes ante estas prácticas sean transparentes y efectivas de modo que no afecten la introducción de mercancías extranjeras al mercado nacional.

No obstante, se considera que la situación es difícil en los sectores expuestos (calzado, textiles, juguetes, prendas de vestir, entre otros), pues se calcula que los productos chinos acaparan hasta el 50% del mercado nacional en este tipo de mercancías con precios *dumping*, y además, si se toma en cuenta que no todos los productos de procedencia extranjera entran valiéndose de prácticas *dumping*, sino por otros medios como el contrabando, por lo que a continuación se aborda esta problemática.

### **2.7.2. CONTRABANDO**

Aunque el contrabando no está tipificado como una práctica desleal al comercio internacional, tal y como sí lo está el *dumping*, es de resaltar que es igualmente grave por el daño que ocasiona a las industrias productoras y a los comercios establecidos, y por ende, al desarrollo económico de los países.

Cuando en México se habla de contrabando, este problema se relaciona con China, ya que una parte importante de los productos de contrabando tiene como origen aquel país, y es que China se está convirtiendo en un fuerte competidor para México por las buenas o por las malas.

---

<sup>81</sup> *Ibid.*

Las ramas del juguete y calzado han sido las más golpeadas por el contrabando, sin mencionar al sector textil, acero, alimentos, perfumería, vinos y licores, electrodomésticos y computo, estas ramas han perdido hasta el 50% del mercado doméstico por los productos internados ilegalmente y no solo México ha sido víctima de esta actividad, sino toda América Latina, África y Europa del Este.

El mercado nacional está invadido por mercancía de origen chino, coreano y taiwanes. Todo ingresa al país caja por caja (contrabando hormiga) a través de pequeñas bandas, pero también en barcos y furgones de ferrocarril, desde las fronteras de Baja California, Sonora, Chihuahua y Tamaulipas, así como los puertos marítimos de Veracruz y Colima.

Otra manera de realizar contrabando es a través de embarcaciones con bandera distinta a la de China, es decir, triangular los cargamentos, de modo que los contenedores llegan cobijados por la bandera de más de 200 embarcaciones que llegan a nuestro país.

Otro ejemplo de esta práctica desleal es la falsificación de etiquetas con el registro federal de contribuyentes (RFC) alterado, etiquetas impresas en China, desde donde se despachan para efectuar el llamado contrabando técnico. Y uno de los más importantes es a través de la falsificación de los certificados de origen, donde se triangula la mercancía china a través de la frontera con Estados Unidos y las fronteras de Guatemala y Belice.

Sin embargo, a pesar de la lucha que ha hecho el gobierno mexicano para evitar que más industrias desaparezcan a causa de esta práctica ilícita, los esfuerzos han sido insuficientes, pues el contrabando es un fenómeno que ha existido, existe y existirá mientras haya leyes que prohíban o limiten el libre tránsito de mercancías.

Como se puede observar, la situación que afronta el país en cuanto al contrabando se ve reflejado en todos los sectores productivos, ya que no existe producto que no sea víctima de la piratería y del contrabando. Tan sólo en el

periodo 1994-2002 se perdieron por causa del contrabando mil 265 establecimientos manufactureros, y los sectores más golpeados fueron entre otras: textil, prendas de vestir, cuero y juguete. Por ello, es importante redoblar esfuerzos para combatir el comercio ilegal y el contrabando. La CONCANACO estimó que el descalabro para el fisco superó los \$62.000 millones de pesos que el gobierno dejó de percibir en el 2000. Por esta razón, el comercio ilícito creció a niveles de 11% al año, en tanto que el establecido lo hizo a sólo 4%.

Según cálculos de las cúpulas empresariales, el contrabando causó al sector formal pérdidas por \$30.000 millones de dólares en el 2003. Un ejemplo de ello fue en 2003 donde la Secretaría de Economía confiscó tres veces tenis decomisados en todo el sexenio de Ernesto Zedillo, lo que provocó la contracción de 10% en 2003 y la pérdida de 11.000 empleos en ese año.

“En 2004 la cifra por contrabando creció 5% con respecto al año anterior, además de que se presentaron 418 denuncias por las industrias afectadas, y sólo cuatro concluyeron en sentencias condenatorias”<sup>82</sup>.

“El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) detalló que al menos 5% de los 12.5 millones de dólares de productos piratas decomisados entre 2002 y junio de 2007, provinieron de las aduanas del país”<sup>83</sup>. Aunque no existen cifras de cuánto entra de contrabando al país por las aduanas, las autoridades si han detectado diversas prácticas que los delincuentes utilizan para introducir la mercancía. Parte del contrabando son productos piratas, que después se venden en el mercado mexicano, ocasionando pérdidas anuales por unos 16,000 millones de dólares, de acuerdo con datos de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la Republica Mexicana (CAAAREM)

---

<sup>82</sup> [www.cnnexpansion.com/manufactura/articulos/industria-del-calzado](http://www.cnnexpansion.com/manufactura/articulos/industria-del-calzado). Industria del calzado, un diagnostico.

<sup>83</sup> *Ibíd.*

“Durante los primeros cinco meses del 2008 las autoridades aduaneras en México incautaron unas 94 toneladas de calzado, 296 toneladas de ropa usada, 150 toneladas de perfumes, 65 toneladas de discos compactos, 34 toneladas de medicamentos y otro tipo de mercancía por 28,807 piezas. El valor de lo incautado en los 16 operativos de enero a mayo del año en curso, osciló entre los 204,647 pesos, realizándose aproximadamente unas 109,000 operaciones al día en las aduanas del país, según datos de la Administración General de Aduanas (AGA)”<sup>84</sup>.

China debe tomar medidas contra el contrabando porque es un problema de los dos países, por parte del gobierno mexicano debe haber una mano más dura hacia China, este tema está haciendo mucho daño evidentemente a muchos sectores del país, por lo que es urgente encontrar soluciones inmediatas que desestimen el contrabando sin que la acción gubernamental reste competitividad a las importaciones legales sobrerregulando el proceso del comercio exterior.

### **2.7.3. AUTORIDADES MEXICANAS ENCARGADAS DE LA INVESTIGACIÓN DE PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL**

Por otra parte, al igual que en la legislación internacional y conforme a las disposiciones de la OMC, los gobiernos de los países llevan a cabo la creación de dependencias especializadas para cumplir con los lineamientos establecidos por el mencionado órgano. Cada gobierno da a esa dependencia una validez jurídica al incluirla en la legislación interna correspondiente.

Como resultado de la política de apertura comercial que México estableció a partir de 1986, trajo como consecuencia la irrupción masiva de mercancías de procedencia extranjera al mercado doméstico, lo que obligó a México a tomar medidas contra prácticas desleales de comercio exterior para proteger a los productores nacionales de una posible competencia desleal de extranjeros, y en 1986, año en que México entra al GATT, “se publicó la primera legislación interna

---

<sup>84</sup> [www.cnnexpansion.com/actualidad/contrabando-en-las-aduanas-mexicanas](http://www.cnnexpansion.com/actualidad/contrabando-en-las-aduanas-mexicanas). “Contrabando en las aduanas mexicanas”.

contra prácticas desleales de comercio internacional: la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, así como el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional”<sup>85</sup>.

El órgano o dependencia que lleva a cabo la investigación sobre prácticas desleales de comercio es la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), que además de resolver los procedimientos administrativos de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, auxilia al Secretario de Economía para proponer al Presidente de la República la aplicación de medidas de salvaguardas si se determina que una rama productiva enfrenta daño serio o amenaza de daño a causa de un incremento sustancial de las importaciones.

Como lo menciona los artículos 1 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y el 4 de la Ley de Comercio Exterior, el cual establece, que el Ejecutivo Federal tendrá las siguientes facultades: crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles mediante decretos publicados en el *Diario Oficial de la Federación*, de conformidad con lo establecido en el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, así como coordinar a través de la Secretaría, la participación de las dependencias y entidades de la administración pública federal y de los gobiernos de los estados en las actividades de promoción del Comercio Exterior.

“La UPCI requiere como primer paso para iniciar una investigación que”<sup>86</sup>.

- Se presente la denuncia ante la Secretaría de Economía.
- La Secretaría recibe la denuncia y analiza su contenido. Si satisface los requisitos mínimos, estudia si es procedente o no. En caso de no cumplir con los requisitos mínimos, se le notifica al denunciante en un término de cinco

---

<sup>85</sup> Báez López, Gustavo. “México y el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional” *Op cit*, p. 809.

<sup>86</sup> Witker, Jorge. *Los códigos de conducta del GATT*, suscritos por México, *Op cit*, p. 47.

días hábiles para que éste aclare o aporte más datos en un plazo que no exceda de treinta días hábiles, y de no hacerlo, se tendrá por abandonada la denuncia.

- En caso de que la denuncia sea procedente, se recibirá de conformidad en un término de cinco días hábiles, se le notificará al denunciante y se dará inicio a la investigación administrativa. Por el contrario, si la denuncia no es procedente, se dará por concluido el caso.
- En la investigación de oficio. La Secretaría de Economía deberá emitir resolución de que inicia de oficio una investigación y convocará a los interesados para que en quince días hábiles aporten pruebas por escrito.

Mediante dicha resolución la Secretaría de Economía deberá:

- a) Declarar el inicio de la investigación sobre *dumping* o subvenciones sin determinar cuota compensatoria, ò
  - b) Determinar provisionalmente la cuota compensatoria, y publicar la resolución en el *Diario Oficial de la Federación*.
- En un término de cinco días hábiles se dictará resolución provisional, en la cual se determinará el monto de la cuota compensatoria que deberá pagarse provisionalmente, en caso de que no se haya determinado en la resolución de inicio de investigación.

Los importadores o sus consignatarios podrán elegir entre pagar la cuota compensatoria o garantizar el interés fiscal en los términos del Código Fiscal de la Federación. La resolución provisional se publicará en el *Diario Oficial de la Federación* para que Aduanas proceda a cobrar la cuota compensatoria correspondiente.

- A los treinta días hábiles siguientes, se deberá revisar la resolución provisional. Del resultado de dicha revisión podrán proceder dos alternativas:

1ª. Modificación de la cuota compensatoria.

2ª. Confirmación de la misma.

Ambos resultados deberán publicarse en el DOF. En el supuesto de modificarse o revocarse la cuota compensatoria provisional, la Secretaría de Economía devolverá las cantidades pagadas por dicho concepto o cobrará los faltantes.

En la resolución definitiva.

- Los interesados deberán adoptar toda clase de pruebas previstas en la Ley y la Secretaría de Economía a su vez se allegará de la información complementaria.
- Una vez concluida la investigación, se elaborará un anteproyecto de resolución definitiva y se enviara a la CACCE para obtener de ella su opinión.
- Formulada la opinión de la CACCE, la SE elaborará el proyecto de resolución definitiva, el que será sometido a consideración del Presidente de la República, quien de aprobarlo lo mandará publicar en el Diario Oficial de la Federación.
- “En el caso de establecerse cuota compensatoria definitiva, se fijarán en la resolución los términos y el monto de la cuota, así como los elementos que se consideraron para determinar el daño”<sup>87</sup>.

El monto de la cuota compensatoria definitiva no podrá ser superior al margen de dumping o de la subvención, que aparezca acreditado como resultado de la investigación. La autoridad administrativa podrá considerar la posibilidad de que la cuota compensatoria sea inferior al margen de *dumping* o subvención, si a su juicio es suficiente para eliminar el daño.

---

<sup>87</sup> *Ibid.*

Durante la investigación y hasta antes de la determinación de la cuota compensatoria definitiva, podrá celebrarse una audiencia conciliatoria para proponer fórmulas de solución y conclusión de la investigación.

“La investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional tendrá una duración aproximada de seis meses, a partir de que se emita resolución provisional”<sup>88</sup>.

Lo anterior es una muestra de que los gobiernos de los diversos países participan activamente para controlar, o bien terminar, las prácticas *dumping* dentro de sus fronteras, estableciendo dependencias que llevan a cabo medidas específicas en cuanto a la competencia externa, con el propósito de proteger sus industrias ante la apertura global de mercado.

China es considerada como uno de los países que más incurren en estas prácticas en varios productos, por lo que México ha sido muy activo en la lucha contra las prácticas desleales, en razón de que se ha convertido en uno de los países que es frecuentemente objeto de esas prácticas. Asimismo, incurre en el contrabando (pirataje), cabe mencionar que China también ocupa uno de los primeros lugares en cometer este tipo de acciones a nivel mundial.

Como se puede observar, es necesario trabajar en una reestructuración del marco jurídico mexicano, a fin de brindar protección a los sectores productivos nacionales, de otra manera, será difícil afrontar los retos que implica el ingreso de China al comercio internacional.

Por su parte, China y su ingreso a la OMC implica que este país deberá ajustarse a todos los lineamientos de ese organismo en materia *antidumping* si desea contar con prestigio internacional y reconocimiento por parte de todos los países con los que mantiene estrecha relación en las áreas como el comercio y de inversión extranjera directa.

---

<sup>88</sup> *Ibid.*

## **2.8. EFECTOS QUE TRAERÁ PARA MÉXICO, EL ACCESO DE CHINA A LA OMC**

A partir de que China ingresó a la OMC, nuestro país se encuentra en una coyuntura ya que los empresarios que producen artículos de consumo como ropa, calzado, herramientas, electrodomésticos, juguetes, bicicletas, y hasta artesanías, han visto este suceso como una gran amenaza y es muy lógico, ya que la capacidad de producción con la que cuenta China, los altos subsidios y los bajos costos de mano de obra representan una fuerte competencia.

Bajo las características mencionadas, los productos chinos se vuelven más exportables y baratos que los productos mexicanos, por lo que es imposible competir con precios tan bajos, lo que no quiere decir que el producto venga de una industria más eficiente y productiva que la nuestra, simplemente que China es un país con una economía centralmente planificada con interferencias significativas del Estado. Por lo que como consecuencia del acceso de China, nuestro país verá algunos efectos que se verán reflejados tanto para la industria nacional como para el desarrollo de la economía.

Por una parte, se verá afectado el mercado interno de bienes por las importaciones legales y el contrabando de productos chinos.

El incremento de las exportaciones chinas ocasionará mayor competencia para los productos mexicanos (ésta fue la principal razón de México para oponerse al acceso de China a la OMC).

La ventaja comparativa por parte de China debido a sus bajos niveles salariales.

El traslado de empresas transnacionales de nuestro país hacia aquel territorio por las ventajas comparativas descritas.

La pérdida de los mercados más importantes como el estadounidense, el japonés y el europeo, en productos de exportación china como los electrodomésticos, textiles, juguetes y calzado.

De esta manera, la atracción de inversión extranjera será más difícil ya que China se ha convertido en un imán para los inversionistas.

Como podemos observar, el reto al que se enfrenta nuestro país es enorme, por ello es imprescindible acrecentar técnicas con un mayor progreso y desarrollar al país y enseñar al empresario a no competir con China por el costo de mano de obra y precios bajos, sino a tomar en cuenta la productividad, costos, comercialización, financiamiento, capacitación, alta tecnología, valor agregado entre otros, además de establecer una serie de reformas, entre ellas; la fiscal con incentivos a la innovación e investigación.

México debe aprovechar la adhesión de China a la OMC para reflexionar sobre su situación competitiva, observar sus propias ventajas y desventajas en el ámbito del comercio internacional para estar en condiciones de invertir adecuadamente.

Si el país decide sufragar los costos que esto implica, podría convertirse en catalizador del crecimiento para México.

Por otra parte, la adhesión de China a la OMC asegura una mayor certidumbre de los operadores comerciales de México con dicho país y China por su parte se tendrá que sujetar sus prácticas comerciales internacionales en materia de importaciones y exportaciones a reglas internacionalmente acordadas en la OMC. Por tanto, algunas prácticas que generan competencia desleal en contra de productos mexicanos tendrán que ser modificados por el gobierno de China, en caso de no hacerlo, México y los otros miembros de la OMC podrían recurrir a los mecanismos de solución de controversia de esta organización.

## **2.9. PERSPECTIVAS COMERCIALES DE MÉXICO**

México se ha quedado atrás afectado por un lento crecimiento económico, provocando que el país sea menos competitivo y que pierda terreno en el comercio internacional, la falta de una promoción efectiva de los productos mexicanos en el exterior, “la deficiente infraestructura, los altos costos de los energéticos, la carencia de financiamiento y la depreciación del peso frente al

dólar ha provocado que los inversionistas se interesen menos por traer sus capitales a nuestro territorio”<sup>89</sup>.

Desde mediados de 2002, México que estaba considerada como la segunda mayor economía de América Latina ha ido perdiendo participación en el mayor mercado del mundo: Estados Unidos, debido a que nuestra nación esta perdiendo atractivo como centro de producción de bajo costo y a que los gastos de operación de las empresas han crecido de forma sustancial, principalmente, porque el precio de la electricidad en México es 30% mas cara que en Estados Unidos y a que los empresarios tienen que desembolsar grandes sumas de dinero para que sus mercancías lleguen a su destino final, ya sea en el mercado interno o en el externo y a fin de evitar que se roben los productos, “los empresarios tienen que pagar una seguridad que representa hasta 10% de los costos finales de la mercancía”<sup>90</sup>, lo que ha provocado que plantas maquiladoras instaladas en México (motores de la economía) se trasladen a otros países como China, que ofrece aspectos laborales y costos de producción más competitivos.

China, un competidor muy importante no sólo en materia de exportaciones sino en atracción de inversiones, representa un gran peligro en la participación de México en el comercio internacional, amenazando seriamente a nuestro territorio con prácticas como: el contrabando, productos de mala calidad, denominaciones de origen, triangulación, amenazando incluso a la región de América del Norte.

Los atractivos que en antaño ofrecía México para los inversionistas eran: su estabilidad macroeconómica y su cercanía geográfica con el principal mercado del mundo. Sin embargo, la cercanía geográfica dejó de ser una variable de peso, principalmente por la competencia que representan los productos chinos, país donde los salarios son significativamente menores y existe la mayor fuerza de trabajo del mundo.

---

<sup>89</sup> Becerril, Isabel. “México pierde terreno en el comercio internacional”. Periódico el Financiero, México, Jueves 25 de Septiembre de 2003, p. 11.

<sup>90</sup> *Ibid.*

Ahora bien, para venir a instalar una planta, los empresarios buscan que México cuente con una ley laboral acorde con los nuevos tiempos de la globalización, que les permita tener relaciones sanas con sus trabajadores, otra demanda es que busquen países que cuenten con estabilidad económica, leyes claras para sus inversiones y que les proporcionen incentivos fiscales.

Aunque el país ha hecho un gran avance en los últimos años, pues goza de credibilidad financiera, ingreso a los mercados internacionales y con una perspectiva de crecimiento positivo, las autoridades reconocen que el país necesita realizar reformas clave para el desarrollo del país en materia comercial, laboral, fiscal y energética, que resulten justas y equitativas para el desarrollo óptimo de México.

En este marco, el gran peligro que representa China y la entrada de este gigante al mercado norteamericano, puede llevar a México a una severa crisis, si no responde adecuadamente a las condiciones del comercio internacional, fortaleciendo las cuatro fuentes primarias de crecimiento económico, ahorro, inversión, productividad y tecnología.

En ausencia de las reformas pendientes y con perspectivas de crecimiento limitadas, nuestro país verá limitado su potencial de crecimiento y generación de empleos, pues incrementar la competencia de la economía con medidas que mejoren el ambiente y los costos de operación de las empresas privadas, es una tarea pendiente.

Para avanzar, "México requiere estabilidad económica, mercados flexibles y competitivos e infraestructura institucional que permitan la interacción de las políticas públicas y la iniciativa privada"<sup>91</sup>, flexibilidad en el mercado laboral y eso solo lo dará una reforma en la metería, así como incorporar a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) a la actividad exportadora, además de financiamiento hacia el sector exportador, en donde todavía hace falta ofrecer esquemas competitivos, además de buscar mecanismos que permitan aprovechar las oportunidades para el país con sus trece tratados comerciales.

---

<sup>91</sup> Contreras, Oved. "Mal diseño impositivo impide consolidar las finanzas públicas", Periódico el Financiero, México, Martes 21 de Septiembre de 2001, p. 4.

El avance productivo, así como el proceso de apertura del mercado chino, representan factores que México podría aprovechar para hacer negocios con el país asiático y el aprovechamiento de factores dependerán de que las empresas se atrevan a explorar ese gigante mercado asiático.

Por ello, el llamado al sector productivo nacional y exportador, es no ver a China como una amenaza, sino como la oportunidad de colocar innumerables productos mexicanos, haciendo trabajo de promoción en el exterior, lo que se conoce como Logística Comercial Internacional y conocer las oportunidades que significa un mercado de 1.3 millones de potenciales consumidores, así como aprovechar su oportunidad con el mercado estadounidense para ofrecer productos “en la mecánica de justo a tiempo (*just in time*) condiciones que no tienen los chinos”<sup>92</sup>.

En este sentido, “las perspectivas comerciales que tiene México en materia laboral, fiscal y energética, necesitan ir hacia delante en los próximos años”<sup>93</sup>, y ello dependerá de cómo enfrente sus retos. “México es uno de los países más abiertos del mundo, pero su crecimiento está por debajo de los resultados que debería tener con la apertura y una de las limitantes de la competitividad en México se encuentra en el comercio exterior ya que es terrible que empresas productivas, por no tener acceso al financiamiento se vayan a la quiebra”<sup>94</sup>.

Esto lleva a considerar que ante la ineludible competencia que representa China en el mercado internacional, especialistas universitarios recomiendan que una forma de proteger nuestra economía y la mejor defensa para México es la firma de un tratado bilateral de libre comercio, “pues se le daría más certidumbre al país sobre las estrategias económicas y comerciales de la nación asiática”<sup>95</sup>.

---

<sup>92</sup> Saldaña, Ivette. “Se reanima la IED en el mundo; China el país más atractivo”, Periódico el Financiero, México, Jueves 23 de Septiembre de 2004.

<sup>93</sup> Salgado, Alicia. “Ausencia de reformas empaña perspectiva económica de México”, Periódico el Financiero, México, Jueves 30 de Septiembre de 2001, p.4.

<sup>94</sup> Becerril, Isabel. [www.elfinanciero.com.mx](http://www.elfinanciero.com.mx). “Hay focos rojos en comercio exterior”.

<sup>95</sup> Cadena, Guadalupe. “TLC con China, el mejor escudo de México contra el avance asiático”, Periódico el Financiero, México, Miércoles 16 de julio de 2003, p. 11.

## **CAPÍTULO III**

### **IMPACTO DEL DUMPING EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN EL MARCO DE LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-CHINA, A PARTIR DE SU ADHESIÓN A LA OMC**

#### **3.1. SECTOR INDUSTRIAL DEL CALZADO MEXICANO**

En este capítulo abordaremos detalladamente al sector industrial del calzado en México, conociendo la historia que tiene esta industria en nuestro país, para pasar a conocer la situación actual en la que se encuentra, así como, la problemática que enfrenta con respecto a la entrada a territorio nacional en forma de importaciones y por contrabando, para conocer las ventajas competitivas y las repercusiones de este sector, para finalmente llegar al objetivo de la investigación que es conocer el impacto provocado en nuestra industria nacional.

La industria del calzado tiene en nuestro país un historial centenario y forma parte de una tradición industrial que se ha difundido en algunas zonas muy identificadas de nuestro territorio.

La ciudad de León, en Guanajuato está considerada como el emporio de los zapatos en México, Sin embargo, los primeros talleres formales de producción de calzado eran lugares en los que se trabajaba mucho y los ingresos no eran suficientes. En el año de 1645, con rudimentarias herramientas de madera, treinta seis familias entre españolas, mulatas e indígenas fabricaban los zapatos que posteriormente lucirían con orgullo los personajes más encumbrados del virreinato.

“Para principios del siglo XIX, las máquinas de vapor causaron una verdadera revolución en los procesos tradicionales de hacer zapatos, así llega a León el ferrocarril y con él, la maquinaria para aligerar la carga de la producción del

calzado y la oportunidad de exportar a los Estados Unidos<sup>96</sup>. Texas fue el primer estado de la Unión Americana que compró masivamente los zapatos leoneses. Sin embargo, los atractivos aparadores de los comercios ganaron poco a poco la batalla de la aceptación, así, hacia finales de siglo, estalla en México la desenfrenada carrera de la moda.

Con el paso de los años, otra industria básica para el calzado se desarrolló a gran velocidad, convirtiéndose en fuente de trabajo para muchos nativos y en imán para aquellos que ansiaban progresar. Con la curtiduría en pleno desarrollo y produciendo pieles de alta calidad, la industria del calzado se incrementó de tal forma que casi cada casa era una pequeña “pica” o taller familiar, así se le llamaba a los pequeños talleres.

La consolidación de la industria en el Bajío vino junto con la Segunda Guerra Mundial. En esos años la ciudad de México era la principal productora de calzado del país, seguida por Guadalajara y León. Uno de los principales consumidores internacionales del zapato nacional era los Estados Unidos.

A partir del año 1930 comenzó a introducirse maquinaria procedente en la mayoría de los casos de Estados Unidos, como las marcas *Landis* y *Adrian Bruch*, para coser suelas, *Astratus* para montar y de Europa como la *Mohenos* y la *Atlas* procedente de Alemania.

*Emyco* fue una de las empresas que aprovechó a finales de la Segunda Guerra Mundial condiciones de producción masivas de calzado y que hasta nuestros tiempos sigue en el mercado.

En 1941, en la ciudad de León, 44% de la Población Económicamente Activa (PEA) se dedicaba a esta industria. Cabe señalar que únicamente aquellas empresas que tenían acceso al mercado de bienes de capital internacional y con ello a fuentes de innovación tecnológica, consiguieron establecerse y consolidarse con éxito en los siguientes años. “Pero este ingreso al mercado foráneo fue

---

<sup>96</sup> <http://www.mexicodesconocido.com>. documento en versión electrónica en formato HTML, fecha de consulta enero 18 de 2006.

temporal, pues ya para las décadas siguientes (1950-1990) la industria nacional perdió competitividad internacional al recuperarse los países europeos y norteamericanos en la posguerra”<sup>97</sup>.

Durante el período que va de los 50’s hasta mediados de los 60’s, las continuas inversiones en bienes de capital propiciaron el crecimiento y la expansión de la industria del calzado, la diferenciación de las unidades productivas en cuanto al uso de tecnología, obtención de recursos financieros y apoyos institucionales, así como su inserción en el mercado internacional.

En conjunto, la industria del calzado ha venido sufriendo un deterioro paulatino en su importancia relativa en la formación del producto bruto tanto nacional como manufacturero. “Pues durante la década de 1970-1980 redujo su participación porcentual en 8% respecto al PIB total y en 12.5% respecto al PIB de manufacturas”<sup>98</sup>.

En general, puede afirmarse que dicha industria se ha caracterizado por su reducido dinamismo, situación que ha venido imperando desde la década de los cincuenta. En base a un agrupamiento de las diversas ramas de actividad económica del país atendiendo a sus tasas medias de crecimiento, la industria del calzado se definía dentro del extracto de “ramas de crecimiento bajo” durante el período de 1959 a 1970. Ya para los años setenta se consideró en el límite inferior del grupo de “crecimiento medio”.

El desarrollo orientado para satisfacer básicamente al mercado nacional evitó que en el pasado la fragmentada industria zapatera se enfrentara a un mercado mundial que tomaba muy en cuenta la comodidad del diseño y la moda. En ello influyó también la buena salud de que gozaba la industria hasta hace dos décadas, gracias al modelo de desarrollo en que se apoyaba la economía mexicana. Quizá ello pueda explicar la poca importancia concedida por los

---

<sup>97</sup> Ortiz, Alberto y Andre Martínez. “Factores de competitividad, situación nacional y cadena productiva de la industria del calzado en León Guanajuato”, en Revista Economía, Sociedad y Territorio, enero-junio, Vol. II, Núm. 7, 2001, p. 551.

<sup>98</sup> *Ibid.*

productores y por el mismo sector gubernamental a fomentar evaluaciones serias y planes de inversión realistas para modernizar la planta productiva, o la carencia de organismos especializados que apoyaran el desarrollo tecnológico y la capacitación para el diseño.

A pesar de que la industria del calzado en México es un sector importante en la economía por su participación en el PIB total y manufacturero, por su participación de divisas vía exportaciones y por el número de empleos que genera y de tener la característica de ser intensiva en mano de obra, aun no tiene relevancia como exportadora, lo que ha provocado que México no pueda lograr una situación favorable en relación a algunos países y con segmentos de mercados internacionales.

A pesar de no tener peso como exportadora, en los últimos años esta industria ha experimentado un importante dinamismo en el comercio exterior y los niveles de producción se han recuperado tras una importante caída al principio de los años noventa. Sin embargo, esto no es suficiente para aliviar las deficiencias en la cadena productiva, lo que ha dejado un impacto indeseable en la eficiencia y la competitividad mundial.

### **3.2. SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN MÉXICO**

Según Michael Porter la competitividad a nivel nacional se ha convertido en una preocupación central para gobiernos e industrias de todos los países. La productividad se entiende como el resultado que obtiene un país al lograr altos niveles de eficiencia y eficacia en el uso de su capital humano y económico. “La productividad debe reflejarse forzosamente en el nivel de vida a largo plazo, por tanto, cada nación busca mejorar su nivel de productividad día a día elevando la calidad de su sistema educativo”<sup>99</sup>.

---

<sup>99</sup> E. Porter, Michael. *Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, 2ª edición, Continental, México 2002

El comercio exterior, la inversión extranjera y el turismo deben traer beneficios a los países, apoyándose en mejorar la productividad y especialización de las industrias y segmentos donde sus compañías sean competitivas e importando productos en aquellos donde sus compañías lo son menos.

Por lo tanto, la principal meta económica de una nación es producir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos y la capacidad de conseguirlo no depende de la noción de competitividad sino de la productividad con que se emplean los recursos de una nación.

La productividad, determina la competitividad que es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino para lograr esto se basa en el aumento de la productividad.

El comercio internacional permite que una nación eleve su productividad al eliminar la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. Por esta razón, una nación puede especializarse en aquellos sectores y segmentos en los que las empresas sean relativamente más productivas e importar aquellos productos y servicios en los que sus empresas sean menos productivas que sus rivales extranjeros. Así pues, las importaciones al igual que las exportaciones, son un factor integrante del crecimiento de la productividad.

Durante la era del desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones, la industria del calzado en México fue una de las más favorecidas, ya que contaba con un mercado de consumo en expansión, protegido por el Estado frente a posibles competidores extranjeros y con insumos a precios subsidiados. Al amparo de este mecanismo surgieron importantes productores sobre todo en ciudades como León y Guadalajara, aunque también se producían en Toluca, Naucalpan de Juárez y algunas otras ciudades donde se obtenían pieles de ganado vacuno y porcino a precios accesibles.

Con el descenso en el ritmo del crecimiento nacional y la posterior apertura de los mercados, la industria tuvo que reformular sus estrategias para sobrevivir y empezó a producir calzado de calidad de exportación, aunque el mercado nacional seguía siendo la principal fuente de utilidades; “los industriales aprovecharon bien las ventajas que trajeron consigo las crisis de 1976 y 1982 sobre todo, por los bajos costos de la mano de obra y de los precios competitivos derivados de las sucesivas devaluaciones del peso frente al dólar”<sup>100</sup>.

Cabe señalar, que la fabricación y manufactura del calzado de piel natural mexicano había gozado hasta entonces de la aceptación del mercado nacional y para 1980 según la Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CINC), llegó a su nivel histórico máximo de producción, abriendo paso a lo que fue el inicio de una etapa crítica de esta industria, principalmente por dos hechos como fueron: “la crisis que afectó a la economía nacional durante la década de los ochenta y, en particular, por la adopción de una nueva estrategia de desarrollo impulsada por la crisis del modelo de sustitución de importaciones y caracterizado por la apertura e incorporación de México al proceso de globalización de la economía”<sup>101</sup>.

La crisis de los ochenta afectó a las industrias del calzado, y muestra de ello fue que mientras en 1980 el consumo *per cápita* se estimaba en 5.6 pares, en 1989, al final de la década, era de 2.5 pares de zapatos, “ello derivado de la pérdida del poder adquisitivo de los consumidores a la vez que los precios del calzado se elevaban notoriamente dados los incrementos en los costos de producción”<sup>102</sup>.

Con la entrada de la industria maquiladora de exportación, los industriales mexicanos concentrados sobre todo en la zona del Bajío, comenzaron a sentirse desafiados ante el mercado de Estados Unidos en el zapato de alta calidad;

---

<sup>100</sup> Kerber, Víctor. “China y el calzado mexicano” en Revista Comercio Exterior, México, Octubre 2002, Vol. 52, Núm. 10, p. 901.

<sup>101</sup> “Apertura comercial, “Modernización empresarial y su impacto sobre la industria del calzado en México”, documento en versión electrónica.  
[www.azc.uam.mx/socialesyhumanidades/06/departamentos/administracion/07/revista/num3/doc07.htm](http://www.azc.uam.mx/socialesyhumanidades/06/departamentos/administracion/07/revista/num3/doc07.htm), fecha de consulta 7 de febrero de 2006.

<sup>102</sup> *Ibid.*

muchos de ellos optaron por afianzar su presencia en el ámbito popular, y en lo general no se preocuparon mucho por invertir en herramientas y tecnología más avanzada o en diseños innovadores, “pues había suficiente mano de obra y materia prima a precios accesibles y les bastaba reproducir los modelos que figuraban en los catálogos de moda en Barcelona, París, Milán o Nueva York”<sup>103</sup>.

Para entonces, en 1988 China ya había ingresado al mercado estadounidense mediante la introducción de calzado de textil, que abarcaba el 20% del mercado de nuestro vecino del norte en ese rubro; eso no parecía representar un serio peligro para el calzado mexicano hecho básicamente en piel, ya que el consumo nacional de este tipo de material representaba el 65% del total, mientras que el calzado de plástico cubría 20% y el textil 15%. El punto de referencia para los fabricantes mexicanos estaba en Europa y América del Sur, con la competencia de los brasileños, argentinos y colombianos, más nunca en un país tan remoto y económicamente más atrasado como China.

El abandono de la política proteccionista seguida en México hasta la administración del entonces presidente de la República José López Portillo, y la adopción de una nueva estrategia gubernamental basada en la apertura comercial y la estrategia económica seguida por el gobierno Salinista, “apostaba todo a la alianza comercial con los Estados Unidos, a través de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC)”<sup>104</sup>, con ello, se instrumentaron una serie de medidas que tendían a favorecer tal expectativa (paralelamente a todo ese proceso caracterizado por la regulación de la economía mexicana y la apertura de nuestras fronteras que se expresó, entre otros casos, en un déficit en la balanza comercial, generando diversas problemáticas para las empresas mexicanas).

La modernización de la economía mexicana impulsada por Salinas de Gortari, comprometía a la nación en una integración comercial con los vecinos del norte y

---

<sup>103</sup>Kerber, Víctor. “China y el calzado Mexicano” Op cit.

<sup>104</sup> “Apertura comercial, Modernización empresarial y su impacto sobre la industria del calzado en México”, documento en versión electrónica, fecha de consulta 27 de mayo 2006.

la apertura indiscriminada; Sin embargo, también promovió adicionar cuotas compensatorias a China, país que no pertenecía a la OMC, y las cuales han tenido revisiones quinquenales, “(en la última revisión en 2002, la industria no entregó la información fiscal necesaria que soportara la producción nacional que confirmara el daño, y más bien fueron manejadas las mismas cifras anteriores. Si se hubiera hecho este trabajo correctamente, estaríamos bien preparados para la próxima revisión de 2007)”<sup>105</sup>.

En contraparte, Estados Unidos, país con el cual México suscribió un acuerdo de libre comercio conjuntamente con Canadá, demostraba una clara actitud proteccionista. Todo este cuadro complicó la situación de varias ramas de la industria mexicana, la demanda de calzado chino fabricado en piel creció de manera exponencial, mientras que el calzado mexicano perdía competitividad. El consumo *per cápita* pasó de 4.3 pares en 1990 a 4.9 en 1997 impactando muy seriamente a sus empresas.

La industria del calzado tuvo un gran dinamismo que se reflejó en el aumento de 4% de la producción mundial entre 1993 y 1994, llegando en este último año a una producción de 9,756 millones de pares. El continente asiático fue el que tuvo una mayor participación con 67.6% de la producción total. “Además, esta región participó con 78.4% de las exportaciones mundiales. China tenía la participación más importante con 38.4% de la producción mundial”<sup>106</sup>.

Lo que más sorprende es que los criterios no cambiaron a pesar de que el ambiente de negocios sí lo hizo. Diez años después, la presencia china en el mercado del calzado era más clara; sin embargo, tanto los industriales en México como las instituciones encargadas de la promoción comercial seguían basando sus estrategias en un mercado interno cautivo, en la concentración de sus exportaciones en Estados Unidos,

---

<sup>105</sup> “Tierra del zapato”. Documento en versión electrónica, disponible en <http://www.manufacturaweb.com/nivel2.asp?>. Fecha de consulta Junio 14 de 2006.

<sup>106</sup> Ortiz, Alberto. Y Martínez, Andre. “Factores de competitividad, situación nacional y cadena productiva de la industria del calzado en León Guanajuato” Revista Economía, Sociedad y Territorio, México, Enero-junio, Vol. II, Núm. 7, año 2000, p.535.

en una mano de obra relativamente barata y en la idea de que mientras se mantuviera a raya el ingreso de China a la OMC, nada pasaría.

En el periodo comprendido entre 1998 y 1999, la industria zapatera nacional se logró mantener con 210 millones de pares a nivel nacional en la producción de calzado, “que de acuerdo con estimaciones del sector fue fomentado en parte por una relativa estabilidad cambiaria y una baja significativa en los precios internacionales de sus principales materias primas”<sup>107</sup>.

El aprovechamiento real de la capacidad instalada en la industria del calzado en México, puede verse, como un indicador del declive en los rendimientos productivos. Pese a que la utilización de esa capacidad ha ido en aumento, lo cierto es que la producción en 1999 era significativamente inferior a la de 1987, “así encontramos que al finalizar el decenio de los noventa apenas se estaba llegando a los niveles de producción de principios de ese mismo período”<sup>108</sup>, medidos en millones de zapatos. Ver cuadro 5.

**Cuadro 5**  
**México: Producción Anual de Calzado (1987-2004)**

Año	Millones de pares	Uso de capacidad instalada (%)
1987	244.4	64.5
1988	245.2	64.9
1989	200	52.6
1990	208.5	59.5
1991	199.6	58.7
1992	193.3	56.4
1993	173.3	55.9
1994	172.4	57.5
1995	170	55.7
1996	180	60
1997	200	66.6
1998	210	70
1999	210	70
2004	18000	70

FUENTE: Cámara de la industria del calzado de Guanajuato (CICEG), información contenida en la dirección de la página de Internet: <http://www.ciceg.org>. (noviembre 2007)

<sup>107</sup> Perfil Sectorial, Sector calzado, Investigaciones Sectoriales, Mercado-México, Abril 2004.

<sup>108</sup> Kerber, Víctor. “China y el calzado mexicano” *Op cit.*

La industria del cuero y calzado, la rama 28 del Sistema de Cuentas Nacionales del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), presentó una dinámica inferior al total de la economía durante los años noventa. “El PIB del sector durante el periodo 1988-1999 aumentó en un 14.68%, pero para la economía era de un 44.51%, cayendo hasta un 0.26% en el periodo 1999”<sup>109</sup>.

Esta sustancial caída en el PIB también se reflejó en la importante reducción del empleo para ese periodo, perdiendo 21,973 plazas, con una tasa de crecimiento acumulado del empleo de 30.48% para el periodo. “El cuero y calzado cayó en casi 20% y la participación del sector en el total de la economía se redujo constantemente hasta alcanzar un 0.29% en 1999”<sup>110</sup>.

Sin duda, el mercado interno seguía siendo el principal destino del calzado mexicano, ya que en promedio de 1990 a 2000 mantuvo una participación de 91.22%. “El consumo de calzado en México a lo largo de la primera mitad de la década de los noventa se caracterizó por una tendencia decreciente que se estabilizó al estar muy correlacionado con la actividad económica general, de acuerdo con la fluctuación de los ciclos económicos”<sup>111</sup>.

“En 2001 las exportaciones mexicanas de calzado alcanzaron US\$ 357 millones y casi todas (93%) se destinaron al mercado de los EE.UU., el segundo mercado de exportación fue Canadá, y el resto se concentro en países de América Latina (Cuba, Chile, Costa Rica y Venezuela)”<sup>112</sup>.

Asimismo, las importaciones de México en el sector calzado, alcanzaron US\$ 271 millones durante 2001. En este año los proveedores fueron los EE.UU. con 28%, España 10%, Brasil 10%, Italia 8.5%, Vietnam 8%, Indonesia 7.8% y Taiwán 7%, las principales importaciones fueron calzado con suela de caucho o cuero y el calzado impermeable con suela de plástico.

---

<sup>109</sup> *Ibid.*

<sup>110</sup> Perfil Sectorial, Sector calzado, Investigaciones sectoriales, Mercado-México, Abril 2004.

<sup>111</sup> *Ibid.*

<sup>112</sup> [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx). “La industria mexicana de calzado muestra competitividad”. Consulta diciembre 2006.

En el primer semestre de 2002, la producción real de la Industria cuero-calzado cayó 5.1% respecto al mismo periodo del año anterior. “A junio de 2002, las exportaciones disminuyeron en 14.5% y las importaciones se incrementaron en 38.1%, con relación al mismo periodo del año anterior”<sup>113</sup>.

En cuanto al PIB, al principio del periodo 2000-2002, se ubicó entre los US \$ 9,000 y los US \$ 9,600, esto debido a que dicha industria es altamente globalizada y, por lo tanto, altamente sensible a los cambios en la economía internacional, Principalmente de Estados Unidos, así como también se vio afectada por la competitividad internacional y por las estrategias de las principales compañías trasnacionales. Para el año 2003, “según estadísticas de INEGI, el PIB mostró un decremento importante al ubicarse en US \$ 9,338”<sup>114</sup>. Como se muestra en la gráfica 2.

**Gráfica 2**  
**PIB Anual (2000-2003)**



FUENTE: INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática 2001) (diciembre 2007)

Para ese mismo año, el segmento de mercado que mejor desempeño mostró fue el de productos de piel y calzado, el cual atacó los mercados medio y medio alto, donde las mejoras en calidad y precio les abrieron espacios de consumo. Sin embargo, el segmento de calzado de precios bajos, a pesar de ser el más extenso, presentó condiciones más difíciles al estar dominado por grandes productores que tenían amplia experiencia y manejaban grandes volúmenes con

<sup>113</sup> *Ibid.*

<sup>114</sup> *Ibid.*

bajos márgenes, además este segmento competía con las importaciones asiáticas que se daban de forma ilegal y a precios desleales.

Aproximadamente el 80% de la estructura industrial del sector de cuero y calzado en 2003, “se concentró en cuatro entidades: el estado de Guanajuato aportó 53%, Jalisco 18%, y el Distrito Federal y Estado de México el 11% en forma conjunta”<sup>115</sup>.

Esta concentración es única en México y se repite en muy pocas regiones del mundo, lo que permite un fuerte grado de especialización regional que es útil para consolidar cadenas productivas cuya eficiencia permite competir en el mercado interno y aumentar la oferta exportable.

“En 2003, los establecimientos que se encontraron en la República Mexicana eran alrededor de 10 mil puntos de venta y 8 mil empresas, de las cuales 86.8% eran micro y pequeñas, encontrándose bajo un esquema de empresa familiar”<sup>116</sup>.

El mercado mexicano es uno de los más importantes a nivel mundial y aunque la industria nacional no tiene diseños propios con imagen y reconocimiento internacional, la calidad mexicana se empieza a reconocer a nivel mundial.

“Con respecto a 2003, el sector calzado en México agrupaba un total de 400 mil empleos directos e indirectos, de los cuales el 60% se generaron en Guanajuato, agrupando alrededor de 240 mil empleos directos y 150 mil indirectos, según datos proporcionados por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP)”<sup>117</sup>.

Podemos concluir que la evidente devaluación de la moneda en México y los rezagos que manifiesta la industria del sector cuero y calzado en cuanto a capacidad, calidad, eficiencia, competitividad, fuentes de financiamiento, etcetera, han generado la obstaculización y la posibilidad de generar mayor verticalidad en los procesos productivos de las empresas.

---

<sup>115</sup> *Ibid.*

<sup>116</sup> *Ibid.*

<sup>117</sup> *Ibid.*

El año 2002 fue angustioso para el sector y 2003 fue catastrófico, no obstante, 2004 fue promisorio, registrando sólo un crecimiento de 5 %, pues aún no se recuperaba de la baja que sufrió en 2000, provocando que unidades productivas del sector bajaran de 5,500 a 4,800 empresas, debido al crecimiento de la economía informal, pero principalmente a que el mercado internacional encontró productos más baratos.

“En 2004 esta industria se componía por más de 4,800 empresas de las cuales 92% eran micro y pequeñas, 6% medianas y 2% grandes y de acuerdo con el Censo Económico del mismo año, el valor de la producción del calzado fue superior a 18,000 mdp, de ese total, Guanajuato (León, Sn Francisco y la Purísima del Rincón) aportaron 60%; Jalisco 18%; el D.F. y la zona conurbada 12% y el resto de la Republica Mexicana 10%”<sup>118</sup>, generando 110 mil empleos, luego de que en 2000 se tenían 130 mil fuentes de trabajo, así empezaron 2005 con la intención de no dejarse vencer por las circunstancias del mercado.

En cuanto al calzado producido, se estimo la fabricación de 160 millones de pares y de esos, 10 millones se exportaron (80% a EU, 10% a Canadá y el otro 10% a otros países como Japón, Alemania, España e Italia) “cifra que rebaso los 266 mdd, principalmente se exporto bota vaquera, zapato de vestir e infantil y cerrando el año 2006 con 75,200 empleados, es decir, recuperando lo que se tenia hasta antes de los 90`s”<sup>119</sup>.

“Al mes de septiembre de 2006 se contaba ya con el registro de 143 empresas con IED en la Industria de cuero y calzado, esto es el 0.4% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país. En relación al país de origen de IED en dichas empresas, Estados Unidos participo en 57 sociedades; Corea en 18; Italia en 13; España en 10, Taiwán en 6; Brasil en 3; Corea del Norte en 3; China en 3; Reino Unido en 3; Alemania en 2; y otros países en 20”<sup>120</sup>. En cuanto a su localización geográfica; en Guanajuato se concentraron 64 empresas; en el Distrito Federal 23; en el Edo de México

---

<sup>118</sup> Artículo Internet, “Tierra del calzado”, Febrero 2006.

<sup>119</sup> *Ibid.*

<sup>120</sup> [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx). “Inversión extranjera en la Industria del calzado”.

11; en Coahuila 8; en Jalisco 8; en Baja California 5; en Tamaulipas 5; en Chihuahua 4; en Baja California Sur 3; en Yucatán 3, y en otros estados 9.

“Así se cerró 2006 con 72,500 empleados, ósea, recuperando lo que se tenía hasta antes de los 90’S”<sup>121</sup>.

Según la Cámara de la Industria del Calzado, en el 2007 el sector exportó 11 millones de pares y se esperaba que al cierre de 2008 la Industria exportara 10 millones de zapatos de distintos mercados internacionales<sup>122</sup>, pero debido a la recesión de la Unión Americana se están afectando volúmenes de exportación y consumo de productos tradicionales como calzado, confección, artesanías y alimentos. Registrando las exportaciones de calzado una baja de hasta 12%, por tal motivo se prevé una menor tasa de crecimiento para 2009.

Esta situación aunada a la pérdida de 1,800 empleos en el sector calzado, parece ensombrecer el panorama zapatero, pues el consumo interno también ha decaído.

La industria zapatera en su conjunto se enfrenta en el presente siglo a condiciones desfavorables para su desarrollo, agravada ante la competencia de un mercado abierto, éstas se conjugan y remiten a la desarticulación con las actividades proveedoras de insumos, a la articulación vertical y horizontal entre las diversas formas productivas a manera en que se ha conformado y funciona la organización de productores, al monopolio de canales de distribución por comerciantes o detallistas, a la caída de la demanda interna, al creciente volumen del mercado de importación convirtiendo a México en gran importador donde el 80% de la maquinaria usada en el proceso de producción también es importada, lo que impide la automatización de procesos y la disminución en los costos, así como la limitante de las micro empresas en cuanto a la falta de financiamiento, los altos costos y las tasas de interés que debe pagar la industria para tener acceso al crédito. Todo ello redundando en una baja calidad de pieles terminadas y convierte al calzado en un producto pobre, malo y caro.

---

<sup>121</sup> [www.cnnexpansion.com/manufactura/articulos-de-interes/industria-del-calzado](http://www.cnnexpansion.com/manufactura/articulos-de-interes/industria-del-calzado). “Industria del calzado, un diagnóstico”. Consulta 2008.

<sup>122</sup> [www.milenio.com/node/87153](http://www.milenio.com/node/87153). “Exporta industria del calzado mexicana 10 millones de zapatos”.

### 3.3. SITUACIÓN DEL MERCADO MEXICANO POSTERIOR AL INGRESO DE CHINA A LA OMC

Un análisis comparativo entre China y México, podría a simple vista parecer un ejercicio con directrices de desigualdad, lo anterior en razón de que por principio de cuentas, México es una nación en vías de desarrollo con una economía capitalista, en tanto que China es un país con un sistema económico y político de naturaleza comunista. Diversas podrían ser las diferencias que se pueden encontrar en ambas economías, pero también múltiples son los parámetros de similitud que existen entre ambos países.

En el año 2001, China ingreso a la OMC. Esta nación ha cobrado gran importancia en los últimos años debido a que se ha convertido en un importante competidor de México especialmente por los flujos de inversión extranjera. Es bien sabido también el grado de oposición que tuvo México hacia la entrada de China a la OMC. “La principal razón para oponerse a esta medida era la situación competitiva de la economía, así como las características del sistema económico chino, que entre otras cosas, hacen difícil valuar precios y costos relativos, y en consecuencia, saber con certeza a que tipo y grado de competencia se enfrenta”<sup>123</sup>.

A partir de ese año, se ha comenzado a hablar sobre las ventajas competitivas que la economía china posee en relación a la economía mexicana. Ante tales circunstancias, México ha comenzado a enfrentar una dura competencia por parte de los productores chinos, básicamente en lo que se refiere a los siguientes aspectos: el mercado interno de bienes, en las exportaciones hacia el mercado estadounidense de bienes y en el mercado que busca atraer la inversión extranjera.

No ha resultado extraño observar que a partir de la inclusión de China en la Organización Mundial de Comercio, se ha propagado la idea de que esta nación asiática resultará un peligro para las economías del mundo, incluyendo la nuestra. Por tal motivo, diversas naciones han comenzado a establecer medidas

---

<sup>123</sup> “China y México”, documento electrónico. [www.todito.com/paginas/eventos/entrevista/china.html](http://www.todito.com/paginas/eventos/entrevista/china.html). 29 de Septiembre de 2006

proteccionistas en contra de múltiples productos chinos, ya que se considera que acabaría con las economías emergentes.

Sin embargo, lo que sí resulta una realidad palpable en el sector productivo de calzado en México, es que esa gran industria y fama que se tenía en dicho rubro en la década de los sesenta y hasta mediados de los años ochenta, ha entrado en receso productivo y declive industrial. Las causas son diversas pero, entre ellas, sobresale el contrabando de zapatos procedente principalmente de China. “Así tenemos, por ejemplo, que en el año 2000 entraron unos cincuenta millones de pares de zapatos ilegales por las fronteras nacionales y en 2001 se redujo a treinta millones, lo cual sigue siendo una cifra elevada y continúa afectando mucho a la industria referida”<sup>124</sup>.

China fabrica aproximadamente el cincuenta por ciento de la producción mundial del calzado y, debido a que emplea mano de obra muy barata, resulta un zapato muy económico para competir con el calzado mexicano. Siempre ha existido la idea de que los productos chinos son baratos pero de mala calidad.

De igual manera, encontramos que las exportaciones de zapatos hechos en nuestro país ha disminuido considerablemente. Según sus productores esto se debe a lo sobrevalorada que está la moneda mexicana, es decir, el nivel de exportación es bajo debido a que tenemos un régimen monetario más fuerte que otras naciones a las que se dirigían las exportaciones, naciones como las sudamericanas han tenido que devaluar su moneda, y con ello tienen que ofrecer precios más económicos de sus productos.

Aunado a lo anterior, encontramos también que la industria mexicana del calzado continúa con carencias en la consecución de materias primas para fabricar los zapatos, tales como el cuero. Así entonces, la producción zapatera nacional resulta tener mucho mérito porque dicho sector tiene un déficit en cuero. “Un mínimo de 60% del cuero que utiliza la industria zapatera se tiene que importar,

---

<sup>124</sup> *Ibid.*

especialmente de Estados Unidos, país al cual paradójicamente México les exporta ganado vivo”<sup>125</sup>.

También es importante mencionar que la mayor parte de la industria se concentra en empresas pequeñas y medianas que soportan una infraestructura de gastos fijos altos en áreas de apoyo como: recursos humanos, diseño, compras, sistemas de información, entre otros. No hay tendencia a la estandarización, por lo que cada empresa tiene sus propias políticas, sistemas de cómputo, prácticas de producción, estándares de calidad y sus sistemas de remuneración, hechos a la medida de su operación, por lo que se distribuyen un alto grado de gastos fijos entre un número muy reducido de pares, lo cual impacta el costo.

Por otra parte, las prácticas comerciales internas agravan los problemas de productividad de la fabricación de calzado en México. Por la misma pulverización antes mencionada, son contadas las empresas que tienen mecanismos comerciales con cobertura nacional. La mayoría tienen una cobertura regional con un cuerpo de ventas limitado, normalmente a comisión que, a su vez, manejan líneas para otras empresas.

Por las antiguas prácticas comerciales, las tiendas departamentales (al buscar la mejor opción de compra) tienden a solicitar a los fabricantes, calzado con el diseño de competidores, a más bajo costo. La falta de marcas desarrolladas y de una difusión publicitaria a nivel nacional, así como el número reducido de clientes, han ocasionado que prevalezca una falta de enfoque en las líneas atendidas por el fabricante. Esta forma de trabajar se mantiene, lo cual ocasiona que la mayoría de las fábricas mexicanas tengan líneas de calzado detenidas, manejen un gran número de modelos, hormas, materiales y procesos de fabricación entremezclados. Como resultado de ello, se presenta poca concentración y especialización de la fábrica y de su personal, generando productividad muy baja y una calidad decadente.

---

<sup>125</sup> Maldonado Vega, María, Martínez, Adriana. *Capacidades competitivas en la industria del calzado*, Editorial Plaza y Valdés, México, 2003, p. 412.

Por otra parte, la falta de oportunidad en la entrega de pedidos genera una seria dificultad para esta industria, ya que los principales países importadores de calzado operan con una enorme variedad de modelos y numeración. Al tener que hacer sus pedidos con cuatro a seis meses de anticipación, les es imposible predecir de forma exacta la demanda de cada modelo, y la numeración de cada uno de éstos.

Es inevitable que algunos modelos tengan mayor demanda de la esperada; al no tener capacidad de abastecimiento rápida, esto se traduce en un alto costo de oportunidad, en ventas pérdidas. Es también inevitable que en algunos modelos se sobrestime la demanda ocasionando que se queden altos niveles de inventarios sin movimiento, los cuales tienen que ser rematados con substanciales descuentos, provocando una reducción drástica en los márgenes operativos. La reacción del mercado a ciertas modas y tendencias jamás podrá predecirse al 100%.

Por la estructura de la industria de calzado en México, no existen grandes capitales ni volúmenes de producción para hacer frente en forma competitiva, al mercado de exportación, ya que por las reducidas economías de escala, pocas empresas cuentan con los recursos humanos, financieros y la infraestructura para atender las necesidades de servicio, diseño y volúmenes de producción, logística y profesionalismo que requiere el mercado internacional.

Aunado a lo anterior, se debe contemplar otro serio problema de este sector que es precisamente la apertura del mercado, ya que la industria fue incapaz de enfrentar la competencia desleal, fundamentalmente la oferta de calzado asiático, en un esquema de precios *dumping*. Ello generó el desplazamiento del mercado por productos importados y, con ello, la quiebra de cientos de fábricas, desestabilización económica y problemas sociales.

Además, en esta industria existe un desplazamiento del mercado por precios bajos de productos importados, así como una clasificación errónea del calzado y una

subvaluación de importaciones debido a una deficiente descripción de fracciones arancelarias y a la falta de capacitación en las aduanas.

Como anteriormente se analizó, la apertura comercial efectuada a partir de 1994 se produjo sin existir una ley aduanera actualizada, sin reglas y herramientas tales como un certificado de origen efectivo; tampoco había capacitación en las aduanas, ni medidas adecuadas que evitaran las prácticas desleales de comercio internacional como son: el *dumping*, la triangulación, la subfracturación y el contrabando. No fue sino hasta fechas recientes cuando por insistencia de los industriales de este sector, el gobierno tomó un conjunto de medidas proteccionistas (imposición de cuotas compensatorias, certificado de origen duro, decreto por el que se reformaron las fracciones arancelarias de la TIGI, al reajuste de precios estimados para calzado y más recientemente el incremento al 35% del arancel de importación) “que han llevado al sector a una apertura más administrada y a una reducción considerable de prácticas desleales”<sup>126</sup>.

Varios factores coinciden en la existencia de rezago en el sector, entre los que se consideran:

- La carencia de programas de financiamiento integral para la reactivación del sector que incluyan instrumentos para canalizar los recursos de manera ágil, oportuna y suficiente, ha sido una constante en este sector debido al sobreendeudamiento y descapitalización que padece.
- La falta de concertación de precios con comerciantes y las escasas negociaciones entre productores y comercializadores, ha originado una participación insignificante de las empresas micro, pequeñas y medianas en las adquisiciones del sector público.
- Escaso conocimiento de las instituciones gubernamentales acerca de las necesidades de capacitación del sector, así como la falta de información por parte de la industria acerca de los programas y apoyo institucionales.

---

<sup>126</sup> SECOFI, *Calzado de cuero*, Editorial Porrúa, México, 2004, p. 81.

- Escasa consolidación de las exportaciones del sector que han ganado participación y/o registrado un gran dinamismo en las ventas externas, así como en el desarrollo de la oferta exportable del sector. No se han aprovechado en su totalidad los nichos de mercado detectados en el exterior. No obstante los esfuerzos que realiza el Bancomext y la Secretaría de Economía en materia de promoción externa del sector, solo un pequeño número de empresas pueden participar en los principales pabellones del calzado a nivel internacional como son: La Feria Internacional del Calzado en Alemania (Dusseldorf) y en la *International Buying Market* de Estados Unidos (Las Vegas). Por otra parte, no todos los proyectos que son detectados por el SIMPLEX (Sistema Mexicano de Promoción Externa) son concretados con el exterior.
- “No se ha trabajado intensamente en promover la sustitución de productos importados por productos nacionales”<sup>127</sup>.

Aunado a lo anterior, existe una escasa promoción para la constitución de empresas integradoras, desarrollo de esquemas de maquila y subcontratación de procesos y productos. También se presenta una escasa promoción en la formación de empresas integradoras para la comercialización y prestación de servicios especializados a la micro, pequeña y mediana empresa.

Asimismo, el mercado de calzado, al estar sujeto a los cambios frecuentes que genera la moda y con el actual esquema de organización y distribución, ha redundado en un sistema de producción ineficiente. Las ventajas de flexibilidad y adaptación de las pequeñas empresas no son aprovechadas cabalmente.

Dado que el 30% de la producción se comercializa a través de tiendas de autoservicio y el resto a través de zapaterías, muchas veces independientes, el sistema de distribución implica altos costos para los productores pequeños y el desaprovechamiento de economías de escala. Lo anterior se complica dado que

---

<sup>127</sup> *Ibid.*

todo el proceso descrito se ejecuta dentro de cada empresa. Es decir, “no se especializan en ninguna parte del proceso”<sup>128</sup>.

Respecto al mercado de exportación, solo las empresas grandes tienen la infraestructura necesaria para hacerlo. Las pequeñas solo lo pueden hacer indirectamente, pero no existe la maquila o la subcontratación de las grandes a las pequeñas; sin embargo, la capacidad de exportación de las empresas grandes se ha visto limitada por la falta de promoción debido principalmente a:

- La falta de capital para desarrollar proyectos de exportación. Escasos apoyos financieros para el desarrollo de estos proyectos.
- Escasa infraestructura para proyectos de exportación. No existen empresas comercializadoras internacionales.
- Falta de incentivos fiscales y financieros para promover las exportaciones. Carecía de un programa de apoyo para el desarrollo de proyectos de exportación en donde se incluya la participación en ferias internacionales, desarrollo de productos, asistencia técnica y promoción externa.

Otro problema dentro de las prácticas comerciales, lo es la economía informal también conocida como el “tianguismo” en donde muchas veces se encuentra mercancía de mala calidad a precios muy bajos, o bien, productos con cierta calidad, fabricados por empresas que normalmente no cumplen con sus obligaciones fiscales.

Por otra parte, la proveeduría de insumos para esta industria es considerada insuficiente en términos de cantidad, calidad y servicio, debido a que no se establecen la concertaciones necesarias con los proveedores de la cadena productiva para asegurar el abasto de materia prima. Por otra parte, existe un escaso poder de negociación para la adquisición de insumos en condiciones adecuadas debido a las pequeñas escalas que manejan las empresas y a la falta de integración y concertación entre los integrantes de la cadena productiva.

---

<sup>128</sup> *Ibid.*

A continuación se analiza la situación de insumos:

**a) Cuero.** De acuerdo con los patrones existentes de consumo de materiales en la industria zapatera mexicana, el país no es autosuficiente en cuero. En los últimos años se ha debido importar entre el treinta y el cuarenta por ciento de las necesidades de pieles bovinas, en las cuales representan alrededor del noventa por ciento del consumo para zapatos de cuero en México.

Tanto la producción nacional como la importación de cuero han estado bajando en los últimos años. Las dimensiones de la competitividad del cuero mexicano se establecen con base a su calidad y precio.

La calidad del cuero se mide esencialmente en términos del rendimiento de su superficie. Es importante distinguir dos aspectos relativos a la calidad: primero, los aspectos físicos del cuero y, segundo, la manera en que se clasifica. Los factores que afectan la calidad intrínseca del cuero son los métodos de desuello que según el que se utilice le causan daños (huecos, rayas); el momento y la calidad del salado que afectan su conservación; los fierros en las partes de alto rendimiento/valor; las rayas causadas por alambre púas y plantas, etc., plagas (garrapata, mosca); los métodos de transporte y daños hechos por cuernos.

El nivel de rendimiento promedio de la piel en México es inferior al de Europa y Estados Unidos. Esto se debe a una serie de factores entre los cuales destaca el mal desuello. Este problema es causado por el predominio del desuello manual en el país. Los daños al cuero son inherentes a este método aunque se puede mejorar con una serie de medidas.

El desuello manual ocurre en unidades pequeñas de sacrificio dado que los sistemas mecánicos –que favorecen la calidad del cuero- se justifican solo arriba de un cierto número de sacrificios por rastro (arriba de 200-250 cabezas por día). El tamaño de los rastros en México es muy pequeño comparado con otros países. Los rastros con más de 200 sacrificios diarios representan apenas el 5% de las matanzas en la República. Solo una pequeña parte del sacrificio ocurre en

unidades con equipo mecánico, “en los grandes rastros municipales y en los de Tipo Inspección Federal. Estos representan no más del 25% de la matanza del país”<sup>129</sup>.

En el abastecimiento de piel existen serias deficiencias. Es irónico, por ejemplo, que Texas, el generador de piel cruda más grande del mundo, quede más cerca de León, Guanajuato, que el noreste de Estados Unidos donde se fabrica mucho calzado. Por la deficiente economía de escala de las tenerías, no existen contratos de abastecimiento de piel con los centros de matanza más importantes de Estados Unidos. Sin embargo, existe la cercanía y la fuente de piel cruda en las fronteras de México para desarrollar una importante base curtidora.

Otra característica de los centros curtidores en México es que están integrados desde el procesamiento de la piel cruda, hasta el acabado. Este esquema, sin embargo, no es el más óptimo económicamente. El modelo más viable que se ha seguido en el resto del mundo, es diferente:

La parte de curtido húmedo normalmente se elabora cerca de los centros de matanza. Esto permite tratar las pieles cuando están frescas, evitando la necesidad de salar la piel para su conservación y la inevitable putrefacción después de varios meses de almacenamiento. Este proceso es menos contaminante, ya que los residuos salinos, son uno de los mayores problemas en el tratamiento de afluentes.

La parte del teñido, engrase y acabado, habitualmente se maneja cerca de los centros de producción, esto principalmente para una mayor productividad y para abaratar costos en el proceso de producción.

La ciudad de León y la zona de Guanajuato (región de mayor producción de calzado en México), tienen serios problemas de agua y no tienen abastecimiento de materia prima de pieles en crudo que le permitan lograr una ventaja competitiva

---

<sup>129</sup> *Ibid.*

en la parte húmeda del procesamiento de la piel que pueda asegurar el abastecimiento adecuado.

Las \*tenerías en México padecen circunstancias muy similares a las de los fabricantes de calzado. Existen pocas tenerías con grandes volúmenes de producción, ya que la mayoría son negocios manejados de forma informal y pocas veces profesionalmente. En México se produce casi el 4% de la producción mundial sumando 500 millones de pies cuadrados. Aunque se han hecho grandes mejoras en productividad y calidad de los productos, la carencia de economías de escala impiden ofertar una estrategia confiable y a precios competitivos. “La industria curtidora enfrenta dos problemas específicos; el abastecimiento de piel cruda y las regulaciones ecológicas. Actualmente hay poca tenerías con esquemas para dar tratamiento a sus afluentes. Por las mismas economías de escala, la única manera de cubrir los requerimientos ecológicos es compartiendo con inversiones conjuntas la infraestructura de tratamiento de aguas”<sup>130</sup>.

Hay varios proyectos basados en alianzas estratégicas, para compartir estos gastos. Durante este sexenio, se tuvo la intención de instaurar un mega proyecto denominado Parque Industrial Ecológico de León, con inversión de varios cientos de millones de dólares para desarrollar la infraestructura necesaria para abastecer y tratar los afluentes en un parque industrial compartido. Desgraciadamente, por los altos costos financieros que hay en México, este proyecto ha encontrado numerosas dificultades; sin embargo, sirve como un fundamento futuro para desarrollar una importante industria curtidora.

**b) Plásticos y componentes.** Los insumos plásticos juegan un papel muy amplio e importante en el sector calzado, en tanto que son materia de corte y de los forros (laminados de PVC y poliuretano) suelas, tacones plataformas y para zapatos completos inyectados. Los insumos de plástico pueden complementar o sustituir los naturales. Los componentes de plásticos se usan en una parte muy importante

---

<sup>130</sup> *Análisis sectorial de la industria de cuero y calzado*, Editorial Noriega Limusa, México, 2002, p. 149.

de la producción de calzado. En los materiales de corte, este material representa, hoy en día, una proporción relativa limitada.

Existen diferencias muy importantes en el dinamismo tecnológico de los distintos insumos de plástico. Varía también la importancia del insumo petroquímico en la estructura de costo. Se destacan los laminados con un alto dinamismo tecnológico: hay gran variedad de productos y procesos a nivel mundial. El cambio tecnológico ocurre en las fórmulas de las películas que conforman las diferentes capas, en los procesos de laminación y en los materiales de soporte. Los materiales de plástico representan alrededor del 60% del costo total de su producción, y 50% del precio de fábrica. “En su costo de materiales, el 50% es representado por el laminado de plástico y el otro 50% por los componentes de plástico. La estructura de costos de los componentes es denominada por la resina PVC y DOP, el material de soporte del laminado y un valor agregado relativamente alto”<sup>131</sup>.

Los precios de los laminados en México son altos, mientras que la calidad del producto es baja, debido a esta situación de insumos caros y deficiencias cualitativas y tecnológicas, la industria de laminados mexicana es poco competitiva. Sin embargo, una fuerte industria de laminados es importante para lograr los objetivos de una estrategia defensiva/ofensiva en el calzado de plástico. Ningún país puede ser autosuficiente en laminados de plástico por el alto ritmo de cambio tecnológico a nivel internacional. Todavía no se produce una serie de materiales en México, como por ejemplo, telas no tejidas coaguladas, laminadas microporosas y forros de polimérico. Los precios de los insumos son un factor importante en la determinación de la competitividad de la cadena de calzado de plástico.

La industria del calzado es una industria ensambladora, por lo que depende completamente del suministro ordenado y eficiente de insumos. “En calzado sintético inyectado, 70% del costo de producción corresponde a materiales, y 30%

---

<sup>131</sup> Martínez, Adriana. “Capacidades competitivas en la industria del calzado”, *Op cit*, p. 276.

a mano de obra. En calzado de piel, 74% son materiales, 15% mano de obra y 11% costos indirectos<sup>132</sup>.

**c) Tecnología.** Una de las principales características de la industria del calzado nacional es el predominio de pequeñas y medianas empresas que no cuentan con altos niveles de tecnificación, lo que se hace necesario utilizar un gran porcentaje de mano de obra y la importación constante de maquinaria del exterior.

La tecnología en la línea de ensamblado de calzado se ha mantenido estable en los últimos años y no se espera que cambie sustancialmente en el futuro cercano (debido a la dificultad de introducir maquinaria en procesos tridimensionales con materiales de superficies irregulares como lo es la de piel). Debido a ello, la capacitación de la mano de obra en línea de producción no implica cambios técnicos muy drásticos.

Sin embargo, se tienen problemas por la alta rotación del personal. Un trabajador capacitado puede encontrar trabajo fácilmente con competidores dado que la industria está altamente concentrada en determinados lugares de la República Mexicana, como Guanajuato, Jalisco o el Estado de México. Es por ello que las empresas se muestran reacias a pagar la capacitación directamente, y piden que se otorguen apoyos directos a los trabajadores.

No obstante, persiste la deficiencia de técnicos modelistas y desarrolladores de calzado y supervisores. Al no plantearse los pasos a seguir en la manufactura en un zapato, la producción se desarrolla sobre la marcha y, por lo tanto, el control de calidad es inadecuado y se generan desperdicios excesivos.

Los avances tecnológicos del calzado se generan en tres frentes: a) suelas, hormas y plantas; b) diseño computarizado; c) reingeniería de procesos. El suministro de suelas, hormas y plantas es deficiente en cuanto a calidad, por lo que es un eslabón que requiere reforzarse. Nuevas técnicas de inyección y nuevos materiales son los que hacen la diferencia. El diseño por computadora se

---

<sup>132</sup> Bancomext, *Guía de exportación sectorial calzado*, México, 2004, p. 13.

utiliza para modelar y para desarrollar el zapato. El uso apropiado de este instrumento genera rapidez y coherencia en el proceso de producción. Por ejemplo, la reingeniería en este tipo de procesos muy estandarizados, permitiría introducir calidad, manejo de inventarios, justo a tiempo, reducción de tiempos y movimientos, etc, elementos de los cuales se pueden obtener ahorros sustanciales.

**d) Diseño.** Uno de los problemas que tiene la industria mexicana del calzado, es la lentitud para desarrollar nuevos modelos requeridos por los clientes extranjeros (a pesar de tener una concentración importante de proveeduría en la ciudad de León, Guanajuato). Por factores culturales existe una tradicional lentitud de respuesta de los proveedores a las necesidades de los clientes, para desarrollar nuevos productos, estilos y coloridos. Esto abarca a toda la cadena productiva, desde la curtiduría hasta la fabricación de suelas y acabados. Desgraciadamente la carencia de economías de gran escala en la industria mexicana, la pulverización de la industria en el ramo curtidor y en la fabricación de calzado, impiden o dificultan a la proveeduría concentrar recursos para atender las necesidades específicas de un cliente.

Los zapatos que son fabricados nacionalmente son copias de productos existentes en algún mercado nacional o extranjero; de ellos, el 26.21% provienen de revistas de moda y el 14.56% de muestras obtenidas en el extranjero. Este hecho constituye un arma de dos filos, pues por una parte, debe realizarse siempre y cuando se conozca perfectamente el mercado al cual se transferirán y, por otra las diferencias entre la cultura, costumbres, clima, etc, de un país a otro.

Al 9.71% de las empresas les diseña el calzado el propio cliente y a un 6.80% el personal de producción de la empresa, lo cual constituye un hecho preocupante. En el primer caso, esto ocurre generalmente por el nulo conocimiento técnico en aspectos de diseño y, en el segundo, combinado con el descontento del mercado.

Un 20.39% de las empresas realiza el diseño del calzado por medio de modelistas, el 8.74% a través de expertos y el 2.9% mediante firmas

especializadas. El 5.83% mantiene los diseños de calzado permanentemente y no realiza esta actividad y un 4.865% utiliza otros medios no especificados.

Las empresas que cuentan con personal especializado en diseño son las que llegan a alcanzar los mayores índices de renovación de modelos, “los cuales son de hasta 8 a 10 veces por año. Este mismo caso se presenta en aquellas empresas que copian los diseños de revistas de moda”<sup>133</sup>.

Los proveedores están más avanzados en moda, diseños, materiales y hasta hormas que los propios fabricantes; éstos persisten en solicitar insumos y modelos de calzado ya caducos, mientras que los proveedores últimamente han estandarizado hormas, suelas, tacones y hasta materiales, lo cual ha dado muy buenos resultados para los fabricantes principalmente en León, Guanajuato.

Por otra parte, la estandarización representaría el 80% de desarrollo de cualquier diseño de zapato. Si se adoptara ésta, los fabricantes ahorrarían hasta un 50% del costo. Según estudios realizados por los proveedores, el calzado idóneo sería de diseño italiano, con proveeduría mexicana y con mano de obra oriental.

No obstante lo anterior, y a pesar de la escasa atención que las autoridades mexicanas le prestan al sector productivo de zapatos, tenemos que este universo cuenta actualmente con aproximadamente 8 mil empresas, 136 mil trabajadores y alrededor de 10 mil puntos de venta. Pero actualmente, para poder subsistir y sobresalir, esta industria necesita de una eficiente política proteccionista que le devuelva el esplendor y el buen desarrollo que tuvo tiempo atrás.

### **3.4. IMPACTO PROVOCADO A LA INDUSTRIA POR IMPORTACIONES CHINAS**

El sector del calzado nacional se ha caracterizado siempre por importar maquinaria y algunos insumos. Los productores nacionales se vieron beneficiados por el gobierno durante muchos años, dadas las barreras que tenían extranjeros para ingresar al mercado nacional, pero con la apertura comercial en la década

---

<sup>133</sup> *Ibid.*

pasada la situación cambió, lo que se reflejó en la balanza comercial a partir de 1989. Por lo que hoy en día las empresas mexicanas se han vuelto vulnerables ante la avalancha de productos *Made in China*, ya que el aumento de las importaciones chinas hacia México se han dado con celeridad y es que los altos costos de producción en México por concepto de mano de obra e insumos provocan que los mexicanos no puedan ofrecer precios competitivos, por lo que resulta más rentable la importación de calzado, propiciando preocupación a los productores nacionales, principalmente por el desequilibrio comercial que se ha dado con aquel país.

Para 1988 la producción y las exportaciones se mantuvieron sin cambios, pero las importaciones aumentaron en 2500%. En el primer año del gobierno de Salinas de Gortari en 1989, reflejo de la apertura al exterior, la industria importó a niveles históricos de 23 millones, llegando a un nivel deficitario. El impacto de las importaciones sobre la producción hizo que ésta cayera 20% y ambos efectos llevaron al grado de apertura del 15 %, este efecto sobre la producción se debió básicamente a la poca competitividad en la que vivieron y la escasa eficiencia en la que operaban los industriales nacionales. Al abrirse el mercado a competidores que operaban a bajos costos en el ámbito mundial y con mejor calidad, el consumidor nacional prefirió adquirir calzado foráneo. Así, quienes no pudieron enfrentar los cambios se vieron obligados a desaparecer o a fusionarse con aquellos que tuvieron la flexibilidad y capacidad suficiente para encarar la coyuntura. Esta situación difícil para toda la industria nacional, se agudizó porque se quiso mantener el nivel de precios constante, provocando una seria sobrevaluación del peso respecto al dólar, pues devaluar nuestra moneda significaba una elevación de los precios del consumidor y del productor, que al mantener una elevación del peso mayor que su verdadero valor se abarataban las importaciones, y de esta manera se impulsaba el consumo nacional sobre ellas. Y por el otro lado, las exportaciones se encarecían, disminuyendo la demanda por

ellas. “En 1991 México importó 35% del calzado internacional de Estados Unidos, pero más de la mitad de las importaciones las hacíamos de países asiáticos”<sup>134</sup>.

Posteriormente, la situación se agudizó en 1993 y 1994, como consecuencia de la situación económica, que desembocó en la crisis de 1995. El volumen de calzado chino que entró al país era tan grande, llegando a 70 millones de pares de zapatos, de los cuales 50% fueron por prácticas *dumping* y el otro 50% por contrabando. “El alto costo de sobrevaluación de nuestra moneda fue causa de esta situación, motivando el aumento en el precio de las exportaciones y que el precio de las importaciones fuera seis veces menor”<sup>135</sup>.

Como consecuencia de la situación que se vivía en el país, el gobierno mexicano respondió a los reclamos de los fabricantes con el establecimiento en 1993 de impuestos compensatorios a las importaciones de toda clase de productos chinos que competían con la producción nacional; quizá algunos sectores productivos o empresas tuvieron algún respiro con tales medidas, pero lo cierto es que la avalancha de productos hechos en China fue incontenible, “lo que provocó que desde 2001 se perdieran más de 50 mil empleos de los sectores textil, del calzado y del juguete”<sup>136</sup>.

La fuerte dependencia de insumos importados en lo que respecta al cuero y piel de alta calidad y con acabados especializados hizo muy vulnerable a la industria del calzado. Esta dependencia respecto de la importación de materias primas, impactó la estructura de costos de la industria del calzado en México. Así, los movimientos cambiarios de 1995 y 1996 ejercieron un fuerte impacto negativo sobre el índice de rentabilidad de la industria al encarecer los insumos de origen externo.

En esta forma, las importaciones de calzado se incrementaron a 1,210 millones de pares en 1996, con una tasa promedio de crecimiento anual de 13.9%. “Para entonces China ya cubría el 69.7% del consumo total de calzado de piel en 1997,

---

<sup>134</sup> Millán Villaseñor, Leopoldo, *La posición del calzado mexicano en el marco de la nueva apertura comercial hacia el norte*, Universidad Nacional Autónoma de México, 1997, p.136.

<sup>135</sup> *Ibid.*

<sup>136</sup> “Análisis sectorial de las industrias de cuero y calzado”, Op cit, p. 65.

y se ubicaba en el 15 lugar en las importaciones mexicanas de calzado con el 0.37% del mercado importador”<sup>137</sup>.

La crisis trajo consigo un superávit comercial, la producción en 1995 fue la misma que la de 1994, pero 1996,1997 y 1998 fueron años de enorme producción, el nivel de apertura en 1995 se vio mermado por la crisis de las importaciones, que no pudo compensar el incremento de las exportaciones, pero que en años posteriores se recuperó lentamente.

La participación de calzado de origen extranjero en el mercado mexicano empezó a ser sumamente significativa a partir del año 2000, por lo que en la conferencia de Qatar en noviembre de ese mismo año, el gobierno del presidente Fox decidió negociar un acuerdo comercial con China, mediante el cual México aceptaba la entrada de este país a la OMC a cambio de un periodo de gracia de seis años antes de reducir las barreras contra los productos chinos, y en diciembre de 2007 se cumplió ese plazo.

“En 2001 las Importaciones ascendieron US\$ 271 millones en el sector calzado, en 2003 las importaciones documentadas de calzado llegaron a 35 millones de pares; para 2004, la cifra creció a 38.7 millones de pares y para 2005 ya había alcanzado 45 millones de pares”<sup>138</sup>.

“El Concalzado estima que la mayor parte de las importaciones se hacen de manera ilegal bajo la modalidad de contrabando técnico, subfacturación o triangulación, corrupción y contrabando hormiga”<sup>139</sup>.

La competencia en el sector calzado en México se encuentra dada principalmente entre fabricantes nacionales y fabricantes asiáticos que ingresan el calzado de manera ilegal, a precios subvaluados y a la progresiva importación de calzado terminado, por lo que el impacto en el mercado interno se debe a esta situación.

---

<sup>137</sup> Páez Hernández, Claudia Xochilt. *Análisis actual de las relaciones México y la Republica Popular China*, Universidad Nacional Autónoma de México, 2005, p. 134.

<sup>138</sup> [www.cnnexpansion.com/manufactura/articulos-de-interes/industria-del-calzado](http://www.cnnexpansion.com/manufactura/articulos-de-interes/industria-del-calzado). consulta septiembre 2008

<sup>139</sup> *Ibid.*

Bajo estas condiciones, las autoridades mantienen cuotas compensatorias al calzado y sus partes provenientes de China que van desde 165% hasta 1,100% y un arancel de 35%. Por ello la industria zapatera busco renovar la solicitud para que los zapatos chinos mantuvieran la cuota compensatoria, presentando la información en el que se mostraron daños a la industria y se entrego a la SE para iniciar el proceso. La sensibilidad a la competencia china se debe a que este país produce alrededor de 43% del calzado que se fabrica en el mundo, lo que ha llevado a los fabricantes a recurrir a la materia prima importada para elaborar calzado y así poder abaratar costos y lograr ser competitivos ante el calzado de dichos países.

Esto a su vez ha llevado al reclamo constante por parte de los industriales del sector para que haya más control en las prácticas desleales provenientes principalmente de China, la competencia desleal de calzado de origen chino y brasileño, que se comercializa no solamente de manera informal en los llamados tianguis, sino que también ha logrado entrar a grandes cadenas de autoservicio.

Como consecuencia, el consumidor mexicano aun cuando tiende a preferir el calzado de su país, ya que representa un calzado de calidad y a precio competitivo. Ante la situación económica que vive actualmente nuestro país, los consumidores tienden a comprar calzado chino ya que se le ofrece un precio más bajo, aunque por la calidad que representa, el consumidor tenga que volver a comprar calzado en un periodo corto.

Asimismo, el exceso de importaciones en el sector ha desatado varios problemas como, el cierre de cientos de empresas y por ende, la importante pérdida de empleos y el aumento de la capacidad ociosa de la planta productiva del sector, ha provocado que las importaciones de calzado se incrementen cada día, debido principalmente a que el gobierno sigue un proceso de apertura comercial a terceros países.

### 3.5. VENTAJAS COMPETITIVAS ENTRE LAS INDUSTRIAS DEL CALZADO MEXICANAS Y CHINAS

Una ventaja que nuestro país tiene es la cercanía geográfica con la economía más poderosa del continente. La vecindad con Estados Unidos hace de México el único país del mundo que tiene la mano de obra y la ubicación para surtir al mercado norteamericano justo a tiempo y de esta manera, convertirse en el socio estratégico para la producción de manufacturas y servicios, mientras que China tiene que recorrer varios miles de kilómetros para poder acceder al mercado norteamericano, lo que de entrada implica mayores costos.

Los recursos naturales que posee México y de los cuales China carece, tales como petróleo, tierras de cultivo, etc, lo cual de alguna manera facilita que se puedan producir diversas mercancías para su exportación, de esta manera tenemos que México exporta frutas, verduras, químicos, farmacéuticos, piel, materiales para la construcción, etc.

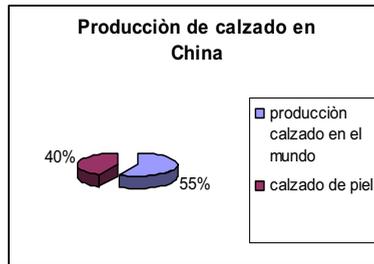
Otra ventaja que México tiene sobre otras naciones como China se refiere al beneficio de contar con tratados de libre comercio con Estados Unidos, la Unión Europea, Israel y América Latina, lo cual le permite a México tener una postura de privilegio sobre aquellas naciones con las que compite por atraer capitales a su economía. Sin embargo, es claro que esta ventaja no es permanente y México debe aprovecharla para posicionarse en los mercados más importantes del mundo.

Por su parte, China actualmente fabrica aproximadamente el 55% del calzado en el mundo, pero sólo el 40% es calzado de piel, es decir, alrededor de 2,800 millones de pares. Independientemente de ello, China amenaza con desbancar en materia de exportaciones generales a Estados Unidos y Alemania en el 2010, según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. India, quien se ubica en segundo lugar mundial de la producción de calzado, tiene un rezago de más de seis mil millones de pares frente al líder. "Países como Italia, Portugal y España, productores históricos, se han visto seriamente afectados no sólo en su mercado interno, sino también en sus exportaciones. Ver gráfica 3"<sup>140</sup>.

---

<sup>140</sup> *Ibid.*

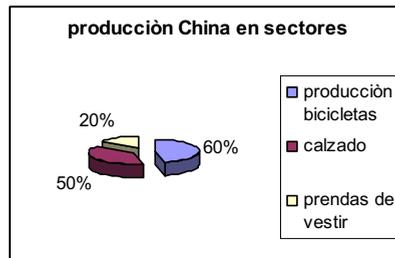
**Gráfica 3**



**FUENTE:** Elaboración propia con información de texto electrónico como crecer, pensar al efecto asiático (febrero 2008)

Una de las principales ventajas que tiene China en la competencia internacional son el bajo costo de la mano de obra (40 a 60 centavos de dólar por hora), 60% de la producción mundial de bicicletas, 50% del calzado y 20% de las prendas del vestir, en total el 4.4% de las exportaciones mundiales. “Para el 2006 se preveía que duplicaría su producción de acero, cemento, maquinaria textil, automóviles, ropa, juguetes, calzado y aluminio”<sup>141</sup>. Ver grafica 4.

**Gráfica 4**



**FUENTE:** Elaboración propia con información de texto electrónico, como crecer, pensar al efecto asiático (febrero 2008)

Dentro de las principales acciones que el gobierno chino llevó a cabo en los últimos años, y que le redituaron un crecimiento sostenido promedio de 9% del PIB y le permitieron mantener un ritmo de exportaciones que inquieta no sólo a nuestro país, sino a otras naciones, como Italia, Alemania y Estados Unidos, son las mejoras en sus prácticas de manufactura; una educación de primer mundo, desde la escuela básica hasta la universidad, y una mejor organización económica, que incluye aspectos fiscales, facilidades para invertir y la concentración de zonas de producción. “Si un país, en apariencia tan diferente al

<sup>141</sup> *Ibid.*

nuestro, está logrando sobresalir a nivel mundial, sería importante pensar qué aspectos debemos mejorar en nuestros procesos”<sup>142</sup>.

Además de alcanzar una manufactura más amplia, con mayor eficiencia y programas de mejora continua, es importante tomar en cuenta otros aspectos interesantes del país asiático: a pesar de que se ha criticado su sistema político centralizado, en donde en apariencia no existen libertades individuales, ha podido crear una fuerte clase media, que ya empieza a disfrutar de los avances tecnológicos y de un mayor consumo. “A pesar de que aún existen 300 millones de personas en estado de pobreza extrema, el acceso a la educación, no obstante a tener un costo elevado, le permiten a quienes tienen mayores posibilidades ser enviados a mejores escuelas preparatorias y universidades, con las más modernas instalaciones”<sup>143</sup>.

### **3.6. PERSPECTIVAS Y REPERCUSIONES COMERCIALES DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO A PARTIR DE LA ADHESIÓN DE CHINA A LA OMC**

En la actualidad, no se puede negar que China ofrece un mercado potencial de miles de millones de personas, que al mismo tiempo representan una enorme fuerza laboral. Además, a partir de su adhesión a la Organización Mundial de Comercio este país asiático continúa reduciendo sus tarifas y gradualmente las restricciones no arancelarias, y abrirá sus sectores de finanzas, seguros, telecomunicaciones, comercio exterior, transporte, construcción, turismo y los intermediarios. Al mismo tiempo, la legislación china permite a los comerciantes extranjeros establecer empresas conjuntas accionarias o contractuales y empresas con capital extranjero en esos sectores.

Sin embargo, no todo ha sido color de rosa para China, ya que desde su incursión a la Organización Mundial de Comercio, diversos países productores de calzado han protestado en bloque ante la Organización Mundial del Comercio, para

---

<sup>142</sup> “Como crecer, pensar al efecto asiático”, Documento en versión electrónica.  
[www.manufacturaweb.com/nivel12.asp?cve=107\\_34&xsl=print.xs](http://www.manufacturaweb.com/nivel12.asp?cve=107_34&xsl=print.xs). Marzo 2007.

<sup>143</sup> *Ibid.*

rechazar la eliminación del arancel a la importación de calzado chino para el 2007. En dicha protesta, las delegaciones de las naciones afectadas solicitarán a sus respectivos gobiernos que el calzado terminado sea tomado como producto altamente sensible en la negociación de adhesión de Vietnam (quien afanosamente busca su incorporación) a la OMC, colocándolo dentro del anexo correspondiente a "Reserva". Y es que adicionalmente ante la OMC se solicitará salvaguardias similares a las establecidas con China. Es decir, los países miembros del referido organismo internacional podrán restringir la importación de mercancía proveniente de China, siempre y cuando se considere una amenaza al mercado nacional.

Fue después del 2001, que gran parte de las naciones del mundo comenzaron a enfrentar la introducción a gran escala de calzado chino, que ha provocado la disminución en la producción nacional de cada uno de éstos países, y México no ha sido la excepción; lo anterior ha traído como una de las principales consecuencias la pérdida de millones de fuentes de trabajo.

Es de destacar que desde la adhesión de China a la OMC, nuestro país sucesivamente ha sido invadido por productos procedentes de China al grado que la Comisión Permanente del Congreso de la Unión público que México ratificara las cuotas compensatorias a las importaciones de textiles, prendas de vestir y calzado de origen o procedencia china, ya que ese país asiático sigue utilizando prácticas de comercio desleales. Senadores y diputados pidieron al Ejecutivo Federal solicitar ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) una reunión extraordinaria, donde se analice y evalúe el impacto de las cuotas sobre el calzado, así como imponer una estricta vigilancia del cumplimiento de los compromisos de China en este mecanismo en el ámbito productivo referido con anterioridad.

Lo anterior ha provocado que los pequeños y medianos productores cierren la producción de sus talleres, para convertirlos en pequeñas comercializadoras de productos chinos, ya que es mucho más rentable para ellos comprar y vender que ponerse a producir. Esto esta llevando a que se cierren las fuentes de empleo por

una parte y por otra se esta estimulando el autoempleo, donde va a llegar el día que todos vendan algo.

Asimismo, es menester que para contrarrestar el embate chino, hace falta instrumentar y aplicar una muralla de aranceles, políticas proteccionistas, reforzamiento de aduanas y fiscalización del contrabando, ya que si no se aplican tales restricciones, resulta muy susceptible que los productos chinos continúen poniendo de cabeza a gran parte de los países del orbe, ocasionando quebrantos en diversos sectores de la producción, incapaces e incompetentes para en términos de costos aguantarle el paso a los bienes chinos de producción barata por los bajos costos de los insumos y de la mano de obra.

No resulta aventurado aseverar que en México, la falta de prevención y la aplicación de medidas correctivas y sancionadoras permitieron que el mercado nacional sea en la actualidad casi ciento por ciento chino, y lo anterior se afirma, en el sentido de que los productos mexicanos con denominación de origen como el tequila han podido salvaguardarse de la imitación de bajo costo de los chinos, sino nos sucede lo que con los zarapes, rebozos, juguetes de madera, artesanías varias, que son copiadas y manufacturadas en China y “colocadas en México a un precio 50 por ciento o hasta 70% por debajo del mercado local”<sup>144</sup>.

Así también, basta ver en nuestra vida ordinaria cómo gran parte de las etiquetas de los productos que tenemos en casa, son en gran cantidad fabricados en China.

Salvo por los alimentos, la mayoría de los artículos que tenemos en casa, incluyendo la ropa provienen de un país asiático, principalmente de China.

Lo anterior se ha generado y expandido, quizás por que se han malentendido los beneficios del comercio internacional, este 2006 México cumplió veinte años exactos de la entrada al GATT, impulsado bajo el gobierno del entonces presidente Miguel de la Madrid Hurtado, y que marcó el viraje de un país de

---

<sup>144</sup> Millán Villaseñor, Leopoldo. *La posición del calzado Mexicano en el marco de la nueva apertura comercial hacia el norte. Op cit*, p. 41.

fronteras cerradas, de sustitución de importaciones, por otro catapultado a una era de apertura, libre comercio, fronteras abiertas y promoción de exportaciones.

Sin embargo, también es cierto que estamos abusando del liberalismo comercial cayendo en un libertinaje dañino para la planta productiva nacional, desprotegida por las políticas rectoras del gobierno, atrapada para seguir compitiendo en el mercado exportador vía el abaratamiento del salario, por eso durante el sexenio anterior, gran parte de la política fue la petición de reformas en campos tales como el laboral y el fiscal, principalmente.

Algunos analistas aducen que nuestro país no debe temerle comercialmente a China, toda vez que se pueden agotar las vías de las alianzas e intercambios, empero, también es necesario que se aminore el feroz embate chino contrarrestándolo vía un marco arancelario *antidumping* (poner tarifas hasta que se nivele el precio del producto de importación con su similar mexicano) y una lucha judicial y administrativa agresiva para reducir y frenar el contrabando. Los productos chinos han ocasionado grandes males y trastornos a la economía mexicana, propiciados por ese descuido de la política comercial obsesionada por exportar dejando al consumidor nacional a merced de lo barato extranjero.

Así entonces, no constituye una mala idea seguir los pasos implementados por la Unión Europea, la cual ha comenzado a tener como premisa consumir lo hecho por sus miembros y absorber una parte de importaciones a manera de cupos. Precisamente porque ha intentado aminorar la invasión china antes de que sea demasiado tarde.

En el caso de la Unión Europea para el calzado importado de China son aranceles compensatorios menores al 17 por ciento, en México hubo una ocasión en que Bancomext implementó una medida para aplicar un arancel del 3,000 por ciento a los juguetes chinos, quizá pareciera exorbitante, pero todavía fue muy conservador para las necesidades de aranceles compensatorios cercanos al 10,000 por ciento para proteger a la industria juguetera nacional. “Andado el

tiempo, el resultado fue funesto: la quiebra de la industria juguetera mexicana, el rey es el juguete “made in China”<sup>145</sup>.

En 2005, China se convirtió en la tercera mayor potencia importadora y exportadora de mercancías del comercio mundial. Sus exportaciones crecieron 28%, alcanzando 760 mil millones de dólares, -casi 1.5 veces las exportaciones de toda América Latina y el Caribe. Además, China es uno de los mayores receptores de inversión extranjera directa (IED) en el mundo: en 2005 la IED alcanzó 72 mil 400 millones de dólares. “Sin embargo, la aceleración experimentada por su ya boyante economía en 2006 advierte sobre el riesgo de un crecimiento desbocado, alimentado por su enorme superávit comercial, lo que genera justificadas presiones para una mayor apreciación del yuan”<sup>146</sup>.

Entre 1990 y el 2005 los intercambios comerciales entre los países de América Latina, el Caribe y China han crecido de manera considerable, sobre todo en el último quinquenio. El comercio con China, las exportaciones a este país superaron los 19 mil millones de dólares el año pasado, cifra que representa cerca del 3.5% de las exportaciones totales de la región. Los principales países que exportan hacia China son: Brasil, Chile, Argentina, Perú y México (por orden de importancia). Las principales importaciones chinas desde la región se concentran en el rubro de los productos primarios.

Por otro lado, el intercambio con México y América Central es muy asimétrico: la participación de China en las exportaciones totales de México no alcanza ni siquiera a 1%, mientras que el país asiático es el segundo mayor origen de las importaciones mexicanas. Como consecuencia de esto, México y América Central acumulan un déficit comercial creciente con China y, además, México ha sido desplazado por el gigante asiático como socio comercial principal de Estados Unidos.

---

<sup>145</sup> *Ibid.*

<sup>146</sup> SECOFI, Calzado de cuero, Op cit, p. 29.

### 3.7. RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LA INDUSTRIA MEXICANA DEL CALZADO

Los obstáculos que en los últimos tiempos ha tenido que afrontar la industria mexicana del calzado, se deben principalmente a la apertura económica y a las crecientes exportaciones que hace China en esta materia, tales aspectos son las responsables del cierre de muchas fábricas de calzado mexicano. “Según los industriales mexicanos, en sólo diez días en China podrían lograr la producción de calzado de México, y sería complicado tratar de competir con los chinos”<sup>147</sup>.

Sin caer en el pesimismo, también en la realidad nacional se encuentra que la industria mexicana del calzado ha alcanzado avances importantes en materia de exportación; “las ventas externas para América Latina aumentaron 73 por ciento en el último trimestre, con respecto al periodo del año anterior”<sup>148</sup>. Así entonces, el calzado mexicano tiene gran calidad y se ha destacado a nivel internacional.

De acuerdo con cifras del Bancomext, la industria mexicana de calzado está conformada por 2000 fábricas, la mayoría son pequeñas y medianas empresas (PYMES). De ellas, “el 46.1 por ciento están ubicadas en Guanajuato, en Jalisco se encuentran operando el 11.7 por ciento, en el Estado de México, 5.3 por ciento y en el Distrito Federal, 4.5 por ciento”<sup>149</sup>.

Sin embargo, esta última dependencia también reconoce que: México continuará con un déficit en la balanza comercial con China, “y para 2006 se estima que será de 18 mil millones de dólares”<sup>150</sup>. “Sin embargo, el anterior Director General Adjunto de Planeación y Desarrollo Exportador de Bancomext, Humberto Molina Medina, indicó en entrevista reciente que: que si bien la brecha deficitaria con

---

<sup>147</sup> “Según la cámara de la Industria del Calzado de Jalisco (CICEJ), La exportación de calzado se redujo en un 38%”, versión electrónica, [www.cueroamerica.com/noticias/06-08-15\\_mexico\\_cicej\\_calzado.htm](http://www.cueroamerica.com/noticias/06-08-15_mexico_cicej_calzado.htm).

<sup>148</sup> *Ibid.*

<sup>149</sup> *Ibid.*

<sup>150</sup> “prevé Bancomext aumento déficit comercial de México con China” versión electrónica, [www.eluniversal.com.mx/nota/387615.html](http://www.eluniversal.com.mx/nota/387615.html).

China es grande, se compensa con las otras relaciones comerciales que tiene el país con otras naciones”<sup>151</sup>.

Al 2000, China exportaba a México 2.6 mil millones de dólares, en 2003 llegaron a 8.9 mil millones, en 2004 a 13.9 mil millones y para este 2006 se alcanzaran alrededor de 20 mil millones dólares. De acuerdo con datos del Bancomext, “en 2004 México vendía a los orientales menos de 500 millones de dólares, y según las cifras dadas por el funcionario referido en párrafos precedentes este año sería récord con dos mil millones de dólares”<sup>152</sup>.

Ante tales circunstancias, el funcionario referido con anterioridad, también opinó que “el reto para México es buscar nuevas oportunidades de negocios como podrían ser en sectores de alimentos, bebida, construcción, o incluso en el sector automotriz, y también la inversión en terceros mercados como podrían ser traer productos chinos a México y terciarlos a Estados Unidos”<sup>153</sup>. Esta última aseveración, a nuestro parecer resulta preocupante, toda vez que demuestra la escasa atención que el Gobierno Federal ha prestado al sector del calzado, y refiere que es mejor que los productores busquen otras opciones, en vez de apoyarlos desde perspectivas económicas y diplomáticas para mejorar sus condiciones.

Viéndose casi en el abandono por parte de las autoridades competentes, los productores del calzado nacional han intentado demostrar ante la OMC la competencia desleal que sufren por parte de los exportadores chinos.

Los industriales del calzado mexicano comenzaron a prepararse para hacer una fuerte defensa en caso de que China, como lo ha anticipado, intente eliminar las cuotas compensatorias que el gobierno mexicano aplica a la importación de zapatos chinos a partir de enero de 2008. “En las aduanas mexicanas se cobra un arancel de 35% a las importaciones de calzado originario de China, más una cuota

---

<sup>151</sup> *Ibid.*

<sup>152</sup> *Ibid.*

<sup>153</sup> *Ibid.*

compensatoria que puede ser de 300 hasta 1,105%, dependiendo del tipo de producto”<sup>154</sup>.

A su vez, el gobierno de China no podrá cuestionar esas cuotas ante la OMC, sino hasta enero del 2008, “dado que este periodo fue obtenido por México como una de las condiciones para que el país asiático pudiera adherirse a ese organismo en el 2001”<sup>155</sup>.

Actualmente, persiste un grave problema de contrabando documentado en el que están involucradas las autoridades de China, porque se exportan de ahí cargamentos de calzado supuestamente con destino a países como Macao, Mongolia y Malasia, pero que llegan a México.

De igual manera, las cuotas compensatorias que se aplican a las importaciones de calzado de China podrían bajar a una media de alrededor de 150% en el 2008, aunque con picos de hasta 300% para productos de bajo valor, como las sandalias o los huaraches. Actualmente, “en un máximo de 21 dólares no paga cuotas compensatorias, aunque sí el arancel del 35 por ciento”<sup>156</sup>.

El gobierno mexicano también podría, en última instancia, recurrir a salvaguardas de transición, que regulan o restringen las importaciones de mercancías originarias de China, similares o directamente competidoras con mercancías de fabricación nacional. Las salvaguardas de transición se aplican con el fin de prevenir o reparar una desorganización del mercado o una desviación importante del comercio. Este tipo de medidas de protección son más rápidas de ejecutar y han sido utilizadas ya por Estados Unidos para las importaciones de ropa de dama, calcetines y pantalones; y por la Unión Europea, para las importaciones de suéteres.

De igual manera, Bancomext considera que los retos que enfrenta la industria del calzado nacional, pueden quedar agrupados de la siguiente manera:

---

<sup>154</sup> Bancomext, *Guía de Exportación Sectorial Calzado*, Op cit, p. 56.

<sup>155</sup> *Ibid.*

<sup>156</sup> <http://sde.guanajuato.gob.mx/index.php?option=content&task=view&id=31&itemid=6>.

- Detectar nichos de mercado, segmentos, líneas de producción que potencien las características positivas (fortalezas) de nuestra industria y las que se desarrollarán en los próximos 5 años.
- Enfrentar con éxito la competencia de China, Brasil y Europa del este, por medio de productos más competitivos.
- En cuanto a la cadena productiva y de acuerdo a los tiempos y desgravaciones de los diferentes tratados comerciales en el sector, determinar hacia donde deben encaminar los recursos (sentido amplio); tener muy claro donde hay posibilidades de éxito y no remar contra corriente.
- La integración hacia adelante (comercialización) se dio en muy pocas empresas y en limitada profundidad, por otro lado esta es una industria dominada por comercializadoras, las interrogantes son: ¿Vendrán comercializadoras a comprar segmentos de mercado? ¿Qué posibilidad hay de que la comercialización de calzado quede en manos de mexicanos?.
- Aprovechar realmente la ventaja competitiva de la ubicación geográfica, “con sistemas de logística que permitan disminuir los costos de inventario en el mercado norteamericano”<sup>157</sup>.

Conforme a la elaboración del programa en comento, cabe señalar que parece buena opción y se puede decir que, no obstante, el planteamiento de tales retos, también Bancomext ha establecido las siguientes estrategias de acción, para combatir la competencia desleal hecha por los chinos en materia de producción y exportación de calzado, a saber:

- Mejorar la productividad y calidad a través de la capacitación y la integración de nuevas tecnologías.
- Crear modelos de integración de empresas pequeñas y modulares, con el objeto de ser flexibles.

---

<sup>157</sup> *Ibid.*

- Desarrollar las ligas entre la cadena, enfatizando en: alianzas estratégicas, promoción, comercialización (incursión en nuevos mercados), diseño, moda y proveeduría.
- Protección al sector mediante el combate a la competencia desleal.
- Atracción de inversiones complementarias a la cadena.
- “Aprovechar el Centro de Innovación para la Exportación”<sup>158</sup>.

Así también, es destacarse que otra opción para mejorar la compleja y difícil situación por la que atraviesa actualmente el sector industrial del calzado mexicano, es la implementación por parte del Gobierno Federal del Programa para la Competitividad de la Industria del Cuero y Calzado, el cual tiene como objetivo desarrollar la competitividad del sector, a fin de permitir la formación y desarrollo de empresas con organización inteligente, flexibilidad productiva y agilidad comercial; “así como de un sistema de innovación, mercadotécnica y manufactura a lo largo de la cadena, apoyado por el capital institucional, gubernamental y social”<sup>159</sup>.

De igual forma, el Programa en cuestión tiende a:

- Crear empresas organizadas de forma inteligente con sistemas modernos de administración y la correcta coordinación entre sus departamentos de producción y *marketing*.
- Crear empresas con flexibilidad productiva que puedan responder rápidamente a los cambios en la demanda a través de la introducción de tecnología de control computarizado.
- Crear empresas ágiles en la comercialización que les permita aumentar el valor agregado de sus productos a través de desarrollar

---

<sup>158</sup> *Ibid.*

<sup>159</sup> “Programa para la competitividad de la Industria del cuero y calzado” documento electrónico, [www.economia.gob.mx/?P=1325&NLang=es-65&](http://www.economia.gob.mx/?P=1325&NLang=es-65&).

esquemas de *Gross Margin Return on Inventory* (tiempos cortos de producción y entrega, con calidad de manufactura y servicio).

- Desarrollar nuevos trabajadores del conocimiento, con capacidad de aprender continuamente e innovar. En suma, se busca transitar hacia un cambio de paradigma: de mano de obra barata a productiva, y de capital humano a capital intelectual.
- Incrementar el grado de colaboración horizontal entre las empresas y vertical con sus proveedores y clientes a lo largo de la cadena productiva para poder conformar agrupamientos industriales (*clusters*) de cuero y calzado.
- Fomentar la innovación y la transferencia de tecnología entre empresas a lo largo de la cadena productiva.
- Aumentar el grado de desarrollo de la infraestructura física, de transporte y tecnológica que ayude a reducir los costos de transacción de las empresas.
- Desarrollar esquemas para fortalecer la lucha contra el contrabando y las prácticas desleales de comercio.
- Fortalecer el acceso al financiamiento.
- Realizar inversiones en tiempo y recursos en un Programa de Liderazgo Colectivo Empresarial, dirigido por un equipo experto en desarrollo y sicología organizacionales, a fin de generar dinámicas de cooperación y confianza en los trabajos concretos y en los proyectos contemplados de cada programa.
- Lograr una reactivación de la demanda interna a través del fomento al consumo de productos de calzado nacionales.

Para todas estas líneas de acción anteriores, el programa ha diseñado una serie de estrategias que van desde:

- Programas de Desarrollo de Capital Empresarial para cada Agrupamiento Industrial de Cuero–Calzado.
- Programa de Desarrollo de Proveedores.
- Sistema de Innovación de los Distritos Industriales.
- Programa de Desarrollo de Capital Logístico.
- Fondo o Fideicomiso Financiero para los Agrupamientos Industriales de Cuero-Calzado.
- Programa de Prevención al Contrabando y la Competencia Desleal.
- Programa de Promoción a las Exportaciones.
- Promoción a la Inversión Extranjera y de Transferencia de Tecnología.
- Impulso al Desarrollo del Capital Institucional y Gubernamental.
- Programa de Fomento al Consumo de Calzado Nacional.

Ya que a cada acción corresponde una reacción y por ende un soporte que el Gobierno Federal ha implementado para el mejoramiento de este sector y para alcanzar la competitividad que tanto necesitamos para poder hacer frente a la globalización.

Como se podrá apreciar, la esencia de las acciones que han emprendido tanto los industriales del calzado nacional, así como el Gobierno Federal parece muy loable, para combatir la competencia desleal realizada por los chinos en dicho sector. Sin embargo, tal y como suele suceder en muchos ámbitos económicos, los incentivos o ayudas suelen no llegar o demorarse demasiado ante trámites burocráticos que generalmente hay que efectuar en este país. Así también, tal y como generalmente suele acontecer en nuestro país, el Programa instaurado por el Gobierno Federal para asistir económicamente a los productores de calzado mexicano, corre el riesgo de no aplicarse en su totalidad, ya que, en primer término la administración que lo implementó ya va de salida, y por consecuencia, a partir del 1º de diciembre de 2006, llega otro equipo de Gobierno, que lo más

probable es que instrumente otros planes o programas, lo cual es volver a comenzar, tornándose la problemática que atraviesan los productores de calzado en un cuento de nunca acabar.

Sin embargo a pesar de todas las acciones implementadas por el gobierno, debemos admitir que hace falta la implementación de un programa de logística internacional que cuente con todas las herramientas necesarias para que empresas junto con gobierno puedan enfrentar los actuales retos que exige nuestro presente.

Hoy en día no estamos en una zona de confort, hay que trabajar muy duro y para lograrlo hay que empezar por profesionalizar la producción (calidad total) desarrollo de producto (diseño y marca), modificar esquemas de fabricación, desarrollo de empresas flexibles, establecer alianzas con proveedores para garantizar los índices de calidad mundial, optimizar el servicio al cliente, ser certeros en las entregas y capacitar a empleados, además, es imperante invertir en innovación ya que aunque hay empresas que se han esforzado por contar con tecnología para mantener los niveles de competitividad internacional es casi imposible competir con China, principalmente por los altos volúmenes que entran al país de manera ilegal y mediante contrabando, también hay que trabajar en investigación y desarrollo. Todas estas herramientas posibilitaran la adquisición de maquinaria de punta y la estabilidad laboral que permita posicionar al país como un fuerte competidor, teniendo en cuenta tres factores esenciales: calidad, diseño e innovación. Por otra parte, hay que trabajar conjuntamente a través de todas las instituciones involucradas con el sector en México y en el extranjero (cámaras nacionales) Bancomext y cámaras comerciales.

## CONCLUSIONES

Luego de ser una de los sectores más sólidos del país, desde 1998 la industria mexicana del calzado ha ido cayendo a niveles alarmantes. El escaso apoyo para la obtención de créditos para adquirir maquinaria de punta, en parte, por una falta de cultura financiera orientada a políticas de endeudamiento y a la correcta presentación de planes de negocio que se muestren viables y la invasión de calzado chino de forma ilegal han sido la principal razón de este decremento.

Si lo que se quiere es tener un panorama real de nuestras posibilidades de competencia contra los fabricantes asiáticos, europeos o de cualquier otra región del mundo, se tiene que reconocer que nuestra lucha es contra volúmenes de producción mucho mayores a las que nuestra industria registra; marcas bien posicionadas en el comprador (como es el caso de las italianas), y el cuasi inevitable contrabando de mercancías.

Estamos ante un problema grave y difícil de resolver, puesto que no hay indicios de que China haya modificado ni que pretenda cambiar sus políticas internas que distorsionan todos los precios de su economía. Al adherirse China a la OMC México negoció con el país asiático para que las cuotas impuestas por México se mantuvieran por 6 años más, y en diciembre de 2007 se cumplió el plazo, por lo que antes de que concluyera 2007 el gobierno mexicano revisó las cuotas compensatorias al calzado, donde se podría ratificar su vigencia por cinco años más, con el fin de evitar una crisis para el sector y lograr una competencia legal. Por otro lado, el no respetar el tratado *antidumping* que implicaba la suspensión de cuotas compensatorias, traería más consecuencias negativas para el sector, pues se daría la desmedida importación no sólo de calzado sino de otros sectores importantes para la economía mexicana, provocando la pérdida de cientos de empleos y por consecuencia el cierre de micros y pequeñas empresas.

La SE no está cruzada de brazos y aún continua revisando a fondo las cuotas compensatorias y la viabilidad de que continúen, de modo que se permita la entrada de los productos chinos en igualdad de condiciones con los mexicanos.

En enero de 2008 la SE presentó un plan de modernización de la Industria del calzado, la medida se debió a los subsidios que China proporciona a los productores, lo que ocasiona que los zapatos chinos se ubiquen casi 50% por debajo de los estándares internacionales y es debido a esto que los industriales mexicanos del calzado demandaban la no suspensión a las cuotas compensatorias. Mientras los productores nacionales siguieran presentando la información correspondiente para continuar con las revisiones y se aportaran pruebas que demuestran las prácticas desleales aplicadas por China, México tiene derecho a mantener las cuotas o darse el caso de realizar ajustes y dar a conocer resoluciones preliminares. Lo que se pedía es que se retuviera y se estableciera este proceso de transición cinco años más, a fin de que se fueran desgravando progresivamente las cuotas compensatorias..

Estas cuotas continuaron así hasta diciembre de 2008 a fin de establecer las condiciones de la importación de calzado proveniente del país de oriente y se esperaba que a más tardar el 15 de octubre de ese año México revocara completamente las cuotas compensatorias aplicadas por casi 7 años a 749 fracciones de productos chinos. Al día siguiente —16 de octubre— sería cuando entrara en vigor la prórroga de 4 años que se impuso a 204 fracciones, a las cuales se les aplicará el arancel hasta el 11 de diciembre de 2011 (considerando una retroactividad por China).

Pero si bien las cuotas compensatorias son en sí mismas un tema en el cual se debe poner atención cuando se habla de competencia desleal, también es importante mencionar que los problemas de la industria no yacen únicamente en esta cuestión, sino en temas de innovación, desarrollo de producto (diseño y marca), capacitación del personal de planta orientada a incrementar la productividad y enfoque hacia la exportación de productos a los grandes mercados.

Las empresas deben aspirar a niveles tecnológicos de vanguardia, recurriendo a instancias que estimulen el desarrollo, tales como el Centro Regional para la Competitividad Empresarial (CRECE), el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) con el programa Avance o los fondos mixtos y la misma SE para acceder a programas financieros sectoriales y de fomento a la competitividad, como el programa Compite, así como hacer uso de las distintas opciones orientadas al estímulo fiscal.

La entrada de China a la OMC representa un reto para la industria del Cuero-calzado de México, de aquí que sea impostergable contar con un programa de Competitividad Internacional que permita enfrentar la hipercompetencia global tanto del mercado local como internacional en los próximos años. Por lo que México ha instrumentado programas para solucionar la problemática por la que atraviesa el sector y así potencializar el sector productivo hasta convertirlo en un verdadero cluster en el cual se aprovechen las economías de aglomeración y se genere una nueva etapa de desarrollo y competitividad sustentable para nuestras empresas.

La posibilidad de entrar a mercados internacionales, significa una oportunidad para las empresas del sector, de crecer y participar, principalmente en aquellos mercados con los que se firmó acuerdos comerciales.

De esta manera ha sido elaborado el programa de competitividad Internacional para desarrollar el cluster o Distrito Industrial del cuero-calzado del Estado de Guanajuato (PROCIC 3).

La estrategia de competitividad internacional de México no debe ser la de imitar a los chinos en una estrategia basada en bajos costos de mano de obra, sino una estrategia de competitividad basada en la calidad y servicio integral al cliente que permita un modelo de respuesta rápida, cumplir con un sistema de producto correcto-cantidad correcta-tiempo correcto-lugar correcto-precio correcto, esto es una estrategia de competitividad internacional que supere la clásica ventaja comparativa basada en la mano de obra barata.

México debe concentrarse en los nichos de mercado que permitirán tomar ventaja de la competitividad logística de cada cluster a) mercado doméstico, en un contexto de apertura y competencia internacional; b) el mercado de América del Norte; c) el mercado de países de la Unión Europea y d) el mercado Norteamericano y del Caribe.

México puede consolidarse y crecer en el mercado estadounidense, esto es, fortalecer sus ventajas comparativas, es decir, debe dedicarse al calzado de cuero de segmento alto y medio bajo, y revertir el alto grado de participación del calzado de hule de nuestras exportaciones.

Aprovechar la posición geo-económica privilegiada de México, que lo ubica como vecino del mayor mercado del mundo, como puente entre América Latina, Europa y parte de la Cuenca del Pacífico. Gracias a esta posición, México puede obtener el mejor provecho de ser el proveedor de bienes y servicios al mercado norteamericano a un costo menor. Sin embargo, México también debe aprovechar la ventaja de cercanía con dicho mercado, en el sentido de desarrollar su capital logístico de manera que los chinos no puedan imitar, bajo un esquema de *Gross Margin Return of Inventory* (diseñar, producir y entregar al detallista los productos preferidos por el consumidor en el menor tiempo posible) generando así valor agregado adicional y no tratar de competir a través de menor costo de mano de obra.

Es importante de igual manera que México diversifique sus exportaciones ya que se han visto reducidas considerablemente en los últimos años. El fortalecimiento de la competitividad de los productos de cuero y calzado (a través de los instrumentos del programa) abrirá la posibilidad de competir exitosamente en los mercados internacionales, además aprovechar las ventajas competitivas con que se cuenta. México no tiene que competir vía costos de mano de obra, sino más bien tener las capacidades de producción y comercialización suficientes para fortalecer su participación en los principales mercados mundiales. Lo anterior le permitirá mantener y aumentar la posición de su industria de cuero y calzado como generadora neta de divisas.

De igual manera es importante mencionar la importancia de buscar estrategias para posicionar marcas dentro de otros mercados, que posibiliten la oportunidad de entrar mediante el calzado especializado y así agregar ventajas competitivas para la industria nacional.

Cabe señalar que aunque hay empresas e instituciones eficientes en el ramo, aún existen muchas debilidades en la industria y que es necesario combatirlas como son:

- El rezago tecnológico y administrativo
- Escasez de insumos para la cadena productiva
- Falta de comunicación entre clientes y proveedores
- Problemas de distribución y comercialización
- Falta de apoyos financieros competitivos por parte de la banca y del gobierno
- Falta de cultura empresarial

De la misma forma, los actores del calzado han comenzado a realizar una serie de acciones para subsanar las deficiencias del sector.

- Las Instituciones públicas y cámaras de la industria han sumado esfuerzos para mejorar las relaciones en la cadena productiva, la capacitación laboral y la situación competitiva en el ámbito internacional. El éxito dependerá en gran medida en cumplir estrictamente normas de calidad, por lo cual se requiere un eficaz sistema nacional de innovación.

Es importante que los empresarios del calzado en México, se den cuenta de que hay que buscar nuevos mercados, alianzas estratégicas para poder enfrentarse a la competencia extranjera, y debe buscar mejoras en sus productos, para poder posicionar el calzado en los mercados internacionales y ello se dará a través de conocer cual es la problemática real de su sector industrial, pues muchas veces no se sabe a que se enfrentan a largo plazo. El sector zapatero necesita que tanto el

gobierno, empresarios, y asociaciones del sector cooperen entre sí para sacar a flote esta industria, por lo que se debe buscar la mejora de la competitividad a través del equilibrio entre aumentos salariales (respaldados en productividad y calidad) estabilidad cambiaria, mayor productividad y mejoras continuas, México debe convertirse en un país competitivo, ya no a través de mano de obra barata, sino productiva, realizando reformas como son:

1. Reforma Fiscal; la cual le dará más recursos al gobierno para la educación y obras de infraestructura.
2. Reforma Laboral; la cual dará mayor flexibilidad al mercado laboral para adaptarse al mundo moderno.

Estas reformas han sido controversia en la política actual de México, para tratar de hacer más competitiva a nuestra nación y atraer mayor Inversión Extranjera Directa.

En la relación comercial entre México y China, se han presentado un sin número de prácticas desleales, por lo que el ingreso de China a la OMC permitirá la regulación y administración más clara y confiable del comercio con China, por lo que las prácticas desleales que comete tendrán que ser modificadas por el mismo gobierno chino, que en caso de no hacerlo, México podrá recurrir al mecanismo de solución de controversia de la OMC, para el logro de una relación más equitativa.

Si somos capaces de ver nuestras verdaderas ventajas comparativas y competitivas, estaremos en las mejores condiciones para hacer frente a ese país. Por lo que México debe tomar el ingreso de China a la OMC para reflexionar sobre su propia competitividad, sobre los sectores que debe atender con mayor cuidado, reasignando los recursos productivos de manera óptima.

Por lo que la hipótesis que se planteó al inicio de esta tesis, la hemos comprobado, ya que no cabe duda que la incorporación de China como miembro de la OMC ha sido más perjudicial para la industria del calzado de lo que ha beneficiado. Pues en caso de que sigan las cosas como hasta el momento de

realizar esta investigación, resultará más proclive que dicho sector vaya en franco retroceso, lo que provocará la quiebra y cierre de muchas empresas que se dedican a esta actividad. Tal es la incursión del zapato chino en nuestro país a través del *dumping* como por contrabando, que no resulta aventurado señalar que resulta más fácil que el calzado de origen chino inunde el mercado nacional a tal grado que a los productores de este rubro económico no les quedará otra que unirse al enemigo, y comenzar a distribuirlo, que tener la posibilidad de fabricarlo, lo cual determinará que una actividad que ganó tanto prestigio internacional para nuestro país, tienda a desaparecer definitivamente.

Para finalizar, debemos hacer nuestro trabajo y diversificarnos como país exportador aprovechando las ventajas comparativas y competitivas si realmente queremos competir con China, quien si lo ha hecho, no sólo con países de la región, sino que se ha dirigido a América Latina y Europa, por lo que su diversificación es más acentuada, lo cual le permite constituir uno de los pilares del mundo exportador de Asia, ya que no esta sujeta a los vaivenes de un solo país o región del mundo, como es el caso de nuestro país.

## BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez Avendaño, Juan Antonio, *Dumping y competencia desleal internacional*, Editorial Jurídica de Chile, Chile, 1995.
- Análisis sectorial de la Industria de cuero y calzado*, Editorial Noriega Limusa, México, 2002.
- Bancomext, *Guía de exportación sectorial calzado*, México, 2004.
- Blanco Mendoza, Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- Bustelo Pablo y Fernández Lommen Yolanda, *La economía china ante el siglo XXI: Veinte años de reforma*, Madrid, Editorial Síntesis, 1996.
- Dominik, Salvatore, *Economía Internacional*, Editorial Person, 6ª edición, México, 1999.
- E Porter, Michael, *creación y sostenimiento de un desempeño superior*, segunda edición, México 2002.
- Hinkelman, Edward, *Diccionario de Comercio Internacional*, 2003.
- Leyva García, Eugenio, *Importaciones y Exportaciones, Tratamiento Jurídico*.
- Maldonado Vega, María, *Capacidades competitivas en la industria del calzado*, Editorial Plaza y Valdés, México, 2003.
- Millán Villaseñor, Leopoldo, *La posición del calzado mexicano en el marco de la nueva apertura comercial hacia el Norte*, Universidad Nacional Autónoma de México, 1997.
- Páez Hernández, Claudia Xóchitl, *Análisis actual de las relaciones México y la República Popular China*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2005.
- Perfil Sectorial, Sector Calzado, Investigaciones Sectoriales, Mercado-México*, Abril 2004.
- Pujol Bengoechea, Bruno, *Diccionario de Comercio Exterior, Bolsa y Banca*, Editorial Cultura S.A., España 2000.
- SECOFI, *Calzado de cuero*, Editorial Porrúa, México, 2004.

Sin autor, *Análisis sectorial de las industrias de cuero y calzado*, Editorial Noriega Limusa, México, 2002.

Witker, Jorge, *Comercio exterior de México, Marco Jurídico y Operativo*, Editorial Mc Graw-Hill, México,

Witker Velásquez, Jorge, *Derecho del Comercio Internacional*, Universidad de Guadalajara, México, 1981.

Witker, Jorge, *Los códigos de conducta internacional, suscritos por México*, UNAM, México, 1988.

## HEMEROGRAFÍA

(AFP), "Temen al *dumping* y a la mano de obra barata de China", *Periódico El Financiero*, México, 17 de septiembre de 2001, p. 23.

Báez López, Gustavo, "México y el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional", *Revista Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 51, núm. 9, Septiembre de 2001, p. 809.

Becerril, Isabel. "México pierde terreno en el comercio internacional", *Periódico El Financiero*, México, Jueves 25 de septiembre de 2003, p 11.

Becerril Saldaña, Gazcón, "Abre México nuevos frentes de negociación comercial", *Periódico El Financiero*, México, Lunes 15 de septiembre de 2003, p. 17.

Bustelo, Pablo. Interpretaciones y enseñanzas de la reforma económica china (1978-1998), *Revista Comercio Exterior*, Bancomext, México, Julio de 1999, p. 604.

Cadena, Guadalupe, "TLC con China, el mejor escudo de México contra el avance asiático", *Periódico El Financiero*, México, Miércoles 16 de julio de 2003, p. 11.

Colin, Marbella, "Surgen varios mecanismos para fortalecer la relación entre México y China", *Periódico El Financiero*, México, Martes 5 de octubre de 2004, p. 11 A.

Contreras, Oved, "Mal diseño impositivo impide consolidar las finanzas públicas", *Periódico El Financiero*, México, Martes 21 de septiembre de 2001, p. 4.

Delgado Figueroa, Diana, "China ¿competidor de moda?", *En Revista Finanzas*, México, Julio de 2003, p. 15.

González García, Juan. El ingreso de China a la OMC: un desafío en puerta, *Revista Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 52, núm.12, Diciembre de 2002, p. 1069.

- González, Roxana, "México y China, puentes regionales", *Periódico El Financiero*, México, Lunes 16 de agosto de 2004, p. 54.
- Kerber, Víctor, "China y el calzado mexicano", en *Revista Comercio Exterior*, México, octubre 2002, Vol. 52, núm. 10, p. 901.
- León Opalin. "China transición ordenada", *Periódico El Financiero*, México, Lunes 16 de diciembre de 2002, p. 65.
- López, Alma, "Empresas mexicanas a la conquista del mercado chino", *Periódico El Financiero*, México,
- López Villafañe, Víctor, El desarrollo de Asia Pacifico al inicio del siglo XXI, *Revista Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 52, núm. 9, Septiembre de 2002, p. 804.
- Lurbbert Sarmiento, Humberto, "Repercusiones de la apertura comercial en la economía mexicana", *Revista Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 49, núm. 10, Octubre de 1999, p. 930.
- Neme Castillo, Omar. La ventaja comparativa de China y México en el mercado estadounidense, *Revista Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 54, núm. 6, Junio de 2004, p. 518.
- Ortega Gómez, Armando. El sistema antidumping mexicano: factor critico de la apertura comercial, en *Revista Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 39, núm. 3, Marzo de 1989, p. 214.
- Ortiz, Alberto y Martínez, Andre, Factores de competitividad, situación nacional y cadena productiva de la industria del calzado en León Guanajuato, En *Revista Economía, Sociedad y Territorio*, enero-junio, vol. II, número 7, 2000, p. 551
- Pacheco López, Penélope, Liberación de la política económica comercial y liberación de México, *Revista de Economía UNAM*, Facultad de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Estudios Superiores Acatlán-Escuela Nacional de Estudios Profesionales Aragón, México, 4 enero-abril de 2005, p. 86.
- Ramos Francia, Manuel y Cikurel Chiquiar, Daniel, La transformación del patrón del comercio exterior mexicano en la segunda mitad del Siglo XX, *Revista Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 54, núm. 6, Junio de 2004, p. 474.
- Rodríguez Gómez, Javier, "Contracción en la economía china favorece a México", *Periódico El Financiero*, México, Lunes 4 de octubre de 2004, p. 20.

- Rodríguez Gómez, Javier, "En la mira, el contrabando de productos chinos", *Periódico El Financiero*, México, Viernes 26 de septiembre de 2003, p. 15.
- Rodríguez Gómez, Javier. "Inundan el mercado nacional productos made in China", *Periódico El Financiero*, México, Viernes 10 de octubre de 2003, p. 12.
- Saldaña, Ivette, "Se reanima la IED en el mundo; China el país más atractivo", *Periódico El Financiero*, México, Jueves 23 de septiembre de 2004.
- Saldaña, Ivette, "En septiembre, primera ronda de negociaciones México-China", *Periódico El Financiero*, México, Lunes 16 de agosto de 2004, p. 18.
- Saldaña Ivette. "Ocupa México tercer lugar en la preferencia de inversionistas", *Periódico El Financiero*, México, Jueves 18 de septiembre de 2003, p. 11.
- Saldaña, Ivette, "Se reanima la IED en el mundo; China el país más atractivo", *Periódico El Financiero*, México, Jueves 23 de septiembre de 2004.
- Salgado, Alicia, "Ausencia de reformas empaña perspectiva económica de México", *Periódico El Financiero*, México, Jueves 30 de septiembre de 2001, p. 4.
- Sánchez, Georgina, México-OMC: ¿y después del libre comercio?, *Revista Comercio Exterior*, Bancomext, México, Vol. 52, núm. 12, Diciembre de 2002, p. 1069.
- Silva, Mario, Héctor, "China centro mundial de comercio al mayoreo", *Periódico El Financiero*, México, 08 de octubre de 2003.
- Sin autor "Crece 8%, la economía de China", *Periódico El Financiero*, México, Martes 31 de diciembre de 2002, p. 9.
- Sin autor, Insuficiente el desempeño de la economía mexicana: OCDE, *En el Financiero*, México.
- Sin autor "Asimetría Económica entre socios del TLCAN", *En Finanzas*, México, Diciembre de 2001, p.
- Sin autor, Insuficiente el desempeño de la economía mexicana: OCDE, *En el Financiero*, México.
- Solís Mendoza, Benito. "La globalización y la creciente importancia de China", *Periódico El Financiero*, México. Martes 23 de septiembre de 2003, p. 43.
- Valderrama Santander, Renato, "Competir esta en chino", *Revista Finanzas*, México, Noviembre de 2003, p. 20.

## DIRECCIONES DE INTERNET

[pda.economista.com.mx/contenido.php?seccion=empresas&encabezado=197080](http://pda.economista.com.mx/contenido.php?seccion=empresas&encabezado=197080)

[www.calzado-online.com.ar/revista7\\_notinternacio.htm](http://www.calzado-online.com.ar/revista7_notinternacio.htm)

[www.cueroamerica.com/noticias/06-08-15\\_mexico\\_cicej\\_calzado.htm](http://www.cueroamerica.com/noticias/06-08-15_mexico_cicej_calzado.htm)

Según la cámara de la industria del calzado de Jalisco (CICEJ) la exportación de calzado se redujo en un 38%.

<http://www.economia.gob.mx/?P=1325&NLang=es-65k>

Programa para la competitividad de la industria del cuero y calzado.

[www.economia.bob.mx/?P=402](http://www.economia.bob.mx/?P=402)

[www.economia.gob.mx/?P=545](http://www.economia.gob.mx/?P=545)

[www.economia.gob.mx/?P=1325&NLang=es-65k](http://www.economia.gob.mx/?P=1325&NLang=es-65k)

[www.economía-snci.gob.mx](http://www.economía-snci.gob.mx)

Secretaría de Economía.

[www.eluniversal.com.mx/notas/387615.html](http://www.eluniversal.com.mx/notas/387615.html)

Prevé Bancomext aumente déficit comercial de México con China.

<http://www.manufacturaweb.com/nivel2.asp>

Tierra del zapato.

[http://www.manufacturaweb.com/nivel12.asp?cue=107\\_34&xsl=print.xls](http://www.manufacturaweb.com/nivel12.asp?cue=107_34&xsl=print.xls)

Como crecer, pensar al efecto asiático.

[www.manufacturaweb.com/nivel2.asp?cve=107\\_34&xsl=print.xls](http://www.manufacturaweb.com/nivel2.asp?cve=107_34&xsl=print.xls)

Como crecer, pensar al efecto asiático.

[www.masterdisseny.com/master-net/palacios/index.php3](http://www.masterdisseny.com/master-net/palacios/index.php3).

[www.azc.uam.mx/socialesyhumanidades/06/departamentos/administraciòn/07/revista/num3/doc07.htm](http://www.azc.uam.mx/socialesyhumanidades/06/departamentos/administraciòn/07/revista/num3/doc07.htm)

Apertura comercial, Modernización empresarial y su impacto sobre la Industria del calzado en México.

[www.mexicodesconocido.com](http://www.mexicodesconocido.com)

México desconocido.

[www.sapica.com/sapica/contenido.asp?con\\_id=126](http://www.sapica.com/sapica/contenido.asp?con_id=126)

Hoy la brecha esta abierta, es hora de hacer camino.

[www.todito.com/paginas/eventos/entrevista/china.html](http://www.todito.com/paginas/eventos/entrevista/china.html)  
China y México.

[www.correo-gto.com.mx/notas.asp?id051184](http://www.correo-gto.com.mx/notas.asp?id051184)  
Mantendrán por 18 meses cuotas a productos chinos.

[www.periodicodigital.com.mx/index.php?optio=com\\_continent&id=53835&Itemid=201](http://www.periodicodigital.com.mx/index.php?optio=com_continent&id=53835&Itemid=201)  
Continuarán las cuotas compensatorias al calzado chino: CICEG.

<http://eleconomista.com.mx/articulos/2008-06-11-64956/>  
Productos chinos, libres de cuotas en octubre.

[www.elfinanciero.com.mx](http://www.elfinanciero.com.mx)  
Hay focos rojos en comercio exterior.  
Cuenta regresiva al acuerdo sobre cuotas compensatorias.  
Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Inversión extranjera directa en la Industria del cuero y calzado.

[www.elporvenir.com.mx/notas](http://www.elporvenir.com.mx/notas)  
Deberá industria zapatera demostrar deslealtad china.

<http://www.cnnexpansion.com/manufactura/articulos-de-interes/industria-del-calzado>  
Industria del calzado, un diagnóstico.

<http://www.cnnexpansion.com/economia/mexico-vendera-calzado-exotico-a-china>  
México venderá calzado exótico a China.

<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2008/10/20/ser-competitivo-o-morir-ante-china>  
México enfrenta un futuro a lo chino.

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2007/6/8/zapateros-piden-renovar-arancel-a-china>  
Zapateros piden renovar arancel a China.

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2008/04/22/china-y-mexico-negocian-cuotas>  
China y México negocian cuotas.

<http://www.cnnexpansion.com/manufactura/la-apuesta-por-el-diseño>  
La apuesta por el diseño.

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2008/06/03/mexico-quiere-comprarle-menos-a-china>  
México quiere comprarle menos a China.

<http://www.cnnexpansion.com/actualidad/contrabando-en-las-aduanas-mexicanas>  
Contrabando en las aduanas mexicanas.

<http://www.lainamerican-markets.com/mexico---industria-del-calzado>  
México-Industria del Calzado.

<http://www.elfinanciero.co.mx/ElFinanciero/Portal/cfpages/contentmgr.cfm?docId=149731&docTipo=1&orderby=docid&sortby=ASC>  
Eliminan cuotas compensatorias a productos importados de China.

<http://www.oem.com.mx/elsoldecuautla/notas/n874643.htm>  
Caen 5% ventas de calzado por crisis en EU.

<http://www.milenio.com/node/85718>  
Contradicciones sobre la baja en las exportaciones.

<http://www.milenio.com/node/87153>  
Exportará industria del calzado mexicana 10 millones de zapatos.

<http://www.correo-gto.com.mx/notas.asp?id=88397>  
Busca el sector calzado resurgir

<http://www.milenio.com/node/97674>  
Resaltan industriales del calzado acuerdo de cuotas con China.

<http://www.milenio.com/node/85062>  
La recesión en EU afecta al calzado de León.

<http://spanish.peopledaily.com.cn/31617/6514383.html>  
II Seminario México-China busca fortalecer lazos comerciales bilaterales.

<http://www.oem.com.mx/elsoldecordoba/notas/n863547.html>  
Gobiernos de China y México firmarán acuerdos comerciales.

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2007/8/1/mexico-busca-quintuplicar-ied-china>  
México busca quintuplicar IED china.

<http://eleconomista.com.mx/negocios/2008/07/14/552/china-desbanca-a-potencias-exportadoras/>  
China desbanca a potencias exportadoras.

<http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/317372.baja-mexico-en-confianza-para-la-inversion-ex.html>  
Baja México en confianza para la inversión extranjera.

<http://eleconomista.com.mx/articulos/2007-12-11-51042/>

Pierde México atractivo para inversión extranjera.

<http://spanish.people.daily.com.cn/31620/6283773.html>

Valor de importaciones y exportaciones de China alcanza 1 billón 500 mil millones de dólares entre enero y septiembre de 2007.

[http://spanish.peopledaily.com.cn/200205/10/sp20020510\\_54471.html](http://spanish.peopledaily.com.cn/200205/10/sp20020510_54471.html)

El comercio exterior de China sube al sexto puesto en el mundo.

<http://www.eumed.net/rev/china/02/era-02a.htm>

China sigue creciendo en el 2006 y 2007.

<http://spanish.peopledaily.com.cn/31620/6337635.html>

Comercio exterior de China: 30 años de apertura.