



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
“CAMPUS ARAGÓN”

“COMERCIO EXTERIOR MÉXICO-CHINA:
RELACIONES DESIGUALES.
RETOS Y PERSPECTIVAS PARA MÉXICO”.

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE :

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

RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

NORMA ANGÉLICA BERISTAIN MARTÍNEZ



FES Aragón

ASESOR:
LIC. OSCAR NOE TORRES TECOTL

MÉXICO, D.F.

NOVIEMBRE 2009



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A Dios Definitivamente, Dios, mi Señor, mi Guía, mi Proveedor, mi Fin Ultimo; sabes lo esencial que has sido en mi posición firme de alcanzar esta meta, esta alegría, que si pudiera hacerla material, la hiciera para entregártela, pero a través de esta meta, podré siempre de tu mano alcanzar otras que espero sean para tu Gloria.

A mis padres

Porque solo la superación de mis ideales, me han permitido comprender cada día más la difícil posición de ser padres, mis conceptos, mis valores morales y mi superación se las debo a ustedes; esto será la mejor de las herencias; lo reconozco y lo agradeceré eternamente. Gracias mami por ser mi ejemplo y la mujer a la que más admiro.

A mi esposo

Uniste tu vida a la mía y este logro también es tuyo, es uno más de muchos logros que tendremos juntos. Tu apoyo y amor me ayudaron a lograr mi objetivo.

A mi bebe

Mi porción de cielo que bajó hasta acá para hacerme la mujer más feliz, gracias porque nunca pensé que de tan pequeño cuerpecito emanara tanta fuerza y entusiasmo para sacar adelante a alguien, por ser la mejor motivación para lograr mi superación personal y profesional, porque has llegado a mi vida a darme luz.

A mis hermanos

Con su alegría, ingenio y cariño me acompañaron en este largo camino del cual muy pronto también encontraran su culminación

A mi asesor

Lic. Oscar Noe Torres Tecotl, por compartirme sus conocimientos que me ayudaron a terminar con éxito mi investigación.

A mi suegra y mi cuñada

Por su apoyo y cariño.

A mis profesores

COMERCIO EXTERIOR MEXICO – CHINA: RELACIONES DESIGUALES. RETOS Y PERSPECTIVAS PARA MÉXICO.

Introducción.....	2
1. ASPECTOS FUNDAMENTALES DE COMERCIO EXTERIOR.	
1.1 Comercio Exterior y la Organización Mundial del Comercio.....	11
1.2 Políticas comerciales.....	22
2. ESCENARIO DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO: ANÁLISIS Y DESARROLLO.	
2.1 Principales períodos de la evolución del comercio exterior mexicano.....	28
2.2 Estadísticas de la Balanza Comercial de México.....	36
2.3 Principales países con los que México mantiene una estrecha relación comercial.....	47
2.4 Panorama de la relación comercial de México dentro de la Cuenca del Pacífico.....	53
3. RELACIONES COMERCIALES MÉXICO – CHINA.	
3.1 Surgimiento de China como actor mundial en materia de comercio.....	66
3.2 Los nexos económicos entre México y China.....	76
3.3 Implicaciones de la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio.....	80
4. RETOS Y PERSPECTIVAS.	
4.1 México y China en la atracción de inversión extranjera directa.....	91
4.2 La inversión extranjera directa en México y China.....	104
4.3 México frente a china en el mercado de Estados Unidos y el impacto de las exportaciones chinas en el mercado mexicano.....	115
4.4 Las opciones de México ante la coyuntura actual.....	129
Conclusiones.	133
Bibliografía.....	147

INTRODUCCIÓN.

La economía mundial ha venido avanzando a pasos agigantados en los más recientes años, como no se había visto en los siglos anteriores y los países se han visto obligados a abrir sus economías y liberar sus políticas económicas, no como un fin, sino como un medio para aspirar a mejores niveles de desarrollo. En este proceso, el comercio es un factor fundamental en la interdependencia que vincula a las economías.

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones. No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite del apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas. Las condiciones climatológicas propias de cada nación la hacen intercambiar con zonas donde producen bienes necesarios para la supervivencia y desarrollo de áreas vitales entre naciones. El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos producen mejor, y luego intercambian con otros países lo que a su vez ellos producen mejor.

El comercio internacional es importante en la medida que contribuye a aumentar la riqueza de los países y de sus pueblos, riqueza que se mide a través del indicador de la producción de bienes y servicios que un país genera anualmente (PIB). Se ha defendido la libertad de comercio como un instrumento que permite lograr un objetivo que podemos considerar universal: la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de la población mundial que está íntimamente relacionada con la renta económica generada y con su distribución.

En este contexto internacional el comercio chino ha ido avanzando aceleradamente en los últimos años abarcando cada vez más nichos de mercado en el mundo, con una gran diversificación de productos, que si bien no podrían ser de la mejor calidad, el costo de producción es ventajosamente reducido.

China es un auténtico gigante. Con sus 9 596 961 km² es el cuarto país más grande del mundo, y con sus más de 1200 millones de habitantes el más poblado. A pesar de ser un país emergente China es un gigante económico. La sociedad china está en pleno proceso de cambio.

La estructura económica china está cambiando rápidamente, gracias al establecimiento de las zonas económicas especiales. La industria se sitúa en las grandes ciudades de la costa con buenos puertos internacionales, mientras que el resto del país se dedica a la agricultura. El crecimiento económico de China se ha ido incrementando con la adopción de prácticas capitalistas.

La economía de China ha experimentado una rápida evolución desde los años 1970 y 1971. Después de miles de años de depender casi enteramente de su sector agrícola y de experimentar con el sistema planificado que trajo la revolución comunista de Mao Zedong, el país se abrió a la inversión y a la competencia extranjera. Tras la llegada al poder de Deng Xiaoping en 1979.

El primer efecto de las reformas económicas, iniciadas en este país a fines de la década de 1970 sobre el mercado mundial, fue la irrupción de innumerables productos de bajo precio y poco valor agregado, lo cual, en la medida en que estos productos aumentaran su calidad y valor agregado mientras mantienen los precios bajos, constituyo un llamado de atención para muchos países en estado de desarrollo similar.

Desde fines de la década de 1990, las compañías chinas se encuentran en el camino de posicionamiento de marcas, el perfeccionamiento de sus productos, el aumento de sus actividades relativas a investigación y desarrollo y acentuando la innovación.

El desarrollo económico de China impacta a la economía global debido al monto porcentual de los bienes de consumo que exporta ese país, por ser uno de los principales importadores de materias primas y otros insumos y el mayor receptor mundial de inversiones extranjeras.

Además de lo anterior, para la evaluación de las condiciones de China, también hay que considerar que recibió más de 450.000 millones de dólares de IED; su comercio exterior paso de representar el 3,9% mundial en 2000 al 6% en 2003; el costo del trabajo en China es veintiséis veces menor que en Estados Unidos y cuatro veces más barato que en México; si incluimos a Hong Kong; China es el productor líder de electrónicos en el mundo: produce la mitad de reproductores de DVD, de las cámaras digitales, más de un tercio de los *drivers* DVD-ROM, de las computadoras, el 25% de los teléfonos celulares, de los televisores a color y de los estéreos de autos¹.

En contraste con México, se ubica en el sexto lugar en materia de competitividad en América Latina y el Caribe, después de Chile, Argentina, Costa Rica, Brasil y Colombia. Hasta 1995, México representó el principal mercado de la Unión Europea en América Latina; sin embargo, en 1997 el país descendió al cuarto lugar, después de Brasil, Argentina y Chile.

El comercio con el exterior ha sido la base fundamental del modelo de desarrollo que ha seguido México a partir del cambio estructural registrado en la economía nacional en la década de los ochenta. Más recientemente, y gracias a la importante red de tratados de libre comercio suscritos por el país, a partir de 1992, el intercambio de bienes con el exterior ha observado un crecimiento vertiginoso pero este crecimiento no ha sido lo suficientemente grande, si tenemos en cuenta que México es el segundo país con el mayor número de Tratados de Libre Comercio en el mundo. Una red de Tratados de Libre Comercio de México con 43 países, en tres continentes.

México llevó a cabo una transición espectacular, de una economía relativamente cerrada a uno de los países más abiertos del mundo. Abandonó el control de

¹ Esteveordal Antoni, Devlin, Robert, **El impacto de China, Oportunidades y retos para América Latina y el Caribe**, Ediciones Destino, 2007, p.83.

precios y estimuló la competencia mediante reformas normativas y la eliminación de barreras artificiales al ingreso de bienes. Además, abandonó el modelo cerrado de desarrollo industrial mediante la sustitución de importaciones en favor del crecimiento que hace hincapié en las exportaciones.

Luego de una reducción unilateral de los aranceles y de la eliminación de las licencias de importación, en 1986 México se unió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (hoy la Organización Mundial de Comercio - OMC) y desde entonces ha seguido políticas de mercado con gran determinación y compromiso y participa activamente en negociaciones de comercio bilaterales, regionales y multilaterales.

El comercio internacional es de vital importancia en la economía de un país, México tiene diversas desventajas frente a una economía como la china pero también muchas ventajas que no se han fortalecido. En contraste con China el comercio mexicano ha quedado estancado y esto se manifiesta en la balanza comercial deficitaria que México mantiene con China

Es por eso que es importante realizar un análisis sobre el desarrollo en materia de comercio exterior entre México y China para poder destacar las ventajas y desventajas de México ante el país asiático.

Para México el impulso exportador de China ha traído nuevos retos, y más aun con el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que le permitió a China dar un nuevo impulso y mayor apertura a sus exportaciones.

Los intercambios económicos entre México y China han crecido rápidamente desde 1990. Actualmente China es el segundo socio comercial de México sólo detrás de Estados Unidos. En 2006, China fue el destino del 0.7% de exportaciones mexicanas, pero la segunda fuente de importaciones con 9.5% del total. En global, en 2006 los intercambios con China representaron el 5.2% del total².

² Hu-Sheng,, **China en transformación**. Ediciones Pueblos Unidos, Montevideo, Uruguay, p. 57.

El déficit comercial que México registra con China se explica por el intercambio de bienes intermedios e insumos de las industrias electrónica, eléctrica e informática, que en conjunto en 2006 representaron el 73 % de las importaciones mexicanas. Los bienes de consumo final, a pesar del impacto psicológico que tienen en la población y empresarios mexicanos por su omnipresencia en los comercios tienen una participación secundaria dentro del comercio total.

La planta productiva de México se ha visto afectada por el ingreso de importaciones de mercancías provenientes de China de forma subrepticia (contrabando y triangulación), mercancías de consumo masivo a precios muy bajos, valuadas en 2,000 millones de dólares, que agravan aún más el marcado déficit comercial de la relación con China.

El problema de las evidentes prácticas desleales de comercio internacional que comete China en una gran y creciente diversidad de productos es un problema de proporciones mundiales y no sólo para México.

Las grandes potencias industriales del planeta han capitalizado estas prácticas desleales y los subsidios del gobierno chino a la producción y exportación de manufacturas, trasladando la fabricación de innumerables bienes a ese país para reducir sus costos de fabricación con cargo al erario chino y aun a costa de la pérdida de empleos en sus propios países.

La negociación de China para ingresar a la Organización Mundial de Comercio se hizo, prácticamente, país por país. México negoció con China una reserva por seis años para mantener las cuotas compensatorias que le había aplicado a una lista específica de productos muy sensibles de la producción nacional. La reserva finalizó el 11 de diciembre de 2007. México pretende apegarse al marco legal estrictamente para evitar posteriores demandas de China contra México ante la OMC.

El plazo para la aplicación de medidas anti-dumping que México mantendría a partir del ingreso de China a la OMC, ha terminado y una nueva faceta para el

comercio exterior mexicano ha comenzado. México busca extensión de la llamada “Clausula de Paz”.

Aunado a eso se encuentra la gran ventaja de China por la atracción de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED). Desde su ingreso en la OMC, China se consolidó como el principal receptor de inversión extranjera directa (IED) del mundo en desarrollo: en la última década recibió un promedio de 50.000 millones de dólares al año. Sobre la base de un exitoso modelo de apertura controlada, logró ubicarse en el centro de las estrategias de los inversores, mientras que México enfrenta dificultades para insertarse eficazmente en la economía mundial.

Otro aspecto de la desigualdad entre el comercio mexicano y el chino es la competencia entre las economías de México y China por el mercado de Estados Unidos. Es un hecho que China ha absorbido buena parte de la producción industrial que México había atraído como resultado de las ventajas comerciales del TLCAN sobre todo en electrónica.

Ni la proximidad geográfica, ni la firma del Tratado de Libre Comercio de Norte América (TLCAN) han impedido que China ganara la pulseada a México en materia de exportaciones a Estados Unidos.

China ha hecho un mejor trabajo que México a la hora de ingresar sus productos a través de las fronteras comerciales de Estados Unidos.

Hasta 2000, las exportaciones de bienes de ambas naciones hacia Estados Unidos mostraban una tendencia similar en el crecimiento junto con una competencia feroz por la colocación de productos en ese mercado, pero China y México iniciaron un camino muy dispar que terminó con el triunfo del primero.

Las exportaciones mexicanas comenzaron a retroceder en 2001, mientras que las provenientes de China se dispararon en sentido contrario, para arrebatarse el puesto a México y consolidar a su país en el segundo puesto en la lista de los principales socios comerciales de Estados Unidos, después de Canadá. Mientras tanto, México fue desplazado al tercer puesto.

Los resultados del comercio exterior de China son producto de la integración paulatina de su economía al proceso de globalización que experimenta el mundo actual. La entrada de China a la Organización Mundial del Comercio fue un factor clave para que este empezara a consolidarse como uno de los principales actores en comercio, afectando claramente la marcada vulnerabilidad del comercio exterior mexicano.

Para realizar esta investigación se parte de la hipótesis de que México ha tenido un deterioro en su desempeño comercial en el mercado de Estados Unidos, al mismo tiempo que China ha acentuado la creciente participación de sus productos en éste mercado. De la misma manera China ha tenido una mayor inserción en el mercado mexicano, en tanto que México mantiene un déficit comercial con ésta nación.

Las exportaciones de China a México son de grandes volúmenes ha muy bajos costos, lo que ha ocasionado que la producción nacional se vea afectada, aunado a esto se encuentran las practicas desleales de comercio exterior Chino, la atracción de Inversión Extranjera Directa a China ha contribuido al crecimiento de su comercio y desarrollo de su economía, en tanto que México se ha quedado estancado en cuanto a IED se refiere. No todo son desventajas, México puede aprovechar los puntos débiles de China, como lo son la gran necesidad de importación de bienes del sector agropecuario.

En este contexto el objetivo general de esta investigación es presentar un panorama general del comercio exterior de México y cuál ha sido su relación comercial con China. Analizar las relaciones desiguales entre ambos países y conocer las principales opciones que tiene México frente a China.

Asimismo los objetivos particulares son revisar las principales concepciones en materia de comercio exterior, dando un panorama general de la importancia y evolución del comercio internacional, así como una descripción de la evolución de la Organización Mundial del Comercio.

Analizar los periodos más importantes de la evolución del comercio exterior mexicano, sus principales estadísticas en la balanza comercial, las relaciones comerciales de México más importantes y su relación con algunos países en la cuenca del pacífico.

Describir el panorama de China dentro del contexto del comercio internacional, la estructura comercial de China, sus relaciones con México y su transición a la entrada de la Organización Mundial del Comercio.

Analizar las principales ventajas de México en la atracción de Inversión Extranjera Directa en comparación con China, así como analizar la importancia de la IED en comercio exterior, analizar el impacto del comercio chino en el mercado nacional mexicano y en Estados Unidos y analizar algunas oportunidades para México frente al comercio Chino.

Para comprobar la hipótesis planteada y lograr los objetivos se desarrollará de la siguiente manera esta investigación, en el capítulo primero se hablará de manera general sobre la definición de comercio exterior, origen y evolución de la Organización Mundial del Comercio, la importancia de ésta dentro del comercio internacional, se darán las principales definiciones de comercio exterior que se utilizarán en esta investigación, las principales políticas comerciales serán definidas.

En el segundo capítulo se hará referencia a la evolución del comercio exterior mexicano de manera general, definiendo las etapas clave de éste, se darán las principales cifras de la balanza comercial de México en el periodo 2005-2007, resaltando sus principales bienes de exportación e importación, así como las principales fuentes de las importaciones y los países destino de las exportaciones de México. Se hablara de la importancia de la Cuenca del Pacífico dentro del comercio internacional y el papel que juega México en éste.

En el tercer capítulo se hará referencia a China en el comercio mundial, su estructura y política de comercio exterior, se dará una descripción de la relación comercial que México mantiene con China y se hablará de las reformas que ha

tenido que aplicar China a partir de su ingreso a la Organización Mundial del Comercio, así como las implicaciones que ha tenido para otros países.

En el cuarto capítulo se abordarán las principales ventajas comparativas, según el diamante de Porter, para la atracción de Inversión Extranjera Directa a China y México, así veremos cómo impacta la IED al comercio de estas dos naciones. Se hablará de la entrada de China al comercio de Estados Unidos y de qué manera se ve afectado el comercio mexicano con el país del norte, por último las implicaciones de las importaciones chinas en el mercado nacional y las posibles oportunidades que tiene México ante esta coyuntura.

Para la elaboración de esta investigación tomamos en cuenta la teoría de Michael Porter, de acuerdo a esta teoría el marco en que se gestan las ventajas competitivas consta de cuatro atributos: Condiciones de los Factores, Condiciones de la Demanda, Sectores Conexos y de Apoyo; y Estrategia, Estructura y Rivalidad de las Empresas. Estos cuatro atributos conforman el sistema. Los Determinantes de la Ventaja Nacional, al cual Porter denominó "Diamante". Además de los cuatro determinantes, dos variables auxiliares complementan el marco del análisis: el gobierno y los hechos casuales. El sistema de Los Determinantes de la Ventaja Nacional más las variables casualidad y gobierno, conforman El Diamante Nacional de Porter.

Esta teoría ayuda a la formulación de políticas orientadas a promover la competitividad de una nación.

1. ASPECTOS FUNDAMENTALES DE COMERCIO EXTERIOR.

1.1. Comercio Exterior y la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Para poder comenzar con esta investigación es necesario tener una idea clara del Comercio Exterior, pues es de ahí de donde parte las relaciones de México y China en este trabajo. El Comercio Exterior se define como el intercambio de bienes y servicios entre dos o más países. Las economías que participan de éste se denominan abiertas. Este proceso de apertura externa se produce fundamentalmente en la segunda mitad del siglo XX, y de forma espectacular en la década de los 90s al incorporarse las economías latinoamericanas y de Europa del Este.

Se diferencia el comercio internacional de bienes, mercancías, visible o tangible y el comercio internacional de servicios invisible o intangible. Los movimientos internacionales de factores productivos y, en particular, del capital, no forman parte del comercio internacional aunque sí influyen en éste a través de las exportaciones e importaciones ya que afectan en el tipo de cambio.

El intercambio internacional es también una rama de la economía. Tradicionalmente, el comercio internacional es justificado dentro de la economía por la teoría de la ventaja comparativa o por la mayor existencia de productos o bienes intercambiados tendientes a incrementar la oferta en el mercado local.

Tradicionalmente, el comercio era regulado mediante acuerdos bilaterales entre dos países. Bajo la creencia en el mercantilismo, por muchos siglos los países imponían altos aranceles y otras restricciones severas al comercio internacional. En el siglo XIX, especialmente en Gran Bretaña, la creencia en el libre comercio tomó fuerza y esta perspectiva ha dominado el cálculo político entre los países occidentales hasta la actualidad. Desde el final de la segunda Guerra Mundial,

varios tratados multilaterales han intentado crear una estructura global de regulación comercial³.

Se han utilizado varios instrumentos para manipular el comercio internacional. Estos incluyen el arancel, las salvaguardias, las cuotas de exportación e importación y las barreras no arancelarias. Un componente esencial del comercio internacional es el transporte internacional de mercancías.

La Organización Mundial de Comercio es la encargada de administrar los acuerdos comerciales negociados por sus miembros, en concreto el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT en inglés), el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS en inglés) y el Acuerdo sobre Comercio de Propiedad Intelectual (TRIPs en inglés). Además de esta función principal, la OMC es un foro de negociaciones comerciales multilaterales; administra los procedimientos de solución de diferencias comerciales (disputas entre países); supervisa las políticas comerciales y coopera con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de lograr una mayor coherencia entre la política económica y comercial a escala mundial. La Organización Mundial del Comercio es conocida como OMC fue establecida en 1995.

A pesar de que teóricamente el *libre comercio* no figura entre sus objetivos, en la práctica, la OMC es un foro donde los Estados miembros buscan acuerdos para la reducción de aranceles y, por ende, para la liberalización del comercio, y donde se resuelve cualquier disputa comercial que pudiera surgir entre sus miembros con respecto a los acuerdos alcanzados.

El GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) fue creado en 1947 como respuesta al periodo de proteccionismo, devaluaciones competitivas y controles de capitales del periodo de entreguerras que se considera fue uno de los factores que llevó a la Segunda Guerra Mundial. Tras la adopción de la *Smoot-Hawley Tariff Act* en Estados Unidos, que incrementó los aranceles estadounidenses entre el

³ Ricardo Torrs Gaytan, **Teoría del Comercio Internacional**, Siglo veintiuno, p67 a70.

38%-52%, los socios comerciales de los EEUU le impusieron a éste restricciones comerciales como medida de represalia. Esto provocó un efecto dominó por el cual los flujos comerciales se desviaban a otros países, se tomaban medidas proteccionistas en éstos, y a su vez medidas de represalia adicionales se tomaban⁴.

Una vez concluida la guerra, los líderes políticos mundiales quisieron establecer una serie de organizaciones internacionales que redujeran la posibilidad de que se repitiera de nuevo el conflicto.

Estas organizaciones internacionales fueron creadas para controlar las relaciones internacionales y monetarias (Naciones Unidas y FMI) y para el control de las relaciones comerciales (la Organización Internacional del Comercio, OIC).

Se consideró que un aumento del comercio incrementaría las rentas reales y que la garantía de un acceso no discriminatorio a los mercados internacionales reduciría la posibilidad de conflictos políticos o que las disputas comerciales pudieran crearlos.

El GATT fue el resultado de conversaciones entre 23 países (12 países industrializados y 11 en desarrollo) que tuvieron lugar en paralelo a las conversaciones para la creación del OIC. Las negociaciones que tuvieron lugar en La Habana en 1947 no dieron sus frutos debido a la reticencia del Congreso de los Estados Unidos en ratificar el acuerdo. Finalmente, el GATT fue el único resultado de los acuerdos y éste impulsó la reducción de aranceles entre los Estados miembros.

La Ronda de Uruguay (1986-93) fue uno de los momentos más importantes dentro de las negociaciones comerciales, resultando en la reintegración del sector

⁴ Montaña Mora, Mique, **Omc y el reforzamiento del sistema Gatt. Una nueva era en solución de diferencias comerciales**, Editorial Estado Nuevo, p.23.

agrícola y textil, introducción de nuevas disciplinas en el sector servicios y de Propiedad Intelectual, así como la creación de la OMC.

Así pues, la OMC fue creada el 1 de enero de 1995, sustituyendo al *GATT*, en la ciudad de Ginebra, Suiza, donde aún mantiene su sede. Desde su creación, el *GATT* fue explícitamente concebido como un acuerdo temporal que posteriormente formaría parte de la OIC. Debido a que carecía de una estructura institucional, se decidió crear la OMC para suplir estas deficiencias.

Las principales diferencias entre el *GATT* y la OMC son las siguientes:

- Único contrato (*single undertaking*): El acuerdo de la OMC es un único contrato, es decir, que todas sus provisiones se aplican a todos sus miembros. Esta es una diferencia importante con respecto al *GATT* donde, principalmente los países en desarrollo, podían decidir si firmar o no un acuerdo⁵.
- Órgano de solución de diferencias (*dispute settlement*): En la OMC es casi imposible bloquear la creación de Paneles para la resolución de disputas o la adopción de informes, mientras que esto sí que era posible en el caso del *GATT*.
- Transparencia: La OMC tiene un mayor mandato para conseguir la transparencia y vigilancia en sus funciones, principalmente a través de la creación del Mecanismo de Revisión de las Políticas Comerciales (*Trade Policy Review Mechanism*)⁶.
- Liderazgo de la organización: Como reflejo del mayor alcance de la organización, en lugar de designar un alto funcionario de uno de los Estados miembros (como era tradición en el *GATT*), los Directores Generales de la OMC son figuras políticas, en general ex-políticos.

⁵ Ibid, p. 98.

⁶ Ibid, p. 99.

- Funcionamiento: Mientras que en el GATT podía pasar una década sin encuentros ministeriales, en la OMC, los firmantes deben reunirse por lo menos una vez cada dos años⁷.

En general, se puede decir que la OMC es:

Un mecanismo para el intercambio de compromisos en materia de política comercial.

Un código de conducta: una serie de compromisos legales específicos que regulan las políticas comerciales de los Estados miembros.

En cuanto al segundo punto, este código de conducta emerge de un proceso de negociación que incluye (a pesar de no estar limitado a) una serie de compromisos legales para reducir las barreras al comercio. Así pues, estos compromisos se encuentran estipulados en los distintos acuerdos alcanzados: GATT, GATS y TRIPS. La OMC constituye un marco o estructura de normas y disciplinas para las políticas relacionadas con el comercio, es decir, que la OMC como organización no define ni especifica el resultado de las rondas de negociación, sino que este resultado depende de los acuerdos alcanzados por los Estados miembros dentro de dicha estructura⁸.

Para entender exactamente en qué consiste dicho código de conducta, se considera que existen cinco principios o dimensiones de la OMC que son de particular interés para entender su funcionamiento. Estos cinco principios configuran la base legal sobre la que los Estados miembros pueden llegar a acuerdos, sin que estos acuerdos puedan violar ninguno de estos principios (es a estos principios a los que nos referíamos al decir que la OMC es un *marco o estructura de normas*):

La no discriminación; La reciprocidad; El principio de acuerdos vinculantes; La transparencia; Determinadas excepciones (*safety valves*).

⁷ Mayor información en EMMANUEL, Arghiri. **El Intercambio desigual** siglo XXI. Editores. México 1969.

⁸ Ibid, p. 99.

La no discriminación.

El principio de no discriminación tiene a su vez dos componentes:

La norma de la Nación Más Favorecida (NMF) (*Most Favoured Nation*, MFN).

El principio de trato nacional (*National Treatment*).

Estas dos normas o principios se encuentran en los distintos acuerdos alcanzados sobre bienes, servicios, y propiedad intelectual, pero su precisa naturaleza o alcance difiere entre estas tres áreas. Esto es especialmente cierto en el caso del Trato Nacional, que es un compromiso específico y no general en el caso de los servicios⁹.

La norma de la Nación Más Favorecida (NMF) requiere que un producto producido en un Estado miembro sea tratado de forma no menos favorecida que un producto *similar* originario de cualquier otro país. Es decir, supongamos que la Unión Europea (UE) tiene un acuerdo particular con los Estados Unidos por el cual a los *coches deportivos* estadounidenses (supongamos que existiera tal categoría) se les impone unos aranceles del 10%. Supongamos ahora que China dentro de unos años empieza a producir también *coches deportivos* y pretende exportarlos a la UE. Imaginemos que los *coches deportivos* chinos tienen un precio muy por debajo de los estadounidenses y europeos (por ejemplo, debido a que los trabajadores/as chinos/as tienen un salario mucho inferior al europeo). Así pues, imaginemos que los dirigentes políticos europeos deciden imponer a estos coches chinos unos aranceles del 50% (puesto que así, al entrar en el mercado europeo, su precio aumentará del 50% y se encontrarán a un precio mucho menos inferior al de los *coches deportivos* europeos o estadounidenses y por tanto su capacidad de competir con los *coches deportivos* europeos será mucho inferior). Pues bien, este comportamiento estaría prohibido por el principio de la NMF: puesto que la UE aplica aranceles del 10% a los *coches deportivos* estadounidenses está obligada a aplicar el mismo arancel a los *coches deportivos* chinos o de cualquier

⁹ Montaña Mora, Mique, Op.cit. p.122.

otro Estado miembro de la OMC. Es más, el principio de la NMF se aplica también si el Estado miembro tiene un acuerdo con otro país que no sea miembro de la OMC. Es decir, que si la UE tuviera un acuerdo bilateral con Mongolia (que no es miembro de la OMC) por el cual los aranceles impuestos a los *coches deportivos* mongoles fuera del 5%, la UE estaría obligada a garantizar unos aranceles máximos del 5% a todos los Estados miembros de la OMC¹⁰.

La norma de la NMF se aplica incondicionalmente, a pesar de que existen excepciones. Las tres excepciones más importantes son:

Las Zonas de Libre Comercio (*Free Trade Area*) que son acuerdos entre países por los cuales a las exportaciones se les deja de imponer arancel alguno (un ejemplo es la NAFTA entre EEUU, México y Canadá).

Las Uniones Aduaneras (*Custom Union*) que son zonas de libre comercio pero dónde los países no sólo dejan de imponer aranceles a las exportaciones entre éstos sino que además adoptan aranceles comunes para las importaciones de países terceros (el ejemplo más conocido es la UE).

Los acuerdos de trato preferencial que son acuerdos entre países industrializados y en desarrollo por los cuales los primeros dan un trato arancelario preferencial (es decir, aranceles inferiores) a los segundos.

En ambos casos, la obligación es de dar un trato *no menos favorable*. Es decir, que un país puede favorecer un determinado producto extranjero en relación al nacional pero sujeto al principio de NMF, es decir, que dicho trato favorecedor deberá ser garantizado a todos los productos similares de cualquier país extranjero miembro de la OMC¹¹. Lo contrario también es cierto, es decir, que un país puede favorecer un producto nacional en relación a uno extranjero

¹⁰ Díaz Mier, Miguel Ángel, *Del Gatt A La Omc*, Síntesis, p.67.

¹¹ *Ibid.*, p. 70.

(por ejemplo con elevados aranceles sobre ese producto), pero entonces el país deberá favorecer dicho producto nacional en relación a todos los productos similares de cualquier país extranjero miembro de la OMC. En nuestro ejemplo anterior, esto quiere decir que la UE no puede imponer aranceles elevados a los coches chinos y bajos a los estadounidenses, pero sí que podría imponerles aranceles bajos e iguales (*no discriminación*) o aranceles elevados e iguales a ambos países.

El principio de NMF tiene una serie de objetivos económicos y políticos. En cuanto al objetivo económico, si la política de un país no discrimina entre países extranjeros, tanto importadores como consumidores continuarán teniendo el incentivo de comprar del país con un menor coste (es decir, precio). En cuanto al objetivo político, la NMF ofrece a los países pequeños la posibilidad de impedir que países más grandes den mejor trato a competidores por razones de Política Exterior. Además, el principio de NMF, busca mantener la cooperación mediante el incremento del coste de un país de desviarse de sus compromisos, incrementando así la credibilidad de estos compromisos. Siguiendo con el ejemplo anterior, si la UE siguiera queriendo imponer tarifas a los coches chinos del 50%, lo podría hacer, pero entonces tendría que incrementar hasta ese nivel las tarifas impuestos a los coches de cualquier otro país miembro de la OMC. Esto querría decir que, de un día para otro, debido a la subida de los aranceles, el precio de todos los coches no europeos en la UE se incrementaría. Como seguramente la UE no quiere que sus ciudadanos paguen más caros todos los coches no europeos, finalmente decidirá ajustarse al compromiso que había alcanzado con todos los miembros de la OMC: una tarifa del 10%. Así el principio de la NMF incrementa el coste de cualquiera de sus miembros a desviarse de los compromisos previos alcanzados.

El objetivo del principio de trato nacional es que de igual forma, los compromisos de reducción de aranceles, no sean contrarrestados mediante el uso de impuestos o medidas similares. La obligación se aplica siempre, se haya alcanzado o no un compromiso en materia de aranceles, y cubre todas las políticas. En el principio de trato nacional es irrelevante hasta qué punto se le produce un daño económico al

exportador extranjero mediante una ley o norma nacional, lo que importa es si esta ley discrimina entre productores nacionales y extranjeros.

Principio de reciprocidad.

El principio de reciprocidad se aplica en el momento en que existen negociaciones para la entrada de un nuevo miembro a la OMC. Cuando un país quiere formar parte de la OMC el resto de Estados miembros están obligados a garantizar las tarifas acordadas al resto de Estados miembros, tal y como se ha descrito más arriba, debido al principio de la NMF. En este ejemplo, si China quisiera formar parte de la OMC, el resto de países de la OMC, en nuestro ejemplo, la UE y los EEUU, tendrían que garantizar a los productos chinos las mismas tarifas que las aplicadas al resto de miembros, en nuestro ejemplo, una tarifa del 10% para los coches. El principio de reciprocidad implica que el resto de Estados miembros pueden decidir, como requisito para la entrada de China a la OMC, que ésta baje a su vez las tarifas que aplica a determinados productos provenientes de Estados miembros¹².

El objetivo del principio de reciprocidad es impedir el *free riding*. Es decir, que un país con tarifas elevadas que quiera entrar a formar parte de la OMC, se beneficie de unas tarifas bajas en todos los miembros de la OMC para sus productos (por el principio de la NMF) y el país pueda seguir imponiendo tarifas elevadas para los productos de los miembros de la OMC.

La solución de diferencias.

La OMC es una de las pocas organizaciones internacionales que dispone de un órgano de solución de diferencias. Para el lector que lo conozca, se trata de un sistema muy similar al Derecho de la UE. Los compromisos de reducción de tarifas se enumeran en listas de concesiones (por ejemplo, el país X tiene una tarifa de Y en tal producto). Estas listas establecen límites obligados (*ceiling binds*): el país

¹²Díaz Mier, Miguel Ángel, Op.cit., p. 89.

concernido no puede incrementar las tarifas por encima de éstos límites (con límites para cada producto extranjero).

En ocasiones, un país puede ser acusado de haber incrementado las tarifas. Sin embargo éste no es el caso más frecuente. Puesto que controlar las tarifas impuestas por el país es *sencillo*, basta con saber el importe pagado por la empresa exportadora y si dicha tarifa es superior al límite obligatorio estipulado. En cambio, la mayoría de problemas se derivan de otras acusaciones. En particular, la mayoría de casos se dan por supuestas violaciones del principio de trato nacional, es decir, porque un miembro considera que las normas nacionales discriminan a sus productores (exportadores) en relación a los nacionales del país.

Si un país considera que las acciones llevadas a cabo por otro miembro tienen como efecto anular o perjudicar las negociaciones de acceso al mercado o cualquiera de las normas de la OMC, puede pedirle al gobierno de dicho miembro que cambie estas normas o le permita un mayor acceso a su mercado (reducción de tarifas) en otros productos que al país interesen. Si no se llega a un acuerdo, el país puede iniciar una acción legal contra el miembro mediante la solución de diferencias de la OMC. Esto implica la constitución de un panel de expertos encargados de determinar si la medida del miembro contestada por el país viola los acuerdos de la OMC. Puesto que la OMC es un acuerdo intergubernamental (entre países), solamente los gobiernos tienen derecho a llevar un caso ante un panel¹³.

Es muy importante entender cómo funciona el sistema de solución de diferencias para entender el funcionamiento de la OMC en sí. La OMC no puede obligar a un país a reducir sus tarifas puesto que no dispone de poder coercitivo (no dispone de policía) que puedan hacer cumplir las decisiones de los paneles. En cambio, cuando un país acusa a otro de llevar a cabo acciones que perjudican su acceso al mercado y que son contrarias a las normas de la OMC, el panel, de la misma

¹³ Monto Mora Gabriel, La OMC y el reforzamiento del sistema GATT, McGrawHill. p.68.

forma que haría un tribunal, decide si las normas de la OMC fueron violadas o no. Si considera que no ha habido violación alguna, se mantiene el *status quo*. Si en cambio considera que sí hubo violación, entonces autoriza al país afectado por tal violación a tomar medidas unilaterales en represalia. Por ejemplo, supongamos de nuevo que la UE decide llevar a cabo una reducción fiscal del 10% a los costes de transporte de empresas europeas productoras de coches. Supongamos que tal medida es considerada discriminatoria y viola el trato nacional puesto que las empresas extranjeras no se pueden beneficiar de dicha reducción. Entonces el panel decide cual es el daño aproximado, medido en dinero, que se le ha producido al país que denunció las acciones del otro miembro. Una vez contabilizado dicho daño, el país afectado puede iniciar medidas de represalia, es decir, una subida en las tarifas aplicadas a los productos del otro miembro que equivalga al daño económico que este miembro le causó¹⁴.

La transparencia

Una precondition para la aplicación de los acuerdos es la información sobre los regímenes comerciales. La transparencia es una obligación legal, incluida en el Artículo X GATT, Artículo III del GATS y Artículo 63 TRIPS. Los miembros están obligados a publicar sus normas en materia de comercio, a establecer y mantener instituciones permitiendo la revisión de las decisiones administrativas que puedan afectar al comercio, a responder a las demandas de información por parte de otros miembros, y a notificar a la OMC cualquier cambio en la política comercial¹⁵.

Estos requisitos de transparencia interna se suplementan con el control multilateral que ejercen los propios miembros de la OMC, facilitado además por informes nacionales periódicos que son preparados por el secretariado y discutidos en el Consejo de la OMC. Esto configura el llamado Mecanismo de Revisión de Políticas Comerciales.

¹⁴ Monta Mora Gabriel, Op.Cit., p.70.

¹⁵ Bhagirath Lal Das, La OMC: Estrategias de negociación, opciones, oportunidades y riesgos para los países en desarrollo, ERA. p. 56.

La transparencia es sin duda vital para asegurar la *titularidad* de la OMC como institución: si los ciudadanos no saben en qué consiste la organización, su legitimidad queda erosionada. El Mecanismo de Revisión de Políticas Comerciales es una fuente importante de información que puede ser usada por la sociedad civil para valorar cuáles son las implicaciones del conjunto de políticas comerciales llevadas a cabo por los gobiernos. Desde un punto de vista económico, la transparencia puede ayudar también a reducir la incertidumbre acerca de las políticas comerciales de cada miembro, reduciendo así el *risk premia* requerido por los inversores¹⁶.

La OMC agrupa a sus estados miembros, a estados observadores como es el caso de Argelia o Andorra y también a organizaciones como la ONU y el Banco Mundial. La Unión Europea (UE) posee estatus de miembro. Su denominación a efectos de la OMC es, por razones jurídicas, las *Comunidades Europeas*.

La OMC tiene ahora 152 Miembros al 5 de febrero de 2008 (con fecha de su adhesión)

1.2 Políticas Comerciales

Las políticas comerciales son parte fundamental del comercio internacional, son un instrumento que sirve para el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo; comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos, que gravan las operaciones del comercio exterior; añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto menos competitivo.

¹⁶ KRUGMAN, Paúl Manrice. **Economía Internacional**. Mc Graw – Hill Editores Madrid 1994. 2da. Edición

Algunas de las políticas comerciales más importantes son el llamado proteccionismo y el librecambismo, estas usadas por diferentes gobiernos para el mejor manejo de su comercio exterior.

El proteccionismo es el desarrollo de una política comercial en la que, para proteger los productos del propio país, se imponen limitaciones a la entrada de similares o iguales productos extranjeros mediante la imposición de aranceles e impuestos a la importación que encarezcan el producto de tal suerte que no sea rentable.

La política proteccionista ha conocido distintos periodos de auge y decadencia. De forma general, en situaciones de economía de guerra o de autarquía, el proteccionismo se aplica de manera tajante. En situaciones de crisis económica, ciertos niveles de protección a los propios productos evitan una caída fulminante de precios y el consiguiente descalabro de algún sector de la economía nacional.

Se denomina librecambismo a la doctrina económica que propugna la no intervención estatal en el comercio internacional, permitiendo que los flujos de mercancías se gobiernen por las ventajas de cada país y la competitividad de las empresas, suponiendo que con ello se producirá una adecuada distribución de los bienes y servicios y una asignación óptima de los recursos económicos a escala planetaria.

El librecambismo es considerado como el primer capitalismo y plantea la libertad absoluta de negocio y comercio frente a las rigideces de la economía del Antiguo régimen.

La formulación teórica del librecambismo no se ha correspondido nunca con una aplicación práctica. Las distintas políticas económicas de los distintos Estados han mantenido siempre un componente de proteccionismo, más o menos intenso. Las áreas económicas más fuertemente ajenas al librecambismo han sido tradicionalmente las agrícolas. Junto a ellas, las industrias nacionales básicas y

las estratégicas han recibido un singular apoyo. El librecambismo ha desplegado mayor efecto en los intercambios de mercancías no esenciales¹⁷.

Las restricciones al librecambismo se han efectuado tradicionalmente de diversas formas: mediante la imposición de aranceles a las importaciones, proteccionismo a determinadas industrias y a la agricultura mediante la concesión de ayudas o subvenciones directas o indirectas, fijación de precios, regulación del mercado laboral o preferencia en la adquisición por parte del Estado de los productos locales.

Para los partidarios del librecambismo a ultranza éste ofrece la ventaja de abaratar los precios y fomentar la competitividad, lo que a medio plazo beneficia al consumidor final. Para los detractores las ventajas que ofrece con la reducción del precio de los productos es sólo aparente, pues los intercambios sin control destruyen la industria y la agricultura local, provocan el cierre de empresas, el aumento del desempleo y un empobrecimiento general¹⁸.

Aparte de su vertiente convencional, existen partidarios y teorías librecambistas alternas que son contrarias a la "privatización" y al mismo capitalismo.

Existen diversos instrumentos de política comercial como son los aranceles, los subsidios, las cuotas a la importación y restricciones voluntarias a la exportación, requisitos de contenido nacional, políticas antidumping y políticas administrativas

Los aranceles son impuestos a la importación. Se dividen en dos categorías. Los aranceles específicos se imponen como un cargo fijo por cada unidad de bien importada. Los aranceles de ad valorem se imponen como una tarifa proporcional al valor de un bien importado. Si bien el objetivo principal de los aranceles es

¹⁷ Ibid., p. 198.

¹⁸ Alvear Acevedo Carlos, Marco teórico para una negociación, Editorial Jus. p. 123.

proteger tanto a productores y empleados nacionales, de la competencia extranjera, también elevan los ingresos del gobierno¹⁹.

En cuanto a los aranceles es importante comprender quien pierde y quien gana. El gobierno gana, por que el arancel eleva sus ingresos. Los productores nacionales ganan, por que el arancel los protege de los competidores extranjeros, al incrementar el costo de los bienes extranjeros. Los consumidores pierden, por que deben pagar más por ciertas importaciones.

El subsidio permite una asistencia financiera gubernamental a un producto nacional. Los subsidios toman muchas formas, que incluyen donativos en efectivo, préstamos de bajo interés, concesiones fiscales y la participación del capital gubernamental en firmas nacionales. Al reducir los costos, los subsidios ayudan a los productores en dos formas: lo ayudan a competir frente a las importaciones extranjeras baratas y los ayudan a ganar mercado de importación²⁰.

Las principales ganancias de los subsidios corresponden a los productos nacionales, cuya competitividad internacional se ve incrementada como resultado. Pero los subsidios deben pagarse. Generalmente el pago se hace a través de la exigencia de impuestos.

Por lo que, si los subsidios generan beneficios capaces de exceder los costos es una hipótesis que debe debatirse. En la práctica muchos subsidios no son tan exitosos en el incremento de la competitividad internacional de los productores nacionales, pues tienden a proteger la ineficacia, en lugar de promover la eficiencia.

Las cuotas a la importación permiten una restricción directa sobre la cantidad que de un bien puede importar un país. La restricción normalmente se hace cumplir mediante la expedición de licencias de importación para un grupo de individuos o firmas. Una variante de las cuotas de importación son las restricciones voluntarias

¹⁹ Ibid.,p. 124.

²⁰ ²⁰ KRUGMAN, Paúl Manrice, Op.Cit., p 99.

de exportación (RVE). Esta es una cuota que el país exportador impone, generalmente como producto de la solicitud que de ella hace el gobierno del país importador.

Los productores extranjeros aceptan las RVE, ya que, de no hacerlo, podrían desencadenarse aranceles o cuotas de importación punitivas que causarían un daño mucho mayor. Estar de acuerdo con una RVE se considera una manera de salir librado lo mejor posible de una mala situación al mitigar las presiones proteccionistas en un país.

Como los aranceles y subsidios, tanto las cuotas de importación como las RVE benefician a los productores nacionales. Las cuotas no benefician a los consumidores. Una cuota de importación o una RVE siempre eleva el precio nacional de un bien importado.

Los requisitos de contenido nacional establecen que cierta fracción específica de un bien se produzca dentro del país. Las regulaciones de contenido nacional han sido ampliamente utilizadas por países en vías de desarrollo, como un dispositivo para cambiar su práctica de manufactura de simple ensamble de productos, cuyas partes son fabricadas en otro lugar a la manufactura local de componentes. De manera más reciente, la cuestión del contenido nacional ha sido adoptada por varios países desarrollados como EE.UU.

Para un producto nacional de partes componentes, las regulaciones de contenido nacional proveen protección de la misma manera en que una cuota de importación lo hace, es decir, limita a la competencia extranjera. Los efectos económicos también son los mismos²¹.

El dumping se define como la venta de bienes en un mercado extranjero a un menor costo que el de producción, o bien como la venta de bienes en un mercado extranjero el precio por debajo del valor “justo” del mercado. Las prácticas

²¹ KRUGMAN, Paúl Manrice, Op.Cit., p. 72.

dumping se consideran como un método mediante las firmas liberan su producción excesiva en los mercados extranjeros. Las políticas antidumping, son regulaciones diseñadas para castigar a las firmas extranjeras que se dedican a inundar el mercado con productos a bajo precio (dumping) y proteger, por lo tanto, a los productores nacionales de una competencia extranjera desventajosa. Aunque las políticas antidumping varían en cierta medida, la mayoría es similar a la política de EE.UU.²².

Las políticas administrativas de comercio son regulaciones burocráticas diseñadas para restringir los niveles de importación. Algunos podrían aseverar que los japoneses son los maestros de este tipo de barreras comerciales, en la actualidad, el arancel formal y las barreras no arancelarias de Japón se encuentran en la restricción más baja del mundo. Sin embargo, los críticos afirman que las barreras administrativas informales en relación con las importaciones, exceden cualquier compensación.

Un ejemplo de ello lo constituyen los bulbos de tulipán; los países bajos exportan bulbos de tulipán a prácticamente a cada país, en el mundo, con excepción de Japón²³.

²² www.mitecnologico.com/Main/InstrumentosPoliticaComercial fecha de consulta 2 de agosto del 2008.

²³ www.mitecnologico.com/Main/InstrumentosPoliticaComercial fecha de consulta 2 de agosto del 2008.

2. ESCENARIO DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO: ANÁLISIS Y DESARROLLO.

2.1 Evolución del comercio exterior mexicano.

El comercio exterior en México surge con la colonia española y se va desarrollando a través de distintos periodos. De un comercio feudal con rasgos mercantilistas característico de la época colonial, evoluciona hacia un comercio exterior con rasgos librecambistas, en la llamada época del México independiente. En esos periodos, se desenvuelve un lento pero persistente proceso de dependencia con respecto de las potencias europeas, hasta consolidarse su norte americanización hacia principios del siglo.

Entre otras muchas prohibiciones y peculiaridades mercantilistas durante la colonia, se penalizó el comercio exterior con otros países, al grado de embargar barcos extranjeros que llegaran a puertos mexicanos. Esto propició como contrapartida el contrabando y la piratería. Hasta antes de 1821 no puede hablarse propiamente de “comercio exterior de México”, sino de un intercambio entre la metrópoli, España y su colonia. En 1820 se rompe el monopolio colonial, se habilitan para el comercio exterior puertos como Mazatlán Tampico, Acapulco, San Blas, Matamoros y otros, con ello se van poco a poco facilitando las cosas para la expansión del mercado mundial.

Hasta 1860 la mayor parte del comercio exterior mexicano continuaba efectuándose con Europa, especialmente con Inglaterra, seguida de Francia y en lugar secundario, Estados Unidos de América. De las estadísticas del porfiriato que publicó el Colegio de México,²⁴ es posible obtener los porcentajes de dependencia del comercio exterior mexicano entre 1888-1911, los que evidencian la notable evolución del destino de las exportaciones mexicanas hacia Norteamérica, que de 36.1% entre 1872-73, crecen al 76.4% en 1910-1911 manifestándose con mayor vigor a partir de 1887.

²⁴ Colegio de México, **Comercio Exterior de México 1877-1911**. Estadísticas Económicas del Porfiriato, México 1960.

El comercio exterior se incrementó sensiblemente entre 1911-1920. Ello obedeció al incremento formidable de las exportaciones de petróleo debido a la Primera Guerra Mundial. Para esos años el comercio con Estados Unidos era francamente preponderante y absorbió ya un 76.6% en cuanto exportación y un 57.9% en cuanto a importación, siendo el principal producto de venta foránea entre 1911-1920, el petróleo, aun cuando no dejaron de ser importantes, el café, el algodón, henequén, ixtle, legumbres, chicle y maderas finas.

A partir de 1920-1934 se dejan sentir los efectos de la gran depresión en México al prácticamente, derrumbarse tanto las exportaciones como las importaciones en un 51.2% y 56.1% respectivamente. Esta crisis flagela toda la actividad de México, perjudico seriamente la economía del país, ya que la participación de México en los mercados internacionales de materias primas eran importantes aunque se vieron perjudicadas las principales exportaciones durante este periodo que eran las de minerales, sobre todo petróleo y sus derivados, el café y el henequén²⁵.

Respecto a la política comercial, por efecto de la crisis, se reducen las exportaciones debido a las múltiples restricciones y discriminación impuestas en los Estados Unidos y en Europa, a más de la caída de los precios internacionales de nuestras materias primas, lo cual generó una reducción en la captación de divisas dejando a la balanza de pagos en difícil situación.

Entre 1920-40, con el reparto agrario, la creación de los distritos de riego, la Comisión Nacional de Caminos, la de Irrigación, los Bancos Nacionales de Crédito Agrícola y Ejidal, se van creando las bases del fortalecimiento del sector primario minero exportador enfocado en especial a la agricultura, como fue el caso del norte y noroeste de México. En este caso las mejores tierras de riego se destinan a remunerativos productos agrícolas de exportación, con lo que se configuro más adelante la estructura actual del comercio exterior de México.

En términos generales, las metas de política de comercio exterior de México en el siglo XX, han registrado dos fases fundamentales: la primera se refiere al periodo

²⁵ Ibid., p. 73.

1940-82 en la que los enfoques eran de carácter eminentemente proteccionista y la de 1983 a la fecha, caracterizada por un tránsito hacia el librecambismo, a través de la instrumentación de una política de apertura al exterior²⁶.

Teniendo como meta la protección a la planta productiva y al empleo, se instrumentó entre 1940-82, un programa sustitutivo de importaciones que tendía a producir en el país lo que antes era menester adquirir en el exterior. Esta idea fue uno de los pilares básicos de la política comercial de México a partir de los años cuarentas, aprovechando la coyuntura histórica que significó el lapso de la Segunda Guerra Mundial, cuando nuestros principales proveedores de productos manufacturados tenían distraído su aparato productivo en la industria bélica, por lo que les era imposible atender la demanda mundial de esos productos, generando a su vez seria escasez de productos manufacturados en todo el mundo. Esto propició el inicio de operaciones industriales en México y en otros países tendientes, precisamente, a llevar a cabo proyectos manufacturados y en esta forma, sin competencia importante por parte de los países beligerantes empezar a cubrir un mercado de enorme dimensiones como Altos Hornos de México que tendía a contribuir al programa de sustitución de importaciones apoyando a las empresas Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, creada en 1908 por la iniciativa privada. Dentro de este contexto la labor realizada por PEMEX, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior, creados por esos años, vendrían a ser elementos de enlace de dicha política de industrialización y la sustitución de importaciones.

Otra de las facetas de la política comercial, estrechamente ligada a la de sustitución de importaciones es precisamente proteger a nuestra supuestamente industria incipiente, que carece de posibilidades de competir en el exterior, por lo que permitir importaciones de artículos que ya se producen en México, solo traería una competencia desleal con la industria nacional, que se le da el nombre de *infantil*.

²⁶ Bueno M. Gerardo, El comercio exterior de México, Siglo veintiuno. p.124.

Esta política proteccionista, se vigorizó aun mas por los años cincuentas, cuando se empezaron a poner trabas arancelarias diversas e incluso prohibiciones específicas para la importación de artículos que se suponía no era necesario importar, debido a que en el país se producían en condiciones similares a la de importación.

Sin embargo, a menudo los productos hechos en México no reunían las condiciones de calidad o de especificaciones y costos, por lo que se permitían el uso de las llamadas operaciones temporales con lo que se aceptaba otorgar un permiso para su importación.

En 1948 la Secretaria de Economía es facultada para promover diversos controles a la importación y a la exportación que estaban dispersos en varias secretarías, básicamente con el objeto de proteger la industria nacional y frenar la creciente oleada de importaciones derivadas de la retención de Estado Unidos del mercado de bienes de consumo mexicano y latinoamericano; cuestión que impresionaba seriamente a la balanza de pagos mexicana, a la cual también se pretendía proteger. Así aparece el decreto que crea el sistema de los *Permisos Previos a las Importaciones* que poco a poco fue absorbiendo diversas fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación del 44.3% en 1956, al elevarse diez años más tarde al 63% y al 100% en junio de 1975, con lo que para ese año la política proteccionista del país fue más férrea que nunca.²⁷

Los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), surgieron en 1971 como una respuesta a la necesidad de impulsar las exportaciones mediante un régimen fiscal que permitiera la devolución de impuestos indirectos y, en general, de importación, mismo que se extendió posteriormente a la venta de tecnología y a la

²⁷ Datos de Antonio Gazol. “*Hacia una nueva política de controles al comercio exterior*”. Documento. México 1977 cit. Por Rosa Gaytan G.

Antonio Gazol. **Cáustica Política, Jurídica y Orgánica del Comercio Exterior de México**, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Tesis, México 1980, p. 33.

prestación de asistencia técnica, siendo su antecedente inmediato el llamado subsidio triple²⁸.

Hasta 1976 para tener derecho a CEDIS se requería entre otras cosas, exportar manufacturas con un contenido nacional hasta de un 40%, haciéndose extensivo a las empresas exportadoras con lo que el beneficio neto ascendía de un 11 a 15% del valor del producto exportado, aplicado a exportación de manufacturas, ventas fronterizas, sustitución de importaciones y exportación de tecnología y servicios al exterior²⁹.

Con la flotación del peso mexicano, en septiembre de 1976, las autoridades consideraron innecesario sostener las listas de producción susceptibles de aplicación del CEDIS, ya que la variación en el tipo de cambio favorecería enormemente a los exportadores, debido a que la nueva partida prácticamente duplicaba el valor de los productos exportados; por lo que a su vez se establecieron en esa misma fecha impuestos de exportación a muchos productos que antes gozaban de devolución o exención de impuestos, cosa que generó tal cantidad de protestas por parte de los grupos exportadores, que el 25 de octubre de 1976 se derogaron dichos impuestos y se reconsideró la aplicación nuevamente de CEDIS a empresas que demostraran que requerían de dicho subsidio para sostener competitividad externa.

No fue sino hasta el 23 de marzo de 1977 cuando se definió con toda claridad el nuevo régimen de devolución de impuestos, abrogando los acuerdos anteriores.

A partir de 1983 el gobierno mexicano decidió en atención a la Carta de Intención suscrita con el FMI llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial, los que de tiempo atrás eran severamente cuestionados, pues se reiteraba el argumento de la vieja Escuela Clásica de la Economía en el sentido de que el proteccionismo implícito en las doctrinas mercantilistas tuvo vigencia desde el siglo XVI sólo propiciaba industrias ineficientes y que por haber creado

²⁸ Hernández R. Laura, Comercialización internacional de los servicios en México, McGrawHill. p. 68.

²⁹ Ibid., p. 70.

un mercado cautivo los consumidores eran obligados a adquirir productos de baja calidad y altos precios³⁰.

Ante eso, el Estado Mexicano decidió iniciar una rápida apertura al exterior, eliminando los sistemas de permisos previos y sustituyéndolos por aranceles, los que resultan ser de carácter “librecambista”, debido a lo bajo de éstos – del 10 al 20% *ad-valorem*-, lo que es muestra inequívoca de la tendencia a abrir las fronteras de nuestro país a las mercancías del exterior para supuestamente obligar a la industria local que compita con ellas³¹.

Por apertura al exterior de la economía mexicana debemos entender la modificación estructural de la política comercial de México que tiene como propósito eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal cosa con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas por los llamados Sistemas de Permisos Previos.

Otro elemento que caracteriza la apertura al exterior de México es la política de atracción y simplificación de trabas para la inversión extranjera, la que puede ser del 100 por ciento del exterior y sin reglamentación para que vaya más allá de no introducirse en algunas áreas estratégicas en las que solo el Estado pueda participar.³²

Las diversas cartas de intención que el gobierno mexicano suscribió con el FMI y en donde dejan perfectamente clara la necesidad por parte de México de revisar sus sistemas de protección arancelaria y, por la otra reformular los mecanismos de control cambiario. La génesis de la apertura al exterior se encuentra en la Carta de Intención firmada con el FMI el 10 de noviembre de 1982.

Para finales de 1985 ya se contaba con un 90% de la taifa de importación, liberada de permisos previos y sustituidos por aranceles, se supone que para fines de 1988

³⁰ Ibid., p. 74.

³¹ Ibidem.

³² *Ley sobre Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología*, 1985-86. Y su versión más reciente en 1989 en función de adaptarse a las exigencias del TLC.

sería del 100%. Pero el sistema como se instrumentó la referida apertura al exterior fue con los *Programas Nacionales de Fomento Industrial y Comercio Exterior* (PRONAFICE). Instrumentado en agosto de 1984, ya plantea la eliminación de los subsidios a las exportaciones, pero no así a las importaciones.

La sustitución de permisos previos por aranceles; los subsidios sólo a las importaciones y la cancelación de los CEDIS a las exportaciones y ajustes de los créditos preferenciales a las mismas, limitados por criterios internacionales, son la forma como se plasma y se instrumenta la apertura al exterior en el referido PRONAFICE.³³

En Abril de 1985 se publicó el PROFIEX, *Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas*. En términos generales, los objetivos y metas del PROFIEX difieren poco respecto a planes anteriores de fomento de las exportaciones.

Los cambios más importantes se refieren al tratamiento fiscal tanto a las exportaciones como a las importaciones, aun cuando quedan allí buena parte de las disposiciones anteriores, tales como las importaciones temporales y la devolución de impuestos (CEDIS), aplicados –por cierto- solo a las importaciones. Tocante a exportaciones se modifica el tratamiento fiscal anterior al eliminarse los CEDIS, pero son sustituidos por la devolución de IVA a las empresas de comercio exterior, se otorga el costo directo en productos exportación para fines de gravámenes y deducción de gastos por viajes al exterior.

México siempre asistió a las diversas rondas de negociación en calidad de *observador*, por lo que a pesar de no ser socio, estuvo vinculado con la problemática y rumbo de las discusiones sobre comercio mundial sin que existieran presiones o intereses muy especiales para que se integrara como socio.

Las presiones para que México iniciara todo este proceso, empezaron desde 1978 cuando México solicitó su adhesión al GATT, para ello se integró todo un grupo de negociadores que elaboraron en 1979 un protocolo de adhesión, el cual tras una

³³ “PRONAFICE” texto del *Excélsior*, 12 de agosto de 1984.

consulta popular fue rechazado en una primera instancia. Los Estados Unidos en su *Ley de Acuerdos Comerciales de 1979*, establecieron la obligación de participar en el GATT, con la amenaza de que quienes se rehusaran se harían acreedores a la aplicación de *sanciones compensatorias* a productos que se consideran de acuerdo al Congreso como subsidios en el exterior.

A partir de este ordenamiento y en virtud del rechazo de México a ingresar al GATT, vino una avalancha de impuestos compensatorios a multitud de productos mexicanos, lo que a partir de 1983 y a raíz de la firma de la Carta de Intención con el FMI generó que México iniciara el conocido proceso de *apertura al exterior* consistiendo como se dijo en el desmantelamiento del proteccionismo a la industria nacional, a través de la sustitución de los sistemas de *permisos previos*, por bajos aranceles.

Puede decirse que a partir de ese año, se sientan las bases de dicha política, la cual hacia 1986 se fue consolidando plenamente, ya que alrededor de un 90% de la tarifa de importación se ha liberado, con aranceles que van del 10 al 20 por ciento como máximo.

En agosto de 1986, México se integró sin pena ni gloria como miembro número 92 del Acuerdo General, con base en la suscripción de un *Protocolo de Adhesión* que plantea esencialmente que se trata de un país en desarrollo, por lo que al menos teóricamente recibirá un trato de no reciprocidad en las negociaciones internacionales, al igual que se consideran sectores estratégicos la agricultura, los energéticos y se protege a algunas ramas, principalmente, dominadas por las transnacionales como la automotriz y la farmacéutica, las cuales se consideran necesario protegerlas³⁴.

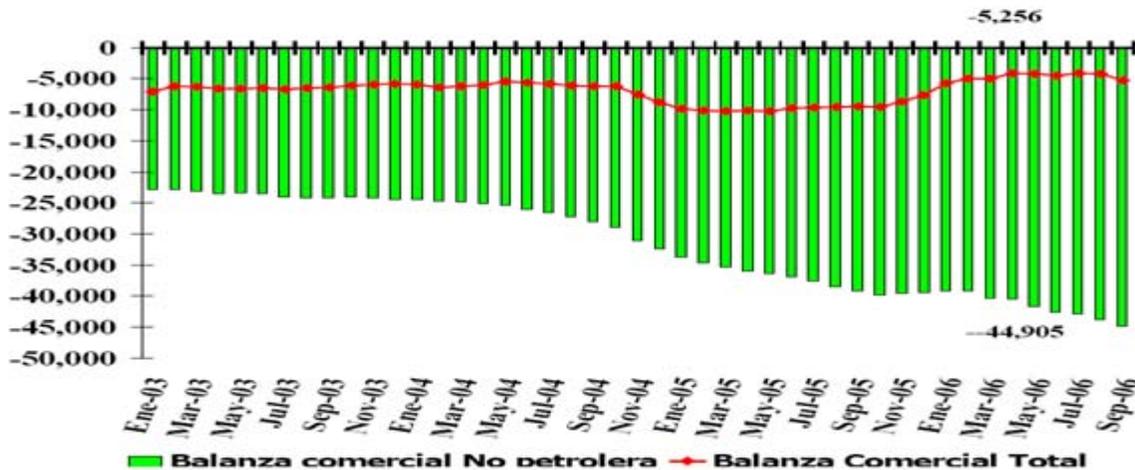
³⁴ Antonio Gazol, Op.Cit., p. 56.

2.2 Estadísticas de la Balanza Comercial de México.

Las estadísticas presentadas en este capítulo son del año 2006 y 2007, estas estadísticas ayudan a comprender el desarrollo del comercio exterior mexicano en los últimos años. La balanza comercial de México en el 2006 presentó un déficit comercial que disminuyó 4,207 millones de dólares (mdd) al pasar de 9,463 en septiembre de 2005 a 5,256 mdd en el mismo mes de 2006 (Gráfica 1). Tanto exportaciones como importaciones registraron máximos históricos de 245.1 (Gráfica 2) y 250.4 mdd, respectivamente³⁵.

Durante enero-diciembre de 2007 se registró un déficit en la balanza comercial de -11,189 MDD, cifra 82.4% mayor al déficit registrado en el mismo periodo de 2006 que fue de -6,133 mdd³⁶.

GRÁFICA 1
Evolución de la Balanza Comercial, 2003-2006.
(Millones de dólares)



Fuente: Elaborado por Bancomext a partir de datos de Secretaría de Economía.

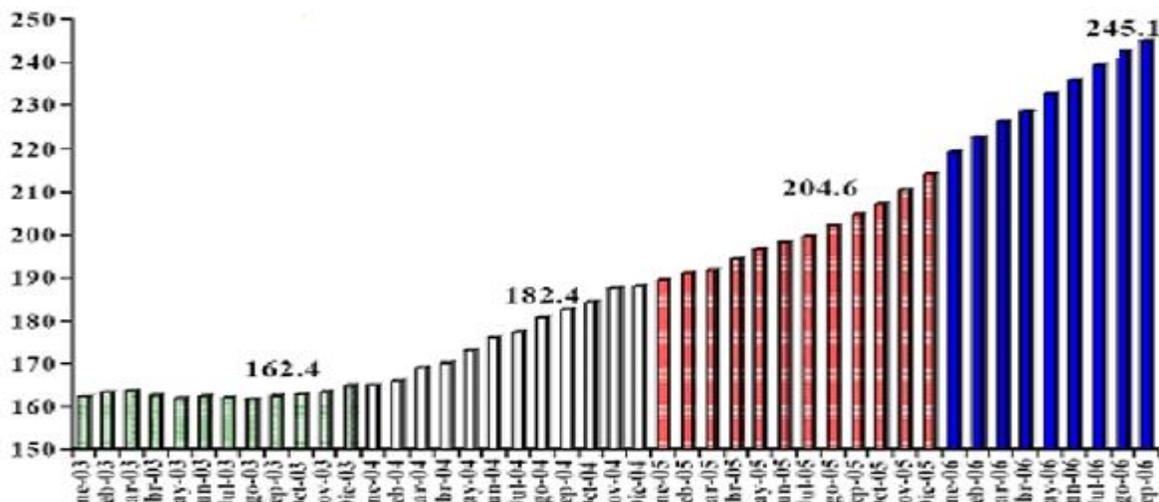
³⁵ Informe Bancomext, Cifras de Comercio Exterior Mexicano, 2008.

³⁶ Ibid.

GRÁFICA 2

Evolución de las Exportaciones, 2003-2006.

(Miles de millones de dólares)



Fuente: Elaborado por Bancomext a partir de datos de Secretaria de Economía.

Las exportaciones totales ascendieron a 250,292 mdd en el 2006, cifra 16.8% superior al año anterior. Las ventas externas petroleras (39,124 mdd) se incrementaron 22.7% y las no petroleras (211,168 mdd) en 15.8% (Gráfica 3).

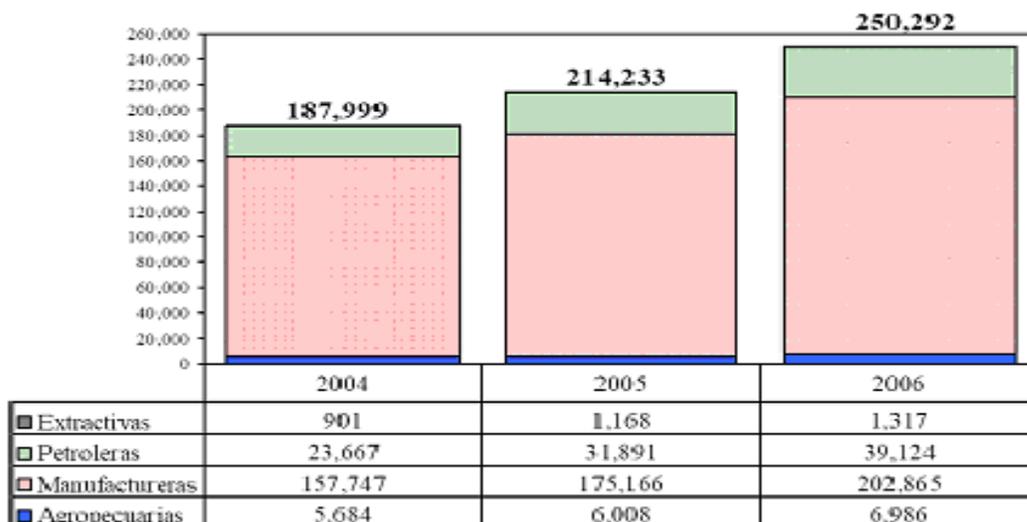
La estructura de las exportaciones mexicanas en 2006 fue la siguiente: 81.1% bienes manufactureros, 15.6% productos petroleros, 2.8% bienes agropecuarios y 0.5% productos extractivos no petroleros. Las exportaciones totales en el 2007 ascendieron a 272,044 mdd, 8.9% más que en enero-diciembre de 2006³⁷.

Las exportaciones mexicanas se habían caracterizado por el alto volumen de petróleo que se vendía en el exterior, dejando de lado otros sectores de exportación. Las ventas externas de petróleo siguen siendo de grandes volúmenes y con altas ganancias pero han entrado en el mercado otros sectores que son de importancia para las exportaciones mexicanas, como son el caso de las manufacturas, los bienes agropecuarios y en un menor número los productos extractivos. Las exportaciones mexicanas han tenido un crecimiento de un año al otro (2006-2007) pero éste no fue demasiado.

³⁷ Informe Bancomext, Cifras de Exportaciones del Comercio Mexicano, 2008

GRÁFICA 3

Exportaciones por Sector. (Millones de dólares)



Fuente: Elaborado por Bancomext a partir de datos de Secretaría de Economía.

El crecimiento de las exportaciones petroleras se debe principalmente al precio de la mezcla de exportación que alcanzó la cotización promedio anual más alta de la historia que fue 53.11 dólares por barril (dpb) (10.38dpb mayor a la de 2005) (Gráfica 4). En términos de valor, las ventas externas del crudo en 2006 registraron una cifra récord, al facturar 34,809mdd, 6,480 mdd superior a 2005 y 13,551 mdd mayor a 2004. En términos de volumen, la plataforma de exportación se ubicó en 1.79 millones de barriles diarios (mbd), cifra 1.3% inferior a la registrada en el 2005³⁸.

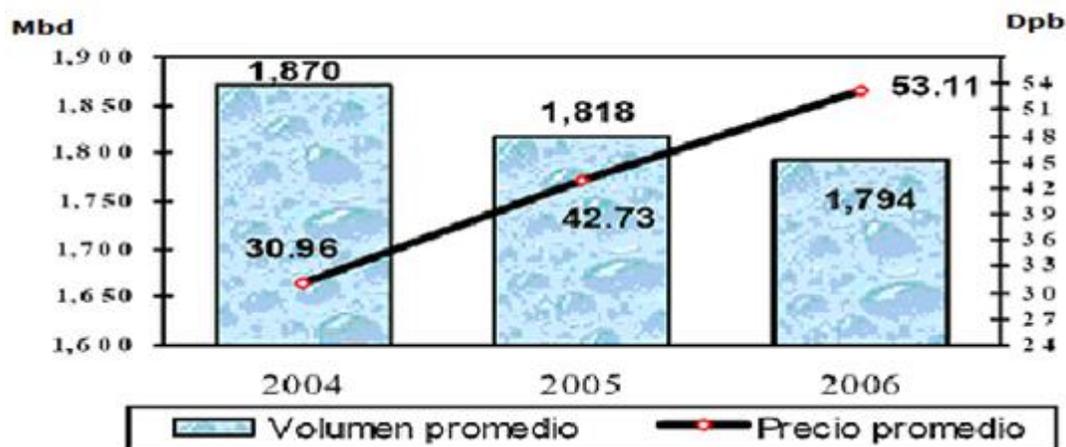
El precio del petróleo en el 2006 llevó a que el valor de las exportaciones petroleras crecieran significativamente, pero esto trajo consigo que las cantidades de exportación del crudo bajaran. Se exportó menor cantidad pero con un mayor precio, teniendo una mayor ganancia. Con esto el 2006 fue un buen año para las exportaciones de petróleo.

³⁸ Ibid.

GRÁFICA 4

Exportaciones de Petróleo, 2004-2006.

(Millones de barriles y dólares por barril.



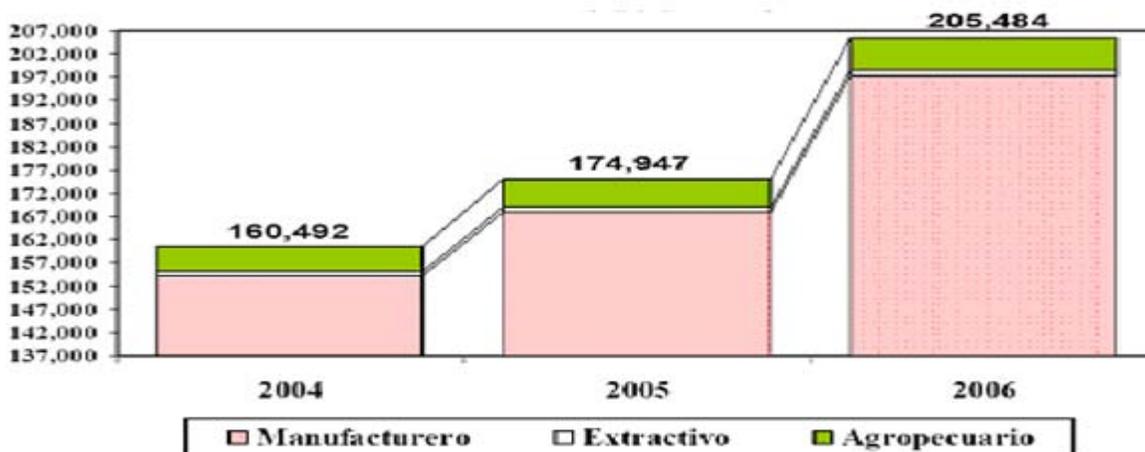
Fuente: Elaborado por Bancomext a partir de datos de Secretaría de Economía.

De enero a diciembre de 2007 se exportaron productos petroleros por 42,886 mdd, 9.9% mayor que en el mismo periodo de 2006; el incremento se explica por los elevados precios del petróleo que prevalecieron en los mercados internacionales durante la mayor parte del año, situación que impactó el precio promedio anual de la mezcla mexicana del petróleo al crecer 16.4% (de 53.05 A 61.75 dólares por barril) en 2007 con respecto a 2006, alcanzando en noviembre un precio promedio récord de 80.05 dólares por barril³⁹.

El 2006 fue un buen año para la venta de petróleo en el exterior pero los precios del crudo permanecieron elevados lo que permitió que en el 2007 aumentara un significativo porcentaje, los valores de exportación de petróleo.

³⁹ Informe Bancomext, Cifras de Exportacion de Petroleo ; Comercio Exterior Mexicano,2008

GRÁFICA 5
Exportaciones no Petroleras
(Millones de dólares)



Fuente: Elaborado por Bancomext a partir de datos de Secretaría de Economía.

Las exportaciones no petroleras ascendieron en el 2006 a 205.5mmdd; el 96.1% (197.4mmdd) fueron productos manufacturados, el 3.3% (6.8mmdd) productos agropecuarios y el 0.6% (1.3mmdd) productos extractivos (Gráfica 5)⁴⁰.

Lo que muestran estas cifras es que México ha incrementado la exportación de manufacturas, productos agropecuarios y productos extractivos (productos no petroleros). De éstos, los primeros son los que cuentan con una mayor exportación, siguiendo los productos agropecuarios y por último los productos extractivos. Lo que indica que en México el campo no tiene un apoyo, para que los productos agropecuarios puedan ser vendidos en el exterior.

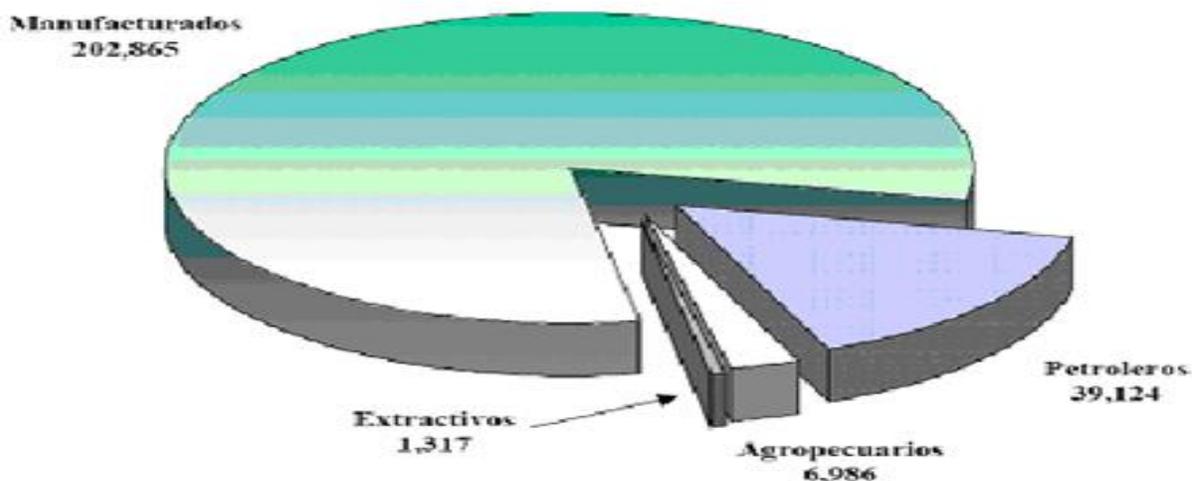
Las exportaciones no petroleras ascendieron a 211,168mdd (15.8% más que en el año anterior). El 96.1% (202,865mdd) fueron productos manufacturados, el 3.3%

⁴⁰ Informe Bancomext, Cifras de Exportaciones no petroleras; Comercio Exterior Mexicano, 2008

(6,986mdd) de agropecuarios y el 0.6% restante (1,317mdd) de extractivos (Gráfica 6), registrando crecimientos de 15.8%,16.3% y 12.8%, respectivamente⁴¹.

GRÁFICA 6

Exportaciones por sector de origen.



Fuente: Elaborado por Bancomext a partir de datos de Secretaría de Economía.

Las exportaciones no petroleras ascendieron a 229,158 MDD en el 2007, 8.7% más que en igual periodo de 2006. Las exportaciones del sector extractivo crecieron en 31.9%, las del sector agropecuario en 12.8% y las manufactureras en 8.4%.

La mayor cantidad de exportaciones mexicanas provienen del sector manufacturero, lo que indica que es la parte central del comercio mexicano. Las exportaciones manufactureras tomaron gran predominancia, dejando atrás la característica de país exportador de petróleo, cuando el segmento petrolero representaba 60 por ciento del total exportado, de principios de los ochenta.

Las exportaciones manufactureras han crecido a un gran ritmo, de manera que hoy representan un gran porcentaje de las ventas al exterior; convirtiéndose México en un país exportador de manufacturas.

⁴¹ Ibid.

Las ventas externas de productos manufacturados registraron un crecimiento de 17.5%, tasa que refleja una aceleración de 8.9 puntos porcentuales respecto a la registrada en el periodo enero-septiembre de 2005⁴².

Diez de las once ramas que conforman el sector observaron incrementos con respecto al año anterior, destacando por su dinamismo minero metalurgia; alimentos, bebidas y tabaco; productos metálicos, maquinaria y equipo; fabricación de otros productos minerales no metálicos y productos plásticos y de caucho logrando un crecimiento conjunto de 19.3% (142,000 mdd), únicamente las exportaciones de textiles, artículos de vestir e industria del cuero registraron un descenso de 9.5%, básicamente por menores ventas de algodón, prendas y accesorios de vestir.

Las ventas externas de productos manufacturados crecieron en 8.4%. En ocho de las once ramas que conforman el sector se observaron incrementos con respecto al año anterior, destacando por su dinamismo: minero metalurgia, química, otras industrias manufactureras, siderurgia, y productos metálicos, maquinaria equipo. En contraste disminuyeron las exportaciones de la industria de la madera, textil y confección, y fabricación de otros productos minerales no metálicos y las exportaciones de la industria automotriz aumentaron en 6.7%. Si se excluye esta industria del total de las exportaciones manufactureras se registra un crecimiento de 9.0%.

En los primeros ocho meses del año las exportaciones textiles mostraron una disminución de 11.3%, en relación al mismo periodo de 2005 debido a menores ventas de fibras sintéticas o artificiales e hilados de algodón (mezclilla), que redujeron su participación en las exportaciones de 34.9% en 2005 a 24.2% en 2006⁴³.

Por su parte, las ventas de prendas de vestir también registraron una contracción de 12.1%, debido a menores exportaciones de abrigos, chaquetones, trajes sastre, ropa deportiva, camisas y blusas, entre los principales.

⁴² Informe Bancomext, Cifras de Productos Manufacturados, Comercio Exterior Mexicano, 2008

⁴³ Ibid.

La rama de la confección (otros productos textiles) muestra una tendencia creciente al pasar de -1.2% en 2005 a 13.7% en los ocho primeros meses de 2006, debido a mayores ventas externas de ropa de cama, mesa, tocador; demás artículos confeccionados y trapos, cordeles, cuerdas y cordajes de materia textil, entre otros⁴⁴.

En enero-diciembre de 2007 las exportaciones de textiles mostraron un incremento de 5.4%, debido a mayores ventas de tejidos especiales (49.9%), telas revestidas (33.0%) y algodón (22.4%)⁴⁵.

Por su parte, las ventas de prendas de vestir registraron una contracción de -19.0%, principalmente por menores exportaciones de abrigos, trajes, ropa deportiva, camisas y blusas.

Las exportaciones de la rama de la confección disminuyeron en -3.8%, debido a menores ventas de ropa de cama, mesa y tocado

Conforme a las cifras anteriores se puede observar que las exportaciones de textiles en los años 2006-2007 no tienen un crecimiento significativo, en algunas ramas como la de la confección las ventas disminuyeron al pasar de un año al otro, dentro de la industria manufacturera las exportaciones de textiles son vulnerables.

Dentro de las exportaciones de la industria automotriz, cabe señalar que las ventas de auto partes a partir de 2002 han logrado mantener un gran dinamismo. En los primeros ocho meses de 2006, sobresalen los crecimientos en las exportaciones de automóviles (a partir de 2005 empieza su recuperación) y camiones con respecto al mismo periodo del año anterior al registrar tasas anuales de 47.3% y 31.9%, respectivamente⁴⁶.

En el 2006 las compras externas (importaciones) registraron un valor de 250.4 mmdd (Gráfica 7 y 8), monto 17.0% (36.3 mmdd) superior al año anterior.

⁴⁴ Informe Bancomext, Cifras de Productos textiles; Comercio Exterior Mexicano,2008

⁴⁵ Ibid.

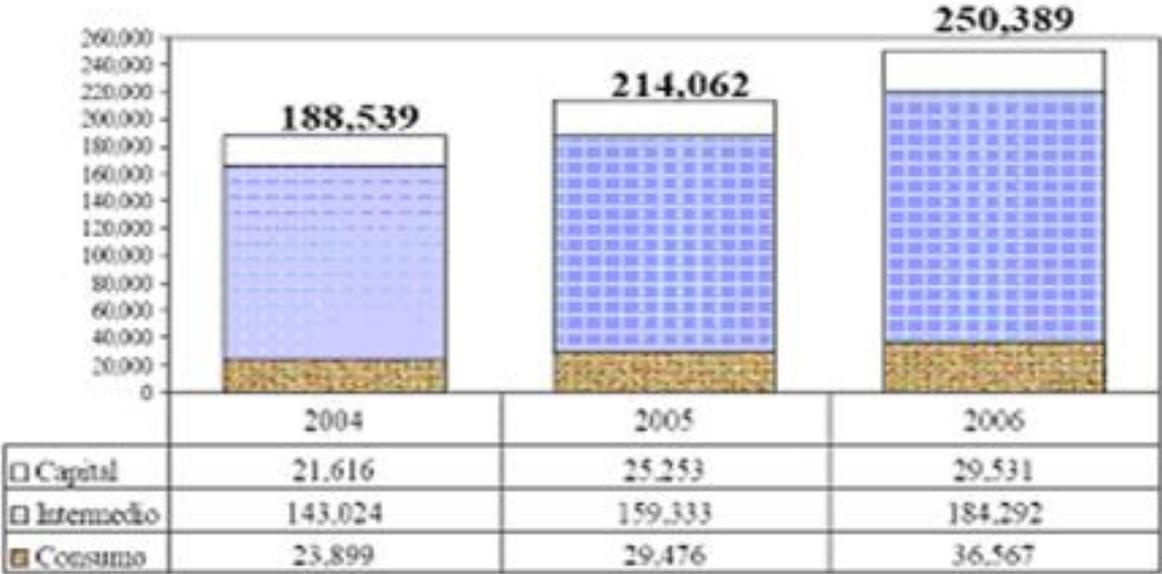
⁴⁶ Informe Bancomext, Cifras de Productos de la Industria Automotriz; Comercio Exterior Mexicano,2008

Por tipo de bien, de octubre de 2005 a septiembre de 2006 las compras externas de los tres tipos de bienes registraron incrementos anuales de 24.1% en el caso de los bienes de consumo, 16.9% en los de capital y, 15.7% en los intermedios. La composición de las importaciones fue 73.6% bienes intermedios, 14.6% de consumo y 11.8% de capital. Del total de bienes intermedios importados, el 53.9% correspondió al sector no maquilador (que creció 14.9 %en relación al 2005) y 46.1% a la industria maquiladora (para un crecimiento de 16.6%)⁴⁷.

Las importaciones mexicanas son en su gran mayoría bienes intermedios y de estos poco menos de la mitad corresponden a la industria maquiladora, dejando a los bienes de consumo y de capital en un segundo plano pues el porcentaje que son importados es menor a la mitad del total de las importaciones mexicanas.

GRÁFICA 7

**Importaciones por tipo de bien.
(Millones de dólares)**

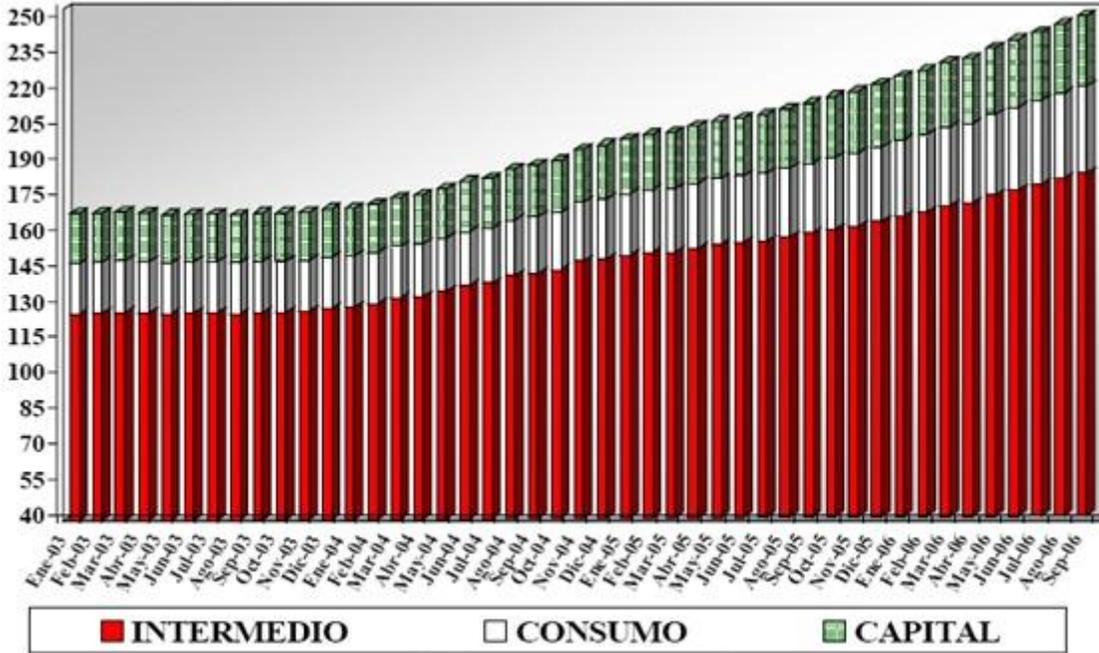


Fuente: Elaborado por Bancomext a partir de datos de Secretaria de Economía.

⁴⁷ Ibid.

GRÁFICA 8

Importaciones 2003-2006.
(Miles de millones de dolares)



Fuente: Elaborado por Bancomext a partir de datos de Secretaría de Economía.

En 2006 se importaron 256,130mdd, cifra 15.5% superior a la registrada en el año anterior. Por tipo de bien se importaron bienes de consumo por 36,972 mdd (17.3% más que 2005); las compras externas de bienes intermedios (73.7% del total) sumaron 188,634 mdd, monto 15.0% superior al observado en 2005 (las maquiladoras crecieron 15.6% y las no maquiladoras 14.4%). Por último se importaron bienes de capital por 30,525 mdd (un aumento de 16.4% respecto al año anterior) (Gráfica 9)⁴⁸.

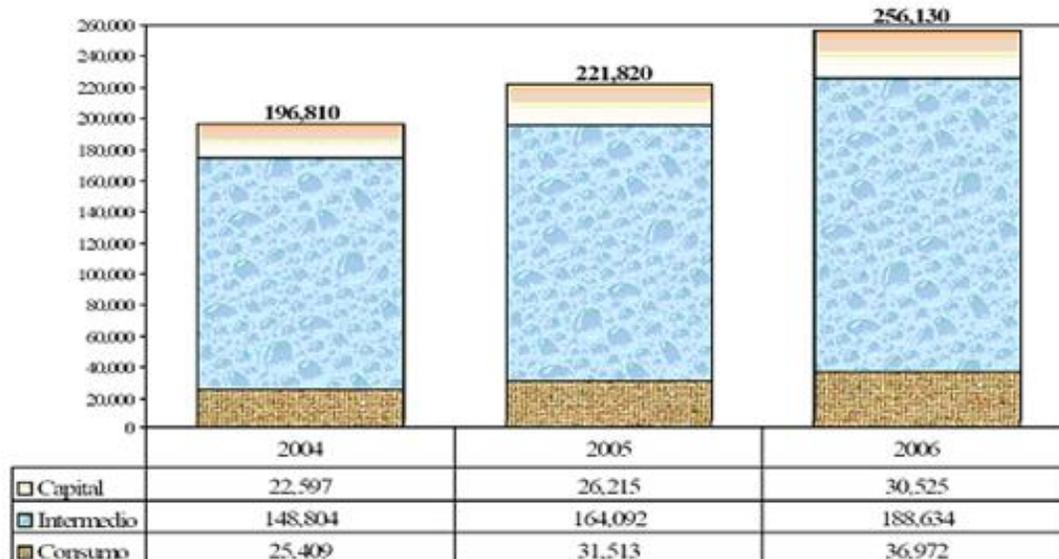
Las importaciones de bienes intermedios sufrieron incrementos en el 2006, lo que muestran las cifras es que se gastó más en compras de bienes intermedios y bienes de consumo que en bienes de capital. Siendo los bienes de capital los que más reditúan.

⁴⁸ Informe Bancomext, Cifras de Importaciones de Comercio Exterior Mexicano, 2008

GRÁFICA 9

Importaciones por tipo de Bien

(Millones de dólares)



Fuente: Elaborado por Bancomext a partir de datos de Secretaría de Economía.

Durante enero-diciembre de 2007 se importaron mercancías por 283,233 mdd, cifra 10.6% superior a la del mismo periodo de 2006. Las compras externas de bienes de consumo, intermedio y capital registraron incrementos de 16.7%, 8.9% y 13.7%, respectivamente⁴⁹.

Las importaciones de bienes de consumo aumentaron en el 2007, en tanto que las importaciones de capital tuvieron un ligero crecimiento, lo que da como resultado que se gaste más en productos que no benefician la economía mexicana, al comprar y consumir producto extranjero se dejan de lado los productos nacionales lo que provoca un déficit para las empresas mexicanas. Las importaciones de bienes de capital son benéficas para el crecimiento del comercio mexicano porque no se destinan al consumo, sino a seguir el proceso productivo, en forma de auxiliares o directamente para incrementar el patrimonio material o financiero.

⁴⁹ Ibid.

En el periodo enero-noviembre de 2006, el intercambio total de México registró un crecimiento de 17.4% con respecto al mismo periodo de 2005. Por regiones, destacan los incrementos con Asia (30.5%), Europa (15.4%) y América Latina (22.3%). México ha tenido una mayor inserción en los mercados asiáticos, lo que le ha permitido aumentar los volúmenes de exportación hacia este continente⁵⁰.

El crecimiento de exportaciones que tuvo México en América Latina fue principalmente en las exportaciones dirigidas a Colombia y Venezuela, se debe principalmente al tratado del grupo de los tres, firmado en 1994 y con el cual México ha podido incrementar su comercio en América Latina. Cabe señalar que Venezuela dejó de ser parte del tratado en noviembre del 2006.

2.3 Principales Países con lo que México mantiene una estrecha relación comercial.

Hasta a principios de los ochenta México mantenía una política proteccionista, donde sus exportaciones eran básicamente petroleras (el petróleo constituía el 75 por ciento del valor de las ventas foráneas); posteriormente se ven disminuidas cuando se reduce el precio del petróleo, lo que ocasiona problemas de liquidez para la economía mexicana, lo que dio lugar a la promoción de las exportaciones no petroleras, para ello, cambia su política comercial e ingresa al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) a mediados de los ochenta. Con el ingreso a este organismo se instrumentaron políticas internas que estuvieron orientadas al apoyo e impulso de las exportaciones, entre las cuales destacan la concesión de impuestos, gratuidad en derechos de exportación y facilitar trámites administrativos para la exportación.

Con este panorama se empieza a abrir una brecha para el comercio exterior mexicano, la puesta en marcha de una política liberal en materia de comercio internacional en México, es uno de los reflejos del rompimiento del modelo tradicional de desarrollo basado en la sustitución de importaciones. La política económica fortalece así un nuevo esquema de desarrollo de “integración al exterior”, el cual, desde distintos enfoques y percepciones ha sido llamado

⁵⁰ Informe Bancomext, Cifras de Balanza Comercial de México.2008

“cambio estructural”⁵¹ modelo “secundario-exportador”⁵². O “reorganización económica”⁵³ dando inicio a la consolidación de los nuevos socios comerciales con los que México empieza a tener una intensa y fructifica relación comercial. Los diez principales socios comerciales de México son en primer lugar los Estados Unidos de América seguido de Canadá, Alemania, España, Colombia, Venezuela, Aruba, China, Japón y Holanda (Gráfica 10 y 11).

GRÁFICA 10



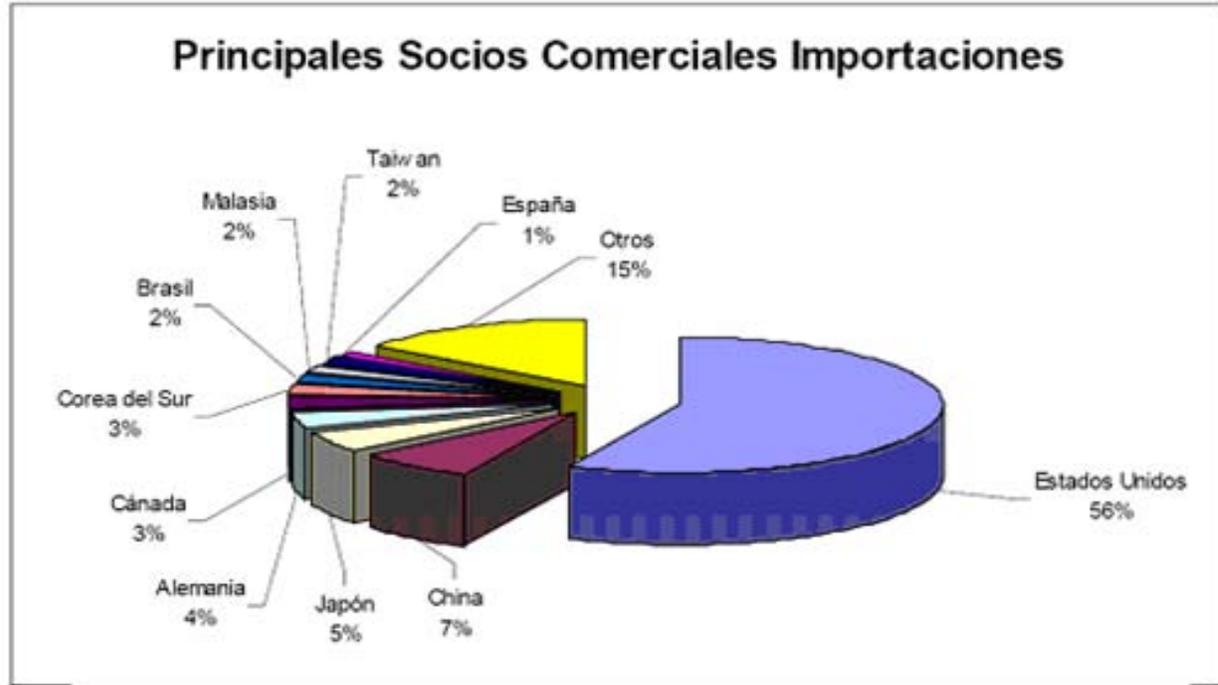
Fuente: Bancomext “Socios Comerciales”.

⁵¹ **Indicado en el Plan Nacional de Desarrollo.** 1983-1988. Poder Ejecutivo Federal. México, D.F.

⁵² Miguel Ángel Ríos, **Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano en los Ochenta.** Ediciones ERA. México. 1986.

⁵³ Miguel Ángel Rivera Ríos. **Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano.** 1960-1985. Ediciones ERA. México. 1986.

GRÁFICA 11



Fuente: Bancomext "Socios Comerciales".

Para fines de esta investigación sólo me referiré a 5 de ellos porque son los que más ilustran el desempeño de comercio exterior de México.

La relación comercial entre México y Estados Unidos se caracteriza principalmente por la asimetría, en cuanto a sus recursos económicos y de infraestructura.

Estados Unidos es el principal socio comercial de México, ya que el flujo comercial de este último representa más del 80 por ciento del total. Para Estados Unidos, México ocupa el tercer lugar entre los socios más importantes. La economía de los Estados Unidos es considerada como una de las más abiertas del mundo por sus políticas de apertura comercial que ha venido aplicando a través del tiempo con la finalidad de expandir sus mercados y obtener mercancías al menor costo posible. México por su parte, al igual que Estados Unidos en los últimos años, ha dirigido su política comercial hacia una economía abierta.

El intercambio comercial entre México y los Estados Unidos de América ha registrado una balanza comercial con un saldo positivo en el periodo de 1995 al

2007; donde las exportaciones en el 2006 dirigidas hacia los Estados Unidos fueron de 211, 871,442 mdd, en cuanto a las importaciones provenientes de Estados Unidos fueron de 130,383,071 mdd, dando como resultado una balanza comercial de 81,488,371mdd⁵⁴.

En el periodo enero-agosto de 2007, México se ubicó como el quinto mercado de exportación para Canadá, siendo superado por las ventas realizadas a Estados Unidos, Reino Unido, Japón y China. Al finalizar agosto de 2007, México se ubicó como el tercer proveedor de Canadá al captar el 4.1% del valor del mercado canadiense de importaciones, porcentaje superado sólo por las importaciones provenientes de Estados Unidos (54.7%) y China (9.3%)⁵⁵.

El 24 de octubre de 2004 fue presentada oficialmente la Alianza México – Canadá. Esta nueva Alianza da la oportunidad de fortalecer la relación estratégica que existe entre México y Canadá, impulsando la agenda de cooperación entre los países en materia de: comercio bilateral, inversión, alianzas público-privadas, vínculos empresariales, mejores prácticas de gobernabilidad, educación, reformas institucionales y un gobierno al servicio de la sociedad.

La fortaleza de la relación entre México y Canadá proviene tanto del comercio como de la geografía. Como naciones de América del Norte y miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México y Canadá se han convertido en importantes socios comerciales y aliados cercanos. La relación en materia de comercio e inversión es reflejo de confianza y crecimiento.

Históricamente, la relación comercial entre México y Alemania se ha caracterizado por un continuo superávit para Alemania.

A partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM), el intercambio comercial entre México y Alemania se ha incrementado 79.5%, al pasar de 7,125.2 mdd en 1999 a 12,792.3 mdd en 2006. Las exportaciones de productos mexicanos al mercado alemán aumentaron 60.28%, al pasar de 2,093.1 mdd en 1999 a 3,354.9 mdd en 2006, mientras que

⁵⁴ Fuente: Secretaria de Economía con datos del Banco de México. Fecha de consulta 10 de abril del 2008

⁵⁵ Ibid.

las importaciones de productos alemanes al mercado mexicano también se incrementaron 87.54%, al pasar de 5,032.1 mdd en 1999 a 9,437.4 mdd en 2006. Alemania es la tercera economía del mundo y en 2006 fue el primer socio comercial de México entre los países de la UE con 2.52% del comercio total de México (506,666.1 mdd), segundo comprador y primer abastecedor.

En 2006, el intercambio comercial con Alemania representó el 30.2% del total del comercio de México con los países de la UE (42,384.0 mdd) al sumar 12,792.3 mdd, cifra 13.3% mayor a la registrada en 2005 (11,294.3 mdd). La balanza comercial registró un saldo deficitario para México de 6,082.5 mdd. Las exportaciones registraron un crecimiento de 27.6%, mientras que las importaciones lo hicieron en 8.9%, para ubicarse en 3,354.9 mdd y 9,437.4.0 mdd, respectivamente⁵⁶.

De conformidad con la Oficina Federal de Estadísticas de Alemania, el comercio bilateral con México en 2006 se ubicó en 11,816.7 mdd, de los cuales 8,064.5 mdd corresponden a exportaciones alemanas hacia México y 23,752.2 mdd a importaciones mexicanas, con un saldo superavitario para Alemania de 4,312.2 mdd. Con ello, México se ubicó como el vigésimo sexto comprador y cuadragésimo primer abastecedor, mientras que en el marco de la UE México es el vigésimo socio comercial de la región, decimotercero comprador y vigésimo segundo abastecedor⁵⁷.

España es el segundo país europeo con el que México mantiene una relación dinámica e intensa, y de esta manera, México se ha convertido en el principal socio comercial de España entre las naciones de América Latina.

El valor total del comercio bilateral entre México y España experimentó un crecimiento sustantivo en la década de los noventa. En el período 1995-2003 el

⁵⁶ www.sre.gob.mx Fecha de consulta 10 de abril del 2008

⁵⁷ Gonzales Souza Luis, Reconstruir la soberanía (México en la globalización), la Jornada.

comercio total creció 152%, al pasar de 1,490.9 mdd en 1995 a 3,752.7 mdd en 2003.

La tendencia al incremento se ha mantenido, y en 2006 las exportaciones de productos mexicanos a España alcanzaron 3, 270,119 mdd y las importaciones de productos españoles a México 3,638,166 mdd. El saldo fue deficitario para México en -368,047mdd. El comercio total bilateral alcanzó 6, 908,285mdd⁵⁸.

Para el periodo enero-junio de 2007, el comercio bilateral con España alcanzó 3,408,396 mdd (49% mayor al mismo periodo de 2006), con un déficit para México de -335,504 mdd (39.88% mayor que el mismo periodo de 2006).

Entre los principales productos exportados a España entre enero y junio de 2007 están: aceites crudos de petróleo, ácido tereftálico y sus sales, garbanzos, combustibles minerales y productos de su destilación; y reguladores de voltaje.⁵⁹

Entre los productos importados de España en el mismo periodo están: vehículos pesados; gasolina; obras de literatura universal, libros técnicos, científicos o de arte; azulejos; circuitos modulares; construcciones prefabricadas y coches de viajeros.

A 12 años de vigencia, el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres ha mostrado beneficios para ambas naciones. El intercambio comercial entre México y Colombia ha vivido sus mejores momentos bajo dicho acuerdo.

El comercio entre estas dos naciones ha ido incrementando gradualmente y como resultado de este intercambio comercial ha favorecido a México. Las exportaciones crecieron significativamente de 1995 (fecha en que entra en vigor el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres) al 2007. En 1995 las exportaciones dirigidas hacia el mercado de Colombia fueron de 485,274 mdd y para el 2006 estas eran de 2, 132,119 mdd. Las importaciones provenientes de Colombia pasaron de 97,458mdd en 1995 a 744,226 en el 2006, dando con esto

⁵⁸ Martínez, J., Pasajeros de indias, Alianza Editorial Mexicana, México, df.

⁵⁹ Fuente: Secretaria de Economía con datos del Banco. Fecha de consulta 19 abril del 2008.

una balanza comercial en el 2006 1, 387,893 mdd, favorable a México, la más alta que se haya registrado.

México exporta a Colombia principalmente: productos químicos, automóviles, cables aislados para electricidad, productos farmacéuticos, máquinas para procesos de información, productos electrodomésticos, materias plásticas y resinas sintéticas, automóviles para transporte de carga.

México importa de Colombia principalmente: insecticidas y fumigantes, azúcar, libros impresos, medicamentos y material de curación, otros aceites y grasas animales y vegetales, combustibles sólidos, artefactos de pasta de resina sintética, aparatos para usos diversos y sus partes.

2.4 Panorama de la Relación Comercial de México dentro de la Cuenca del Pacífico.

La Cuenca del Pacífico se presenta como una alternativa muy promisoría para el desarrollo del comercio exterior, la diversificación de mercados, la cooperación económica, el suministro de tecnología y la integración regional. En varios aspectos, especialmente económicos y tecnológicos, las naciones del Pacífico asiático o Pacífico occidental representan valiosas opciones de accesos para México a una diversa y vigorosa modernidad.

La Cuenca del Pacífico es, quizá, el ámbito geográfico de mayor dinamismo económico y tecnológico del mundo. La dimensión de sus mercados de consumo es, simplemente, la mayor del mundo. Las oportunidades de intercambio comercial son enormes y, en principio, todas las posibilidades de exportación están abiertas para un intenso trabajo de promoción.

La Cuenca del Pacífico la conforman 47 países y territorios, incluido México (43 en realidad si se excluyen Hong Kong, Taiwán y las posesiones de Gran Bretaña y Francia). México tiene más de 7 mil kilómetros de litoral que conforman parte de la Cuenca.

En los últimos años la Cuenca del Pacífico ha observado una creciente importancia en la economía mundial debido al dinámico desarrollo económico alcanzado por algunos países en la región; los Estados Unidos de América, Japón, Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur, China, Singapur, Australia, México, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda y Rusia, constituyen los países en los que se generan la actividad económica fundamental de esa zona. En la región se encuentran países con significativas diferencias en cuanto a estructuras políticas, económicas y culturales, así como lo relativo a población, extensión territorial y desarrollo económico, entre otros aspectos; la diversidad de sistemas políticos e intereses y la aguda competencia frente a los mercados, son aspectos que influyen de manera particular en el dinamismo económico y equilibrio político de la región. Así la importancia comercial es visible en el hecho de que concentra más del 40% del comercio mundial.

Por su posición geográfica México, ocupa un lugar privilegiado dentro de la Cuenca del Pacífico. La región del Pacífico Mexicano, incluye once de los treinta y dos estados que conforman la república mexicana. Con 867 000 kilómetros cuadrados, la región posee 44 por ciento del territorio nacional y su longitud de línea de costa, de 7.8 miles de kilómetros, representa el 70 por ciento del total nacional. Por su extensión territorial, la región del Pacífico Mexicano es 2.6 veces mayor a Malasia, 2.29 veces el territorio de Japón, 6.9 veces el de Corea del Sur, 2.89 veces el de Filipinas y 1.69 veces el de Tailandia. En esta zona se concentran alrededor de 28 millones de mexicanos y más de una tercera parte de ellos habitan en zonas rurales, porcentaje superior al promedio nacional. Por el tamaño de su población, la región del Pacífico Mexicano es mayor a la correspondiente a Malasia y a Taiwán⁶⁰.

La región posee una dotación de tierra cultivable y de pastizal muy superior a la de los países del Pacífico Asiático, con excepción de la correspondiente a China e Indonesia. Así, los tres importadores netos de alimentos de el Pacífico Asiático,

⁶⁰ Vallafañe López Víctor. **México en la Cuenca del Pacífico**, UNAM, Centro de Investigaciones Económicas, 2000.p.89.

Japón, Corea del Sur y Taiwán, tienen en conjunto una dotación de tierra agrícola de 8.1 millones de hectáreas para alimentar a 191 millones de habitantes y, en contraste, en la región del Pacífico Mexicano, los estados de Jalisco y Michoacán poseen 8.3 millones de hectáreas de tierra agrícola. La región del Pacífico Mexicano contribuye con aproximadamente una cuarta parte del PIB nacional. Por sectores, destaca la contribución de la zona al sector agropecuario, ya que aporta 44 por ciento de la producción agrícola del país. En el sector industrial sobresalen la industria alimenticia, la de la madera, la textil y la de productos metálicos y maquinaria y equipo. La industria alimenticia regional contribuye con 27 por ciento del PIB sectorial a nivel nacional. En varios de los estados de la región, como Jalisco, Baja California y Sonora, se concentra la industria maquiladora del país, la cual está orientada sobre todo a la exportación. En este tipo de industria se concentra también la inversión extranjera directa que llega a México. La participación de la región en el sector externo del país es también importante. Cabe destacar la participación de Jalisco, estado que genera una décima parte de la producción nacional y que ha contribuido notablemente al auge exportador de México en los últimos años. Con un nivel de exportaciones de 7.7 mil millones de dólares en 1998, Jalisco participó con 6.6 por ciento de las exportaciones del país y con 9 por ciento de las importaciones nacionales. Este mismo auge exportador ha traído la Inversión Extranjera Directa (IED), la cual representa 7 por ciento de la IED que entro al país en el período 1992-1998⁶¹.

México concentra el 75% de sus relaciones comerciales con los países ribereños del Pacífico, con claro predominio de intercambios con los Estados Unidos de América, los principales socios comerciales de ultramar son China, Japón y Corea del Sur. Sin embargo, México no constituye un mercado importante para las economías del lado asiático de la Cuenca del Pacífico, dado que sus exportaciones a nuestro país no han significado nunca ni el 1% de sus ventas totales. A la vez, México no es proveedor importante de bienes para dicha región, ya que los productos Mexicanos no representan ni el 1% de las importaciones que

⁶¹ /www.publicaciones.cucsh.udg.mx/ppperiod/pacifico/boletin1/02Melba.pdf, fecha de consulta, 1 de marzo del 2008.

realizan aquellos países. Esta situación es ilustrativa de los escasos vínculos comerciales de México con la Cuenca del Pacífico, pero también subraya la necesidad de promover el comercio con esa región; el fomento de eventos promocionales, tales como misiones recíprocas de exportadores e importadores, exposiciones, seminarios, conferencias, etcétera, parecerían ser las acciones pertinentes para acrecentar la presencia mexicana en la región.

Las exportaciones mexicanas hacia el Japón, principalmente, y hacia otros países de la Cuenca, han aumentado y diversificado de manera paulatina. Cerca de unos cincuenta productos se exportan hacia estos mercados. La diversidad de los mismos es indicativa del esfuerzo exportador mexicano. Entre ellos se encuentran: petróleo, laminas de acero, calabazas, motores de gasolina para automóviles, sal común, atún y camarones congelados, café en grano, lingotes de plata, frutas, cítricos, carnes, partes y accesorios para maquinaria, tabaco, minerales, algodón y piedras semipreciosas.

La interacción entre Inversión Extranjera Directa (IED) y comercio es una de las claves asociadas a la globalización y según numerosos estudios para explicar el crecimiento económico de los países desarrollados y fuente de oportunidades para los países en vías de desarrollo. Es por eso que es importante mencionar la Inversión Extranjera Directa proveniente de la Cuenca del Pacífico.

Al mes de septiembre de 2006 se contaba con el registro de 2,203 sociedades con inversión de países de la Cuenca del Pacífico, esto es, el 6.4% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (34,535). Las empresas con inversión de la Cuenca del Pacífico se dedican principalmente a las actividades del sector comercio (52.0% del total) y de la industria manufacturera (28.0%), y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, el Estado de México, Baja California y Jalisco⁶².

⁶² Correa Serrano María Antonia. **Cooperación y conflicto en la Cuenca del Pacífico**, Miguel Ángel Porrúa, 2005.p.78.

Entre enero de 1999 y septiembre de 2006, las empresas con capital de la Cuenca del Pacífico realizaron inversiones por 3,788.4 millones de dólares (mdd), cantidad que representa el 2.6% de la IED total que ingresó al país en ese lapso (145,763.5 mdd). Lo que convierte a este bloque económico en el tercer inversionista de México, después de América del Norte y la Unión Europea. Los principales inversionistas de la Cuenca del Pacífico son: Japón que participa con 69.5%; Singapur con 13.6%; Corea con 7.8% y Taiwán con 3.2%⁶³.

La inversión de la Cuenca del Pacífico acumulada a partir de 1994 asciende a 5,877.3mdd y equivale al 3.0% de la IED total destinada al país entre enero de 1994 y septiembre de 2006 (193,151.3mdd)⁶⁴

La inversión de la Cuenca del Pacífico canalizada al país entre enero de 1999 y septiembre de 2006 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 85.2% del total; al comercio fue 8.7%; a la construcción 2.2%; a minería y extracción 1.5% y a otros sectores 2.4%⁶⁵.

Actualmente Japón ocupa el tercer lugar en el mundo como exportador e importador, después de Estados Unidos y Alemania. Por su parte México ocupa el decimoquinto y decimosexto lugar en las exportaciones e importaciones respectivamente, teniendo como principal socio comercial al igual que Japón a Estados Unidos. Las relaciones comerciales de México y Japón inician oficialmente en el año de 1888 con la firma del “Tratado de Amistad Comercio y Navegación”, manteniéndose este vínculo hasta la fecha con un intercambio comercial significativo para México.

De acuerdo con cifras del Ministerio de Finanzas de Japón, en el 2003 las exportaciones a ese país alcanzaron 1.8 mdd. Conforme a datos registrados por la Secretaría de Economía de México, en el 2003 las importaciones provenientes de Japón ascendieron a 7,622mdd.

⁶³ Vallafañe López Víctor, Op.Cit., p. 220.

⁶⁴ Vallafañe López Víctor, Op.Cit., p. 236.

⁶⁵ Vallafañe López Víctor, Op.Cit., p. 237.

Los principales productos mexicanos de exportación a Japón son: De acuerdo con cifras de la economía de Japón, en 2006 los minerales no ferrosos fueron el principal producto de exportación de México a dicho país con un valor de 287.33 mdd (10,2% del total de las ventas al país del lejano oriente), las máquinas de oficina fueron el segundo producto que México exportó a Japón con un monto de 261.37 mdd (70,8% mayor respecto al de 2004), los minerales brutos fueron el tercer producto que México exportó a Japón. En dicho año alcanzaron un valor de 192.6 mdd (47,8% mayor que el de 2004), la carne de cerdo fue el cuarto producto de exportación a Japón al alcanzar un valor por 187.9 mdd (representando 6,6% del total vendido a esta nación), los vehículos de motor fueron el sexto producto que México exportó a Japón con un monto de 182.3 mdd (6,5% del total vendido a dicho país), las exportaciones de fruta fueron el octavo producto que más envió México a la nación japonesa, al registrar un monto por 121.11mdd (4,3% del total exportado a Japón en el 2006)⁶⁶

Los principales productos japoneses importados por México son: Aparatos, material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación, audio y visual (representaron el 23,3% del total de las exportaciones japonesas a México en el 2006), partes para vehículos de motor (representaron el 15,2% del total de las exportaciones japonesas a México en el 2006), vehículos de motor (representaron el 14,5% del total de las exportaciones japonesas a México en el 2006), laminados de acero (representaron el 7,1% de las exportaciones japonesas a México), acumuladores eléctricos, circuitos integrados y micro estructuras electrónicas, impresoras láser, circuitos integrados híbridos, videocámaras, incluidas las de imagen fija; cámaras digitales, tubos para visualizar datos gráficos, en colores, con pantalla fosfórica, vehículos denominados “pick up”, entre otros⁶⁷.

En el 2006 el intercambio comercial entre México y Japón fue de 16, 889,208 mdd, en donde las exportaciones mexicanas fueron registradas en 1, 594,045

⁶⁶ Awashima Forum, Regional Integration and the Asia Pacific Economy, Abril 2000, Namazu Shizuoka, Instituto Japonés de Relaciones Internacionales.

⁶⁷ Ibid.

mdd, y las importaciones provenientes de Japón fueron de 15, 295,163 mdd. En el periodo enero-junio del 2007 las exportaciones mexicanas a Japón fueron de 870,212 miles de dólares y en el 2006 dentro del mismo periodo fueron de 376,530 miles de dólares, del 2006 para el 2007 hubo un incremento de las exportaciones de 493,682 miles de dólares. En lo que las importaciones provenientes de Japón ascendieron de 3, 351,467 mdd en el periodo de enero-junio del 2006 a 7, 779,089 mdd en el mismo periodo del 2007⁶⁸.

A pesar de la importante disminución de las exportaciones de petróleo y el incremento de la diversidad de productos de exportación a Japón, el déficit comercial de México con Japón ha crecido gradualmente. El déficit comercial de México con Japón en el 2003 fue de -6, 422,462 mdd y para el 2006 este incremento al doble con -13,701,118 mdd.⁶⁹

El déficit es consecuencia de la fuerte dependencia que tiene México de Japón en cuanto a productos intermedios para aparatos electrónicos, donde destaca que desde 2006, los principales productos importados del país nipón fueron las partes para audio y visual.

En el 2004 México firmó el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) México-Japón este vinculara a la segunda economía más grande del mundo y contribuirá a consolidar la posición de México como uno de los países líderes en la promoción del comercio y la inversión. Con este instrumento se consolida el vínculo entre México y el eje económico Washington- Bruselas Tokio.

El AAE permitirá aprovechar la complementariedad entre las economías de México y Japón, al intensificarse las actividades bilaterales de comercio, inversión y cooperación económica. Dicho acuerdo contempla los elementos de un tratado de libre comercio, así como disposiciones para intensificar la cooperación bilateral y así promover el acercamiento económico.

⁶⁸ Ibid.

⁶⁹ http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/K9bc_e.html, fecha de consulta, 14 de marzo del 2008.

Dentro de los principales aspectos del Acuerdo de Asociación Económica se encuentran:

1. Asimetría a favor de México:

a) Japón eliminará de inmediato los aranceles al 91% del universo arancelario y en el mediano plazo al 4%; b) Al restante 5% del universo los aranceles se eliminarán en 10 años, no obstante, incluso para estos productos Japón dará acceso inmediato libre de arancel a México bajo cuotas⁷⁰.

2. Apertura gradual de México a Japón:

a) En acceso inmediato, México incorporó el 44% del universo arancelario, del que forman parte, entre otros, productos de alta tecnología (equipo de precisión, maquinaria pesada y bienes de capital, ciertos insumos químicos, equipo de cómputo, electrónica de consumo); b) En acceso a 5 años, México incorporó el 9% del universo arancelario, que incluye productos de los sectores químico, fotográfico, textil, automotor, entre otros; c) En acceso a 10 años, México liberalizará gradualmente del restante 47% del universo arancelario.

3. Casos Especiales Sector Automotor Para este sector, de interés para Japón y sensible para México, se negoció el siguiente esquema:

a) Se otorgó a Japón el acceso inmediato para una cantidad equivalente al 5% del mercado nacional de automóviles; b) Por encima del cupo negociado, las importaciones para automóviles se desgravarán después de 6 años.

4. Acceso de productos agropecuarios mexicanos. Japón es el principal importador de productos agroalimentarios de Asia y uno de los principales del mundo. En el año 2002, Japón importó casi 50 mil millones de dólares de productos agroalimentarios y pesqueros. De ese monto, 35 mil millones de dólares corresponden a importaciones del sector agroalimentario, lo que equivale casi al

⁷⁰ Clavijo Quiroga Fernando, **Diversificación de las relaciones económicas de México: Hacia la cuenca del Pacífico**, Comisión de asuntos internacionales, PRI, México.

doble del comercio total de productos agroalimentarios entre los países miembros del TLCAN (Canadá, EE.UU. y México).

Las ventas mexicanas representaron el 1.1% (395.1) del total de productos agroalimentarios importado por Japón en 2002, por lo que se considera que existe un gran potencial para incrementar el comercio con este país. Japón no había otorgado una preferencia arancelaria tan significativa al mundo en este tipo de productos, por lo que México gozará de ventajas arancelarias, principalmente sobre EE.UU., Brasil y países asiáticos. México obtuvo acceso al mercado de Japón en productos con gran potencial en este sector⁷¹:

a) Acceso preferencial con cupo para los siguientes productos, entre otros: carne de puerco, carne de res, carne de pollo, jugo de naranja y naranja; b) Productos libres de arancel a partir de la entrada en vigor del acuerdo, tales como: café verde, limones, cerveza, aguacate, calabaza, espárrago, tequila, mangos, pectina, brócoli fresco; c) A mediano plazo -no mayor a 7 años- se eliminarán los aranceles para: uvas, café tostado, melones, brócoli congelado, salsas, fresas congeladas, nueces y jugo de toronja, entre otros; d) A largo plazo se eliminarán los aranceles para: plátano, harina de maíz blanco, vegetales preparados, jaleas, mermeladas, duraznos preparados, entre otros.

5. Acceso a productos pesqueros. Japón es uno de los principales importadores de productos pesqueros del mundo. En el año 2002, Japón importó un poco más de 14 mil millones de dólares. México exportó apenas el 0.33% (46mdd) del total importado por Japón en 2002. Casi el 80% de las exportaciones mexicanas de productos pesqueros a Japón quedaron incluidos en el Acuerdo⁷².

Aunque se están dando pasos para lograr un mayor aprovechamiento del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica (AAE) entre México y Japón (en vigor desde abril de 2005), es evidente que México requiere cada vez de mayores esfuerzos para producir bienes de alto valor agregado atractivos para esa

⁷¹ Ibid.

⁷² Ibid.

nación; hay oportunidades para empresas exportadoras de alimentos, cuero y calzado y materiales para construcción

Entre enero de 1994 y diciembre de 2003, la inversión de Japón en México sumó 3,464 mdd, cantidad que representa el 2.7% del total que ingresó al país en ese periodo (125,988 mdd)⁷³.

Al mes de septiembre de 2006 se contaba con el registro de 301 sociedades con participación japonesa en su capital social, esto es, el 0.9% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (34,535). Las empresas con inversión japonesa se dedican principalmente a las actividades de la industria manufacturera (33.2% del total) y el sector comercio (26.6%), y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Baja California, el Estado de México, Nuevo León y Querétaro⁷⁴.

Entre enero de 1999 y septiembre de 2006, las empresas con capital japonés realizaron inversiones por 2,632.4mdd, esta cantidad representa el 1.8% de la IED total que ingresó al país en ese lapso (145,763.5 mdd) y el 69.5% de la inversión aportada por los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico (3,788.4 mdd). Con ello, Japón ocupó la primera posición entre los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico que en ese lapso materializaron inversiones en México. La inversión japonesa acumulada a partir de 1994 asciende a 4,016.5 mdd y equivale al 2.1% de la IED total destinada al país entre enero de 1994 y septiembre de 2006⁷⁵.

La inversión japonesa canalizada al país entre enero de 1999 y septiembre de 2006 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 90.2% del total; el comercio captó 5.9%; la construcción, 3.1%; minería y extracción, 0.6%; servicios,

⁷³ Lippit D. Víctor, **La Cuenca del Pacífico**, FCE, México, 1999, p. 56.

⁷⁴ Ibid., p.67.

⁷⁵ Ibid.

.2%; electricidad y agua, 0.1%; y en otros sectores se registró una desinversión de -0.1% ⁷⁶.

Aunque las relaciones oficiales entre México y Corea iniciaron en los sesenta, es hasta tres décadas más tarde cuando esta relación se intensificó. De los trece acuerdos sobre diferentes formas de cooperación firmados por los dos países entre 1966 y 2000, ocho se formalizaron en la década de los noventa. Se estableció la Comisión México-Corea para el Siglo XXI, como un foro privado de consulta para profundizar la cooperación entre los dos países. Esta comisión se ha reunido ya en tres ocasiones. La tercera se realizó en Seúl, en mayo del 2004, y se establecieron cuatro áreas de cooperación: relaciones internacionales, economía, industria y cultura, educación y deportes. Así, México se ha convertido en el principal socio de comercio e inversión de Corea en Latinoamérica y el Caribe.

A partir de la segunda mitad de los noventa, el comercio total (exportaciones más importaciones) entre Corea y México pasó de 1,017,445 mdd en 1995 a 11,078,905 mdd en 2006. En términos de importancia relativa, Corea es el sexto socio comercial en cuanto a importaciones de México, mientras que México representa para Corea el vigésimo sexto socio comercial⁷⁷.

Las exportaciones de México dirigidas a Corea del Sur fueron de 457,495 miles de dólares en el 2006 y las importaciones provenientes de Corea del Sur a México fueron de 10, 621,410 millones de dólares en el mismo año.

Lo anterior se refleja en un creciente déficit para México a lo largo de todo el período. Este resultado en la balanza comercial es consecuencia en parte del comercio intrafirma entre las multinacionales coreanas establecidas en México y sus proveedores en Corea. Resalta además que Corea se ha interesado en México como una plataforma para penetrar el mercado norteamericano y ha sabido aprovechar la mayor apertura del mercado mexicano desde mediados de los ochenta, mientras que México no ha desarrollado una estrategia de largo plazo

⁷⁷ Ibid., p. 89.

de penetración de ese mercado asiático. El total de las exportaciones mexicanas a Corea representa apenas el 0.20 por ciento del total de las ventas de México al exterior, lo cual constituye un indicador del potencial de diversificación en ese mercado.

Mientras tanto, las importaciones representan 2.4 por ciento del total de las compras que realiza México en el exterior. Los principales productos de las exportaciones mexicanas que han mostrado una tendencia creciente entre 2002 y 2006 son productos fotográficos, partes de telefonía y de automóviles, lámparas y válvulas electrónicas e hilados. Entre los diez principales productos exportados también destacan algunos bienes alimenticios como moluscos, cerveza y confituras. En total este grupo de productos representó en 2003 dos terceras partes de las exportaciones mexicanas a Corea. Los principales productos importados por México procedentes de Corea del Sur en el periodo 2002- 2006 son: Aparatos emisores con dispositivo receptor, circuitos modulares, ensambles de pantalla plana, circuitos integrados híbridos, productos de partes automotriz.

La inversión coreana en México se ha intensificado también a partir de los noventa. Para profundizar aún más la relación, el 14 de noviembre de 2000 los dos países firmaron el “Acuerdo entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de la República de Corea para la promoción y protección recíproca de inversiones”. Bajo este acuerdo, cada país se compromete a promover y crear condiciones para que los inversionistas de los dos países realicen inversiones en su territorio, además de proveer un trato justo y equitativo y plena seguridad a la inversión.

De 1994 a 2003 la inversión extranjera directa (IED) de Corea en México acumuló un monto de 646 millones de dólares, lo que representa 0.5 por ciento del total de la IED que México captó en esos nueve años y 6.4 por ciento de la IED procedente de la Cuenca del Pacífico. Dos terceras partes de la inversión coreana se concentran en el sector manufacturero, sobre todo en fabricación o ensamble de equipo electrónico y aparatos domésticos (33 por ciento), elaboración de

productos de plástico (15 por ciento) y fabricación de tejidos y prendas de vestir (7 por ciento)⁷⁸.

El resto de la inversión coreana se concentra en el sector comercio, específicamente en la comercialización de productos alimenticios y alimentos para animales. Entre las 100 principales maquiladoras de México, destacan tres coreanas: Samsung en electrónicos (que con dos plantas emplea a 5 789 trabajadores); Daewoo también en la rama de electrónicos (con tres plantas y un nivel de empleo de 4 856 trabajadores) y Hyundai Motor Company (con una planta y 2 625 empleados). Tanto Samsung como LG han participado en las exportaciones mexicanas de televisores a Estados Unidos aprovechando las ventajas que brinda el TLCAN. Corea es actualmente un importante inversionista en el exterior. De 1994 a 2003, el promedio de la IED coreana en el extranjero fue de 3.7 mil millones de dólares anuales. De ese monto, únicamente 1.68 por ciento (64 millones anuales en promedio) se destinó a México⁷⁹.

Corea ofrece así también oportunidades para incrementar los flujos de inversión hacia México y simultáneamente aprovechar el avance tecnológico de ese país para fortalecer el sector exportador mexicano. Corea desarrolló su sector exportador en buena medida con inversión japonesa orientada al comercio exterior.

⁷⁸ Arellanos Jiménez Paulino, Relaciones políticas económicas y escenarios futuros entre los bloques económicos regionales, Seminario nacional sobre alternativas para la economía mexicana, México, 2004.

⁷⁹ Ibid.

3. RELACIONES COMERCIALES MÉXICO – CHINA.

3.1 China como actor mundial en materia de Comercio.

La Integración de China en la economía global se ha reflejado en su papel rápidamente creciente en el comercio internacional. Por más de 20 años, las exportaciones e importaciones chinas han crecido a un mayor ritmo que el comercio mundial. Su participación en el comercio mundial se incrementó en relativamente poco tiempo, pasando de menos del 1 por ciento en 1979 al 5.5 por ciento en 2003⁸⁰, lo que dio lugar a una serie de cuestionamientos e inquietudes en torno a las prácticas comerciales chinas, sobre todo en algunos países, tanto avanzados como emergentes, debido a la percepción de que los productos chinos inundan los mercados locales, desplazan a las exportaciones de otros países y ocasionan una pérdida de trabajo locales.

El comercio exterior de China ha venido ampliándose interrumpidamente desde la apertura de su economía en 1979. El proceso comenzó con relativa lentitud en los años ochenta, al flexibilizarse los complejos controles generalizados sobre las importaciones y las exportaciones, pero cobro fuerza en los noventa con las reformas comerciales, que incluían amplias reducciones arancelarias, y con la adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001.

El principal determinante de la competitividad china ha sido el bajo nivel de sus costos laborales, sustentado en la abundancia de mano de obra calificada y no calificada. Esto, a su vez, atrajo cuantiosos montos de Inversión Extranjera Directa (IED), lo que fortaleció la productividad de la mano de obra y provocó un continuo y rápido crecimiento de las exportaciones chinas en prácticamente todos los rubros.

China también se ha vuelto cada vez más importante en la región asiática. La especialización vertical de la producción dentro de Asia ha llevado a una

⁸⁰ Dwight Heath Perkins, *China Asia's next economic giant?* Universidad de Washington Press, USA. 2006, p. 123.

participación creciente en las importaciones chinas de bienes intermedios en el comercio intraregional, lo que junto con las crecientes importaciones para consumo domestico han hecho de China uno de los más importantes destinos para las exportaciones de las otras economías asiáticas.

Las exportaciones chinas han experimentado una gran expansión. Las exportaciones de mercancías chinas se incrementaron desde cerca de 10,000 millones de dólares anuales a finales de la década de los setenta a 326,000 millones en 2002, lo representó aproximadamente 5 por ciento del total de las exportaciones mundiales. En 2002, China fue la sexta mayor economía exportadora del mundo, mientras que en el 2003 ya fue la cuarta, con una participación en las exportaciones mundiales de 5.8 por ciento, tanto que en 2004 esta participación subió al 6.5 por ciento, para colocarla como la tercera mayor economía exportadora del mundo. De mantener su crecimiento comercial, China muy pronto será la tercera economía mundial después de Estados Unidos y Alemania, y aventajará por primera vez a Japón. En 2005, la economía china ocupó el cuarto lugar a nivel mundial, superando al Reino Unido.

Las importaciones también han crecido rápidamente con demandas crecientes en bienes de capital, materias primas y bienes intermedios.

En 2002, las importaciones totales chinas fueron de 295,200 millones de dólares que significaron el 4.4 por ciento de las importaciones mundiales y la ubicaron como la sexta economía importadora del mundo; en 2003 ya fue la tercera mayor economía importadora del mundo, con una participación del 5.3 por ciento en las importaciones mundiales; en 2004 siguió siendo la tercera mayor economía importadora pero ahora con una participación de 5.9 por ciento.⁸¹

Desde finales de la década de los noventa, el comercio exterior Chino (exportaciones mas importaciones), ha representado más del 40 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), haciéndola una economía abierta relativamente grande. El surgimiento comercial de China como actor mundial es en muchos

⁸¹ OMC, *“Estadísticas del Comercio Internacional”*, Ginebra 2004.

sentidos excepcional por su rapidez y vigor. La economía china es mucho más abierta que la de la mayoría de los mercados emergentes. En el 2005, la suma de sus exportaciones e importaciones de bienes y servicios superó el 70% del PIB, mientras que en Estados Unidos, Japón o Brasil fue de 30% o menos.

A partir del 2001 se da la descentralización de las actividades comerciales y el incremento de los incentivos proporcionados a las empresas involucradas en el comercio internacional. El número de empresas reconocidas para realizar operaciones de comercio exterior se incremento desde una docena de empresas de propiedad estatal a finales de los setenta a decenas de miles en la actualidad, muchas de las cuales no son de propiedad estatal. La producción de exportación se ha expandido desde las empresas de propiedad estatal a virtualmente cualquiera que pueda ofrecer bienes en demanda o subcontratar con aquellas que comercian directamente.

La IED, que se disparó a principios de la década de los noventa, se estabilizó a principios de la actual, primera del siglo XXI. La gradual liberalización de las restricciones a la inversión extranjera desde 1979, y los compromisos gubernamentales para la apertura posterior, mejoraron enormemente el ambiente de inversión.

Las firmas extranjeras han sido atraídas por el gran mercado domestico y la combinación de una fuerza de trabajo de bajo costo y relativamente bien educada. Las extensas conexiones con las comunidades de empresarios chinos en el exterior también han influido en la popularidad de China como un destino de inversión.

La creciente integración de China a la economía mundial ha estado conducida por la rápida expansión del comercio internacional y por los grandes flujos de la IED. Estas dos tendencias están estrechamente interrelacionadas. La IED ha sido el principal determinante de la apertura economía china, ha contribuido fuertemente a promover la competencia en el mercado domestico y ha determinado la evolución del comercio exterior. Hasta mediados de los noventa la mayor parte de

la IED estaba dirigida fundamentalmente hacia las industrias intensivas en trabajo tales como las productoras de juguetes, calzado, vestidos, textiles y electrónica de consumo. Desde entonces ha habido una creciente participación de la IED canalizada al sector inmobiliario, tanto residencial como comercial, y a infraestructura, puertos, generación de energía, autopistas.

Se abordara más adelante cuales son las causas que determinan el impresionante crecimiento de la IED en China.

El resultado de esta integración a la economía global ha sido una estructura manufacturera orientada a las exportaciones, centrada alrededor de zonas de desarrollo y un crecimiento impresionante de las exportaciones a finales de los noventa que ha continuado hasta el año 2002. A partir de 2002 se convirtió en el mayor receptor mundial de inversión extranjera directa, por encima de los Estados Unidos.

China mantiene una brecha enorme entre las exportaciones y las importaciones de bienes. Por el lado de las exportaciones, en el 2004 ubicamos tres sectores clave: productos manufacturados; maquinaria y equipo de transporte, y, por último, manufacturas varias. En conjunto estos sectores representan un 87,4% de las exportaciones totales chinas. Se da un incremento de la partida maquinaria y equipo de transporte. En 1998, las exportaciones de esta clase de bienes alcanzaron un 28,0% del total exportado. Seis años más tarde representaron un 46,6 %⁸².

En cambio, la participación de las manufacturas varias se está reduciendo rápidamente. En lo que toca a las importaciones, los sectores más importantes son los de productos manufacturados, maquinaria y equipo de transporte y productos químicos, que en el 2004 representaron 69,2% del total⁸³. El hecho de que las exportaciones y las importaciones tengan una estructura similar muestra que hay un volumen importante de comercio intraindustrial. Esto indica que China

⁸² Ibid., p. 156.

⁸³ Ibid.

se ha convertido en un centro regional de producción y de fabricación para la reexportación.

Al igual que en el caso anterior, la partida maquinaria y equipo de transporte está adquiriendo creciente importancia. En cambio, los productos manufacturados están perdiendo terreno. La estructura relativamente similar del comercio sugiere que existe intercambio intraindustrial. En este caso, la participación de las manufacturas de alta tecnología está aumentando rápidamente. Por otra parte, las manufacturas de baja tecnología están perdiendo terreno en la estructura comercial, tanto en el caso de las exportaciones como en el de las importaciones.

China está dejando de ser un país exportador de materias primas y manufacturas ligeras como calzado, juguetes y prendas de vestir, para pasar a ser un exportador de bienes de alta tecnología con mayor valor agregado como la electrónica y partes y accesorios para computadoras.

Dentro de los principales productos de exportación se encuentran, la maquinaria y equipo de transporte, productos textiles, productos eléctricos y electrónicos, hule, metal, químicos, combustibles y lubricantes. La exportación de manufacturas de bienes chinos ha ido en ascenso y la exportación de productos primarios ha ido en declive.

Las exportaciones de bienes primarios han declinado de manera sostenida mientras que las exportaciones de manufacturas intensivas en trabajo y aparatos electrónicos se han vuelto dominantes.

Además la avalancha de exportaciones chinas está abaratando los precios en los mercados internacionales de productos como juguetes, textiles, confecciones e inclusive productos de la industria electrónica.

En máquinas de oficina y equipos de telecomunicaciones, sus exportaciones han superado a las de Estados Unidos y Japón y a las exportaciones extra regionales.

de la Unión Europea. China es también el mayor proveedor mundial de textiles y prendas de vestir, si se excluye el comercio intra regional de la Unión Europea⁸⁴.

China dirige sus exportaciones a E.U.A. (20.4%); Hong Kong (17.5%); Japón (16.9%); Alemania (3.7%); Podemos apreciar el papel de Asia para el comercio exterior de China, por otro lado, Norteamérica se ha convertido en la región donde se colocan más productos Chinos⁸⁵.

Dentro de los principales productos de importación de China se encuentran, los alimentos, manufacturas básicas, caucho, materia prima, productos textiles, combustible, químicos, productos derivados, maquinaria y equipo de transporte.

Las importaciones chinas provienen de Japón: 17.6%; E.U.A 11.2%; Taiwán 10.8%; Alemania 5.7%; Hong Kong 3.9%; Rusia 3.3%⁸⁶. América Latina, África y Oceanía ocupan un porcentaje muy parecido; tanto en el rubro de las exportaciones como en el de las importaciones⁸⁷.

Es menos conocida su relevancia como comprador de las exportaciones del resto del mundo, actividad con la que China ha contribuido en gran medida al mayor dinamismo del comercio mundial. Las importaciones aumentaron a un ritmo del 18% y llegaron a los 660.000 millones de dólares, cifra que correspondió al 6,1% de las importaciones mundiales. El gráfico 1 muestra como China ha aumentado en 2004 considerablemente su proporción de consumo interno en el consumo mundial de algunos productos en relación con 1990.

Se ha incrementado la participación de las importaciones procedentes de China en las importaciones totales de las economías industrializadas (Grafica 1). Así, China se convirtió en la fuente principal de las importaciones de Japón, en el segundo proveedor de las importaciones de la Unión Europea, después de Estados Unidos.

⁸⁴ “Organización Mundial de Comercio” información 2004:1.

⁸⁵ Bancos de Capital Foráneo en China. Editorial Nueva estrella, Beijing 1999.

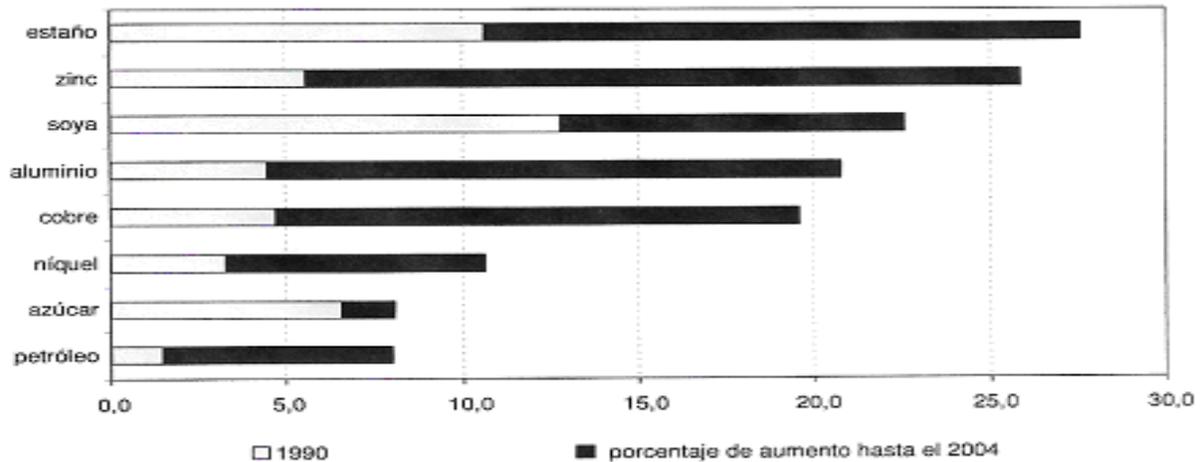
⁸⁶ http://www.indexmundi.com/es/china/exportaciones_destino.html fecha de consulta 20 de abril del 2008.

⁸⁷ Ibid.

GRÁFICA 1

China: Proporción de consumo interno en el consumo mundial de algunos productos, 1990 y 2004.

(En porcentajes del consumo mundial por producto)



Fuente: Elaboración propia con datos de Adams, F. Gerard, "¿Por qué es China tan competitiva?", 2004, octubre, núm. 04-6, Manoa, University of Hawaii.

En 1993, Japón era el segundo socio comercial de China, pasando a ocupar la primera posición desde 1996. Asimismo, China pasó a ser el segundo socio comercial para Japón.

China y Estados Unidos son importantes socios comerciales entre sí. En los últimos años, las relaciones comerciales entre la nación más desarrollada y el país más poblado del mundo han mantenido un fuerte impulso de crecimiento. El volumen del comercio bilateral en el primer trimestre de este año (2008) llegó a 43,600 millones de dólares USA, un aumento de 24.3 por ciento con respecto al mismo periodo del año pasado.

China se convirtió en el segundo mayor destino de importación de Estados Unidos en el 2004, y la exportación e importación llegaron a 124,900 y 44,680 millones de dólares, respectivamente⁸⁸

⁸⁸ Dwight Health Pérkins, Op.cit., p. 201.

Referente a la relación con Taiwán, el intercambio comercial y el flujo de inversiones se ha disparado desde inicios de 1990. Después de Japón, Taiwán era, desde 1996 al 2000, el país que más le vendía a China, este lugar fue ocupado por los Estados Unidos de América.

En su relación por bloques, China ha incrementado durante la década de los noventa, sus relaciones comerciales con la Unión Europea. Dentro de esta relación Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido, son las que han logrado fortalecer mayormente sus vínculos. La Unión Europea es el cuarto socio comercial para China, Alemania es el país que más comercio tiene con China.

El segundo socio comercial dentro de la Unión Europea es el Reino Unido, sin embargo el Reino Unido es el país europeo que más inversiones ha realizado en China.

De los países que integran la ANSEA, Singapur merece una especial atención, pues su comercio bilateral con China equivale a más del 60% del comercio exterior que este país guarda con la región.

La política de apertura comercial, paulatina y sistemática, implementada a través del agresivo abordaje de los mercados externos, la reducción en la tasas arancelarias, la eliminación de los permisos de importación y del monopolio estatal en la intermediación, ha convertido a este país en una fuente muy importante de bienes de consumo masivo y de manera concomitante, en destino de una gran cantidad de bienes industriales y servicios del exterior. En especial durante los noventa, en preparación para su ingreso a la OMC, el gobierno de China llevó a cabo de manera sistemática una reducción arancelaria, con lo que la convirtió en una de las naciones en desarrollo con más bajo nivel de protección.

Como parte de su estrategia de reforma global, la reforma comercial china ha sido un proceso gradual. La apertura comercial comenzó a principios de la década de los ochenta con base en tres principios: a) el aumento del número de empresas con derechos para realizar el comercio internacional; b) liberalización de precios; c)

la adopción de un esquema cambiario que fuera eliminando el sesgo anti exportador del esquema de tipo de cambio vigente⁸⁹.

Antes de la adhesión a la OMC, aun existían serias limitaciones para la importación directa de bienes y gran parte de las facilidades a las importaciones estaban sujetas a que esos insumos fueran usados en bienes exportados. El esquema comercial es mucho más protector de la industria nacional de lo que se podría concluir observando la participación de los aranceles a las importaciones dentro de la recaudación impositiva que en 1996 fue de 4 por ciento, una cuarta parte de lo que fue en 1978⁹⁰.

De esta manera China había reducido considerablemente sus aranceles antes de su adhesión a la OMC. Tanto el promedio simple como el promedio ponderado de sus tasas arancelarias se redujeron a menos de la mitad entre 1993 y 1998. Se introdujeron nuevas reducciones al comienzo de 2001. La mayoría de estas reducciones correspondían a partes y componentes para actividades de ensamblaje en el sector manufacturero, y apenas si cambio el promedio ponderado de los aranceles aplicados a los productos primarios, en particular los productos agrícolas básicos. Antes de la adhesión, los insumos importados por empresas con participación extranjera estaban, por lo general, exentos de aranceles, pero la mayor parte de las manufacturas acabadas estaban sujetas a derechos, en algunos casos muy elevados.

Mientras los aranceles permanecieron altos, se utilizaron incentivos fiscales tales como la devolución de impuestos así como exenciones con el fin de fomentar la producción de bienes exportables. Actualmente más de la mitad de las importaciones chinas entran al país libres de impuestos y los impuestos efectivos representan cerca del 3 por ciento del valor de las importaciones. La mayor parte de estas importaciones corresponden a materia primas, bienes intermedios y de

⁸⁹ Dwight Heath Pérkins, Op.cit., p.234.

⁹⁰ Yongzheng Yang, “China’s Integration into the world Economy: Implications for Developing Countries, IMF Working Paper”, International Monetary Fund, Washington, 2003, p.5.

capital, mientras que la participación de bienes de consumo es relativamente pequeña⁹¹.

Las medidas de protección no arancelaria también se redujeron de manera importante, aunque los efectos restrictivos de este tipo de barreras que aún se mantienen como licencias de importación, regulaciones de calidad y de sanidad continúan dificultando el acceso al mercado chino. Un aspecto importante de la apertura comercial es la descentralización de las actividades de comercio exterior. El número de empresas autorizadas para realizar actividades de comercio se incremento de una docena a finales de los setenta a decenas de miles en la actualidad; muchas de las cuales son de propiedad privada.

La eliminación de la sobre valuación de la moneda y su convertibilidad en 1996, fueron aspectos claves de la liberalización comercial. Los exportadores ya no se vieron penalizados y la disponibilidad de divisas ya no fue un aspecto que inhibiera las importaciones. Las empresas extranjeras respondieron a estas reformas de manera consistente con la economía orientada al mercado. China mantiene sustanciales elementos de protección. El promedio de los aranceles son bajos, pero en algunos bienes específicos permanecen altos. Las cuotas de importación y las licencias de importación cubren sólo el 4 por ciento de todas las líneas arancelarias, pero éstos limitan severamente el mercado para algunas mercancías muy importantes, como automóviles, vehículos y auto partes.

Registros obligatorios, precios tope, normas de calidad y de seguridad sanitaria, así como otros mecanismos no arancelarios, cuando menos tienen el potencial de ser utilizados para protección de las industrias nacionales.

⁹¹ Dwight Heath Pérkins, Op.cit., p. 198.

3.2 Los nexos económicos entre México y China:

La relación México-China se remonta de una manera legendaria al siglo XVI al iniciarse los primeros contactos entre la Nueva España y el Imperio Chino. En 1989, ambas naciones suscribieron el primer “Tratado de Amistad, Comercio y Navegación”. Los nexos chino-mexicanos se intensificaron durante los años setenta y ochenta. Los convenios se hicieron presentes así como las visitas de Estado.

En 1986 el presidente Miguel de la Madrid Hurtado visitó China y de ello se concretaron varios acuerdos, como uno de cooperación entre el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y el Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional. En la Administración de Carlos Salinas de Gortari se buscó diversificar las relaciones comerciales; sin embargo, México no logró su objetivo al carecer de una industria exportadora orientada a los mercados asiáticos.

En 1989 se inicia el saldo negativo en la balanza comercial con China. La entrada masiva de productos chinos al territorio nacional a precios dumping ocasionaron que en 1993 el trato comercial con China se viera afectado. La entonces Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) impuso cuotas compensatorias superiores a mil por ciento a las importaciones chinas.

Durante gran parte de la segunda mitad de la década de los noventa, se mostró el desinterés de ambas partes por mejorar asuntos comerciales. Para 1999 los vínculos económicos tuvieron un mayor dinamismo, las cuotas compensatorias siguieron vigentes; a pesar de ello, las importaciones chinas estuvieron por encima de las mexicanas. China por su parte incrementó su inversión en el territorio mexicano.

Durante el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León, las relaciones económicas bilaterales México- China se intensificaron de manera acelerada. En el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 se estableció que se buscaría vínculos más estrechos con la República Popular China con el fin de multiplicar las

oportunidades de intercambio comercial con esa nación⁹². Por su parte el gobierno de China envió, el 5 de octubre de 1995, al primer ministro, Li Peng, en visita oficial a México, con el objetivo de reforzar los contactos económicos y diplomáticos entre las dos naciones.

A pesar de los esfuerzos para generar un mayor entendimiento entre ambos países, había tensiones en el ámbito comercial debido a las medidas anti-dumping aplicadas por el gobierno mexicano a China. De 1987 a 1994, los chinos ocuparon el segundo lugar de países con denuncias en contra (35 casos). En noviembre de 1994 se impusieron cuotas compensatorias del 51.4% y 129% a 277 fracciones referentes a maquinas, aparatos y material eléctrico originarios de China. De la misma manera, la importación de juguetes chinos tuvo cuotas de 2.58, 22.89, 46.92 y hasta 351%⁹³.

A pesar de la barreras arancelarias a productos de origen Chino, las importaciones provenientes de este país crecieron en mayor medida. Por ello la balanza comercial de México con China presentó entre 1995 al 2000 un considerable déficit comercial. Déficit que incrementaría para el 2006.

Se dieron cambios importantes en la relación comercial entre China y México, a partir de la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio en el 2001. En junio de ese mismo año, el entonces presidente Vicente Fox Quesada realizó una visita de Estado a China en búsqueda de firmar un convenio bilateral.

El gobierno mexicano no tenía ninguna objeción para el ingreso de China a la OMC; sin embargo, debido a la competitividad de productos chinos: textiles, confección de ropa, calzado, juguetes, plásticos, entre otros, se adoptó una actitud cuidadosa. En esa ocasión no se lograron resultados satisfactorios.

Las discusiones bilaterales continuaron hasta alcanzar un acuerdo final; entre algunos puntos destacan que China otorgó a México la aplicación del arancel más bajo al tequila y el mezcal, así como la denominación de origen para estos

⁹² Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, Secretaria de Hacienda y Crédito Público, 1995,p.14.

⁹³ “*Revista Comercio Exterior. Bancomext*” vol. XLV núm. 1, enero 1995, pp. 86-87.

productos. Asimismo, el gobierno mexicano inicialmente había solicitado un periodo gracia de 15 años para prepararse ante su ingreso y continuar con la aplicación de cuotas compensatorias a productos chinos. China por su parte propuso que fueran solamente 5 años y un trato similar al que ya le había sido concedido por la Unión Europea y Estados Unidos. Después de negociar ambas economías acordaron un plazo de 6 años⁹⁴.

El comercio total que en 1990 fue de 24,831 millones de dólares subió a 26, 126,397 millones de dólares en el 2006. Pero más que el aumento del comercio, sobresale el déficit que México mantiene en su relación de intercambio comercial con China. Mientras que en 1990 el déficit comercial era de 6,853 millones de dólares, en 2003 ascendió a 8, 426,223 millones de dólar y para el 2006 ascendía a 22, 750,173 millones de dólares que correspondía a más de la mitad en solo tres años⁹⁵.

Sólo en 2003, mientras México exportó a China mercancía por valor de 974,372 millones de dólares, importó de aquel país bienes por valor de 9, 400,595 millones de dólares; o sea que las exportaciones equivalen a solamente el 4.7 por ciento del valor de las importaciones. En el 2006 las exportaciones mexicanas a China fueron de 1, 688,112 millones de dólares y las importaciones fueron por un valor de 24,438,285 millones de dólares, lo que indica que del 2003 al 2006 las exportaciones hacia China crecieron solo 713,740 millones de dólares en tanto que las importaciones chinas aumentaron 15,037,690 millones de dólares, marcada diferencia⁹⁶.

En cuanto a la composición del comercio bilateral, la mayoría de los productos intercambiados entre México y China corresponden a bienes intermedios y finales de la industria electrónica, fruto de de la integración de ambos países a los circuitos mundiales de producción e intercambio de las grandes empresas transnacionales de esta rama.

⁹⁴ Bruce Gilley. “*Building a Wall or a Bridge*”. Far Eastern Economic Review, February 7, 2002,p.32.

⁹⁵ Maddison, A., **Chinese Economic Performance in the Long Run**, oecd Development Centre, París, p. 67.

⁹⁶ Ibid., 78.

En esta misma circunstancia encontramos la razón fundamental del aumento en las importaciones de productos chinos por parte de México, los cuales de 2002 a 2003 se incrementaron en más de 3,000 millones de dólares. Sólo en circuitos modulares, unidades de memoria y sus componentes, consolas lectoras/reproductoras DVD, consolas de videojuegos, impresoras láser, discos compactos (CD; CD ROM), aparatos receptores de radiotelefonía, transformadores, juguetes, máquinas para el procesamiento de datos y sus partes, aparatos fotográficos, videocámaras, entre otros. Estas compras no toman en cuenta el contrabando, las importaciones trianguladas con certificados de origen falsos que llegan vía los países con los que México tiene firmados acuerdos comerciales.

A partir de mediados de los noventa las exportaciones mexicanas incrementaron su valor. En el año 2003, México exportó a China predominantemente partes para aparatos emisores de radiotelefonía, además de partes para aparatos procesadores de datos, cerveza de malta, ciertos productos químicos e instrumentos de óptica y fotografía minerales de cobre. Estas categorías representaron más del 75% de nuestras exportaciones⁹⁷.

En septiembre de 2003, se establece el Grupo de Trabajo de Alto Nivel (GAN) entre funcionarios de comercio de China y México, mediante la suscripción de un Memorando de Entendimiento. El Acuerdo para el Establecimiento del Grupo de Trabajo de Alto Nivel (GAN) entre México y China, fue suscrito en septiembre de 2004, este formaliza el Memorando de Entendimiento del 2003.

Entre de sus principales objetivos es fortalecer la relación de comercio e inversión; propiciar un mayor intercambio de información para prevenir y combatir el comercio ilegal; promover las exportaciones mexicanas a China, y profundizar el entendimiento mutuo de las políticas industriales y de comercio entre ambas partes.

⁹⁷ Tadeo Berjon Molinares. “*El mercado de Joyería de Plata Mexicana*”, tesina, Secretaria de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero, 2001, p.6.

La primera reunión del grupo se celebró en enero de 2005, en la Ciudad de México. Uno de los principales resultados de la Primera reunión del GAN, fue el establecimiento de cuatro subgrupos de trabajo: Subgrupo de Promoción del Comercio y la Inversión; Subgrupo de Información Estadística Comercial; Subgrupo de Trabajo Técnico sobre el Estatus como Economía de Mercado de China en las investigaciones Antidumping y sobre Subvenciones; Subgrupo de Trabajo en materia de Política Industrial.

3.3 Implicaciones de la adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio.

La admisión de China a la OMC cambió, en todos sus sentidos, el panorama del comercio internacional. Sin embargo, es preciso recordar que en 1948 China formó parte de los 23 signatarios originales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En 1949 tras la revolución civil y el ascenso del régimen comunista se anunció su retiro de ese mecanismo comercial.

En 1986, después de transcurrir casi cuarenta años, el gobierno chino notificó al GATT su deseo de reingresar. Un año después, se estableció un grupo de trabajo para analizar el régimen del comercio de mercancías en China, el cual se convirtió en 1995 en parte de la OMC⁹⁸.

En una primera etapa del proceso de admisión de China a la OMC se dieron constantes rechazos a su ingreso porque se consideraba que China no había cumplido con la normatividad del organismo, en tanto en su versión uno (GATT) como dos (OMC). Explicación que era válida, si se considera que, hasta el inicio de la Ronda de Uruguay, las negociaciones se habían centrado en aranceles y, posteriormente, sobre el marco regulatorio, medidas no arancelarias y demás instrumentos. China aplicó una estrategia de reducción gradual de su estructura y nivel arancelario, así como la adopción del sistema de armonización arancelario

⁹⁸ Villena Karla, “Historia de la adhesión de China a la OMC”.Revista ANIERM, Año 19, núm. 229, octubre de 2001, p.21.

(1992). Paralelamente, avanza en la conformación de su marco regulatorio y en su descentralización económica, para eliminar las barreras no arancelarias.

Considerando sólo estos avances, China ya podría acceder al organismo sin embargo, como este decidió incorporar, a raíz de la Ronda de Uruguay, un amplio espectro de temas relacionados con el intercambio comercial, ya no sólo la liberalización y marco regulatorio fueron considerados importantes. También fueron importantes las medidas antidumping, los productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, las salvaguardas, las barreras no arancelarias, la agricultura, los productos tropicales, los textiles, los derechos de propiedad intelectual-industrial, los artículos del GATT, las subvenciones, las medidas en materia de inversiones, la solución de diferencias, la transferencia de tecnología y los servicios, especialmente los financieros. Con esta nueva temática, la problemática para el reingreso se complicó.

La negociación del protocolo de adhesión resultaría lenta y compleja, alrededor de 15 años, como resultado de las negociaciones bilaterales privadas entre China y los países miembros de la OMC. México fue el último en firmar el acuerdo el 13 de septiembre de 2001, un día antes de que el Protocolo fuera aprobado por el pleno del grupo de trabajo.

El 11 de noviembre de 2001 China se convirtió oficialmente en el miembro número 143 de la OMC, las consecuencias para China resultaron diversas e implican grandes retos y periodos difíciles en el sector agropecuario, el bancario e industrial, las telecomunicaciones, los seguros, la metalurgia y la industria automovilística ya que su entrada a la OMC implicó abrir totalmente al exterior sin encubrirse detrás de las barreras arancelarias o no arancelarias⁹⁹.

Al adherirse a la OMC China adquirió una serie de compromisos que tienen como fin abrirse completamente al mercado internacional, aquellos sectores protegidos por el Estado empezaron a dejar de serlo, en plazos determinados. Las empresas

⁹⁹ Lourdes Gonzalez Perez. “*El voto mexicano, clave para el ingreso de China a la OMC*”. El Financiero, jueves 7 de junio de 2001, p.1.

chinas, tanto estatales como privadas, además de competir contra la variedad de importaciones van a disputar su posición frente a las empresas extranjeras y los sectores económicos que han sido protegidos por décadas, como el de telecomunicaciones y bancario, se deberán abrir casi en su totalidad.

Del mismo modo, se vislumbraron dos consecuencias: la liberalización del sistema de exportaciones e importaciones y la ampliación del campo de operación permitido a los extranjeros en venta al menudeo en el mercado doméstico.

La primera comprendía la eliminación del sistema de permisos y cuotas hasta el 2004, lo que equivale a eliminar el status de derecho de importación y de exportación hasta ahora conferido selectivamente a ciertas empresas, principalmente estatales así como la reducción progresiva de los aranceles de importación aplicados a la mayoría de los productos industriales y agrícolas¹⁰⁰.

Con relación a las normas sanitarias y fitosanitarias y las barreras técnicas al comercio, China también las ha acatado plenamente después de la adhesión. Todos los requerimientos en licencias de importación y exportación serán consistentes con las reglas de la OMC; se eliminarán todos los subsidios prohibidos. Estas medidas se tomaron para evitar que los compromisos de China referentes al acceso al mercado sean contrarrestados por las barreras no arancelarias

China también aceptó, aunque de manera renuente, algunas disposiciones discriminatorias en su protocolo de adhesión que pueden ser usadas para limitar el acceso de sus exportaciones a los mercados externos. Estas disposiciones, generalmente, violan el principio de no discriminación de la OMC y probablemente será una gran fuente de disputas comerciales entre China y sus socios comerciales.

La primera de estas medidas es el mecanismo transitorio de salvaguarda para productos específicos. A diferencia de la regla general de salvaguardas de la

¹⁰⁰Villagran Francisco, “China: Un aliado para México”. Revista Negocios Internacionales. Bancomext, Año 10, num. 108, marzo del 2005, p.6.

OMC, este mecanismo se enfoca sólo sobre los productos chinos. Los socios comerciales de China pueden imponer restricciones a las importaciones chinas sobre la base de la distorsión o amenaza de distorsión de mercado causado por las importaciones china, mientras que con arreglo a la normativa estándar de la OMC, solo pueden imponerse restricciones si existe daño grave o amenaza de daño grave.

Además, si un país invoca el mismo mecanismo de salvaguardia en contra de China, otros países pueden también iniciar acciones para evitar el desvío de las exportaciones chinas a su territorio sin necesidad de demostrar que existen distorsiones en el mercado. Este mecanismo estará en vigor durante los primeros 12 años del acceso de China a la OMC.

Aunque todas las cuotas aplicables a las exportaciones chinas de textiles y vestido debieron haberse eliminado el 1º de enero de 2005, hasta finales del año 2008 estará en vigor un nuevo mecanismo especial de salvaguardia que permite a los países importadores limitar las importaciones de China cuando den lugar a distorsiones en el mercado¹⁰¹.

A los exportadores chinos se les puede acusar de *dumping* como a las economías que no tienen un sistema de mercado. Los importadores pueden usar los precios o los costos de productos similares a en terceros países, en lugar de los precios de los productos chinos, para determinar si las empresas chinas están realizando prácticas de *dumping* con sus productos. Se pueden utilizar metodologías similares para determinar si los exportadores chinos están recibiendo subsidios.

Un mayor acceso a los mercados externos es el beneficio más inmediato de la adhesión de China a la OMC. Se le otorgó de manera permanente el trato de nación más favorecida por otros miembros de la OMC, con lo que podrían mejorar las oportunidades comerciales de empresas chinas al facilitarles la entrada en

¹⁰¹ Moore Mike, *La conferencia ministerial de la OMC aprueba la adhesión de China, Informe de la OMC*, PRESS/252, noviembre 2003.

nuevos mercados. Dado el aumento de las acusaciones de *dumping*, la aplicación de salvaguardias y subsidios protectores, la entrada a la OMC introduce a China a un esquema legal que evita las decisiones arbitrarias de cualquier país.

La competencia de China será más intensa con los países cuyas exportaciones presentan una estructura similar a la de China, mientras cabe esperar una mayor complementariedad con los países con capacidad para suministrar los productos en los que la economía china no goza de una ventaja competitiva. En América Latina, México ha sido el país, probablemente más afectado por la competencia de las exportaciones de China, habida cuenta de la proporción de manufacturas en sus exportaciones.

La mayoría de los estudios realizados defienden que la incorporación de China a la OMC ha tenido un impacto general positivo sobre su economía, el cual se manifiesta en un aumento de las relaciones comerciales a nivel internacional que han provocado una disminución de los precios interiores y un aumento de los niveles de renta, de tal forma que todo ello ha generado un mayor bienestar. Pero las consecuencias de la mayor apertura comercial difieren entre sectores, así han salido beneficiados aquellos más orientados a la exportación (como el sector textil y el de la confección) y perjudicados el sector agrícola y aquellos más intensivos en capital (como el sector de la maquinaria y el de la automoción), que tradicionalmente habían sido sectores muy protegidos de la competencia exterior.

Tal y como defiende la teoría clásica, la liberalización de la economía y la intensificación de las relaciones comerciales hace que cada país se especialice en la producción de aquellos bienes y servicios en cuya realización es más eficiente. Todos los estudios coinciden señalar, que en el caso chino, son las industrias ligeras intensivas en mano de obra (como el textil, la confección, el calzado y otros) las que se beneficiaron en mayor medida de la apertura comercial, puesto que son los más competitivos.

El efecto positivo de la entrada de China en la OMC sobre estos sectores se debe a que éstos se beneficiaron de la importación de maquinaria y componentes a más

bajo precio y pudieron colocar sus productos en mercados exteriores (como consecuencia de la inclusión de China en el “Acuerdo de Comercio de Textiles”), hasta el momento inaccesibles.

En oposición a lo observado en el sector textil y de la confección chino, la inclusión en la OMC perjudicó a ciertos sectores, concretamente al sector agrícola y a los sectores intensivos en capital. El fuerte crecimiento económico registrado por China en las dos últimas décadas había provocado una pérdida de peso de la agricultura en el total de la producción nacional, y a partir del 2001, se producirá un importante aumento de las importaciones de productos agrícolas. Por otro lado los sectores intensivos en capital se verán perjudicados por la apertura, fundamentalmente, porque China, como otros países en desarrollo, no tiene ventaja comparativa en industrias ricas en tecnología. En ambos casos se confirma que los sectores económicos que salieron perdiendo fueron aquellos que tradicionalmente habían estado muy protegidos y que, una vez que se produce la rebaja arancelaria, ven incrementadas de manera significativa las importaciones de productos sustitutivos a un menor precio.

De todas formas, y aunque el impacto de las importaciones sea mayor, hay que tener presente que como consecuencia de la mayor liberalización es posible que se produzca un aumento futuro de las exportaciones de productos intensivos en capital. Es más, al respecto, “el Banco Mundial afirmaba como China progresará rápidamente de un modelo de producción basado en las manufacturas intensivas en mano de obra hacia la fabricación de maquinaria y tecnología intermedia”.

A pesar de que se suele considerar que la entrada de China en la OMC ha provocado un aumento extraordinario en las exportaciones de este país, en prácticamente todos los sectores, las importaciones crecen en mayor proporción que las exportaciones tras el ingreso en el organismo internacional. Esto se observa especialmente en aquellos sectores que habían estado afectados por elevados aranceles prohibitivos, como el tabaco y las bebidas alcohólicas o los

automóviles. En estos sectores la variación estimada en las importaciones con el ingreso en la OMC es muy superior al escenario inicial sin OMC¹⁰².

A la hora de analizar los cambios que provocaría, en el resto del mundo, la entrada de China en la organización internacional es importante diferenciar entre países desarrollados y países en desarrollo.

En un primer momento se consideró que el impacto sobre los países desarrollados sería claramente positivo puesto que se beneficiarán de un mejor acceso al mercado chino y, además podrán importar manufacturas a un menor precio. Sin embargo, este efecto se vio, en cierta medida, limitado debido principalmente a que el volumen de comercio de países como Estados Unidos y la Unión Europea con China es aún reducido (a pesar del gran aumento experimentado en los últimos años) en relación al que mantienen con el resto de países desarrollados y a que estos países desarrollados ya ofrecían a China condiciones de acceso iguales al resto de países, salvo en ciertos sectores clave como el textil.

Será en sectores como el textil, la confección, los juguetes y otras industrias ligeras en los que la adhesión china tuvo una mayor consecuencia para los países desarrollados, ya que al permitirse la libre importación de los mismos a un menor precio dejó a la industria de estos países en una situación muy complicada puesto que los productos nacionales son mucho menos competitivos.

En muchos países en desarrollo existía cierta reticencia al ingreso de China en la OMC. Esta reacción ya se observó en el Acuerdo de Adhesión de China a la OMC y se mantuvo posteriormente dando lugar a movimientos diplomáticos de todo tipo. Generalmente, los países que ponían más inconvenientes a la apertura de sus mercados a los productos chinos eran aquellos que habían logrado ya un mayor nivel de desarrollo y trataban, de esta forma, de proteger a sus respectivas industrias nacionales en sectores como calzado, textil, confección, materiales de construcción y productos industriales varios. Entre ellos figuraban Turquía, Eslovaquia, Argentina y, sobre todo, México. De todas formas dentro de los países

¹⁰²www.avalon.utadeo.edu.co/comunidades/grupos/asiapacifico/uploads/ingreso_china_omc_efecto_latinoamerica. Fecha de consulta 5 de mayo del 2008

en desarrollo podemos diferenciar entre “ganadores” y “perdedores” con la incorporación de China al organismo internacional. Entre los países más beneficiados por dicha adhesión destacan Corea, Singapur y Taiwán, es decir, países capaces de suministrar bienes intermedios, intensivos en capital o con un cierto contenido tecnológico. Estos países se verán beneficiados por la mayor liberalización comercial y por la apertura en la inversión extranjera directa de la economía china.

Los países en desarrollo más perjudicados por la adhesión de China a la OMC serán aquellos que mantienen unas estructuras económicas similares a las de China y que se convierten así en competidores directos en mercados como Estados Unidos, Japón o Europa. La entrada de China en la OMC representa para estos países una amenaza, en la medida en que los productos chinos son extremadamente competitivos y pueden desplazarlos parcialmente de los mercados. Los países que se encuentran en esta situación son, mayoritariamente, exportadores de textiles y de productos de confección. Son países en esta situación, por un lado, Marruecos, Túnez y Turquía, que temen verse desplazados de los mercados europeos; y, por otro lado, México y los países del Caribe y de América Latina, que en este caso se verían desplazados del mercado estadounidense.

En definitiva, el mejor acceso de China a otros mercados tras su ingreso en la OMC puede afectar negativamente a las perspectivas de crecimiento de las exportaciones de algunos países en vías de desarrollo. Serán sus competidores más directos y sin claras ventajas de acceso a terceros mercados los que, en principio, saldrán más perjudicados. De todas formas la clave de la mayor influencia de esta liberalización económica de China sobre el resto de países reside en cómo sea la importancia del sector textil en los mismos. Por ello en aquellas economías en las que el sector textil juega un papel muy relevante la preocupación ante la apertura comercial de china es mayor.

Algunas de las medidas de México a raíz del ingreso de China a la OMC, fueron que México mantendría medidas *anti-dumping* contra importaciones chinas.

México fue el único país en lograr 6 años de prórroga para que China no pueda llevar ante un panel a México por aplicaciones de medidas restrictivas.

Los productos protegidos son: bicicletas, calzado y partes para su manufactura, cunas de bebe, candados de cobre, cerraduras de puerta, conexiones moldeables de acero, encendedores de bolsillo no recargables, fluorita, furazolidones, herramientas textiles, entre otros.

La llamada "Cláusula de Paz" fue negociada en el 2001 en el seno de la OMC (año de ingreso de China a la organización) y se acordó que México estaría facultado para emprender medidas proteccionistas hasta el 2007 sin que el país asiático fuera capaz de llevar el asunto al mecanismo de solución de controversias.

El fin del plazo acordado en 2001, significa que México tiene la obligación de comenzar a revisar, conforme a las reglas de la OMC, las cuotas compensatorias de aproximadamente mil fracciones arancelarias (16 grupos de fracciones), relacionadas con 17 industrias. El efecto más inmediato es que México tendrá que eliminar las cuotas compensatorias que hoy día se aplican si es que China llevará las demandas al panel de resolución de controversias de la OMC.

Cabe mencionar que la eliminación de salvaguardas a productos chinos no es un tema nuevo ni algo al que habrá dar respuesta de manera súbita debido al fin de la cláusula de paz entre México y China. Desde el 2001, la Secretaría de Economía ha venido eliminando la protección a diversos productos de origen chino, tales como: conexiones de hierro maleable, neumáticos, cámaras para bicicleta, vajillas, algunos químicos orgánicos, y recientemente, furazolidona. Además, hay otras industrias en donde, si bien no se ha eliminado la protección a los productos, se encuentra pendiente el fin de la revisión de las cuotas compensatorias aplicadas a las importaciones chinas y por ende, es un proceso que se ha iniciado desde tiempo atrás. Este es el caso para algunos productos mencionados en el párrafo anterior.

Por último, es importante señalar que la protección mexicana a dichas importaciones se mantendrá, probablemente, de 12 a 18 meses más. Esto debido a los procesos de revisión pendientes y a las solicitudes que las industrias afectadas han presentado ante la Secretaría de Economía para no eliminar las salvaguardas. No obstante, el fin de la Cláusula de Paz tiene consecuencias importantes para la relación comercial entre ambos países ya que tanto el gobierno chino, a través de la impugnación en la OMC, así como los productores e importadores ubicados dentro del territorio nacional, a través de amparos, contarán con los canales formales para solicitar la exención y eliminación de cuotas compensatorias.

Lo anterior añadió un conjunto de retos para México en dos sentidos. Por un lado, el incremento de la competencia de los productos de origen chino en sus mercados naturales y en el local. Por el otro, plantearse la posibilidad de aprovechar el nuevo régimen del comercio con reglas más precisas y transportes para poder insertarse dentro del crecimiento de mercado interno en China.

Parece ser que el único sector que ve un impacto positivo tras la entrada de China a la OMC, con más elementos objetivos, es el sector agroalimentario de México. Los alimentos procesados mexicanos en particular hortalizas y frutas, tendrán la posibilidad de penetrar en el mercado chino en el mediano plazo, pues existe una gran oportunidad ya que este tipo de alimentos no es una de las fortalezas de China, y si es un sector del cual China depende de las importaciones.

Existen productos que se podrían exportar a China, como lo son: aguacate, papaya, garbanzo, melón, mango, café descafeinado, jugo de naranja, y de otras frutas, fresa, uva, sandía, productos carnicol y embutidos, mariscos, galletas dulces y algodón cardado.

No obstante este potencial nicho de mercado, las exportaciones agroalimentarias a China están dominadas por la cerveza de malta, que en el año 2000 fue de 4.33 millones de dólares, lo cual representó el 91.4% del total de las exportaciones agroalimentarias a China.

Sin embargo este sector, se verá favorecido con la entrada de China a la OMC, ya que el arancel que paga México es 7.5 yuanes por litro, cuando el arancel más favorable que impone China es de 3.5 yuanes por litro, lo cual tendrá que cambiar con base en la cláusula de Nación más Favorecida. Y así como en el caso de la cerveza de Malta, en casi todos los demás productos agroalimentarios, México saldrá ganando por la reducción de aranceles obligada¹⁰³

¹⁰³ El financiero, “Beneficiara al agro nacional el ingreso de China a la OMC. Es una gran oportunidad para la venta de frutas y hortalizas: CNA.”El Financiero, 20 de septiembre del 2001.p.16.

4. RETOS Y PERSPECTIVAS.

4.1 MEXICO Y CHINA en LA ATRACCION DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.

La competitividad de un país depende de la capacidad que tenga su industria para añadir valor a un menor costo y desarrollar nuevos productos y formas de hacer las cosas. En el nivel mundial la competencia entre las empresas hace que aumente la necesidad de cambio, lo que las lleve a buscar la mejor ubicación de sus procesos productivos y, entonces obtener una ventaja; así, el beneficio para las empresas multinacionales provienen de enfrentarse a rivales fuertes, proveedores eficientes y a una demanda local y externa amplia. Asimismo, los gobiernos de cada país desempeñan un papel crucial para la creación, transferencia y asimilación de las ventajas competitivas, mediante el establecimiento de programas, incentivos y reformas estratégicas de fomento para la IED y, en general, de creación y actualización de las ventajas competitivas de cada industria.

Lo que contribuya a que los países tengan o no éxito competitivo son: las diferencias en los regímenes de participación de inversionistas extranjeros, el tamaño del mercado interno y su crecimiento, costos laborales y de operación, calidad de la fuerza de trabajo, economías de aglomeración, costos de transportación, incentivos fiscales para la IED, productividad, vínculos culturales y geográficos, disponibilidad de recursos naturales, sistemas de proveedurías, fortalezas de la moneda, infraestructura, disponibilidad y costos de servicios complementarios, sistemas aduaneros, estructura económica, compromiso corporativos, instituciones e historia, entre otros¹⁰⁴.

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

¹⁰⁴ Bacon Frances. **En la cima del mundo**, Instituto Matias Romero, Secretaria de Relaciones Exteriores, 2005, p.80.

Es decir, no hay una ventaja global para un país ya que de acuerdo con Porter, “ningún país puede ser competitivo en todas las industrias, los países triunfan en un sector específico debido al mayor dinamismo y competencia”.

Las reformas económicas chinas y sus ventajas netas le permiten ser uno de los países con mejor imagen en el exterior en los últimos años, reflejándose en la amplia atracción de empresas mundiales hacia su territorio. Empresas de países como Estado Unidos, Japón, del Este Asiático y, en menor medida, de la Unión Europea, han trasladado sus operaciones hacia dicho país para alcanzar la cifra de 25 000 empresas de capital extranjero, en su mayoría maquiladoras.

En el caso mexicano, a partir de 2001, la pérdida de competitividad en algunos factores, al compararlos con China, ha provocado no sólo que la atracción de nuevas empresas sea limitada, sino que un importante número de las que tenían actividad dentro del territorio nacional emigraran principalmente hacia ese país.

A continuación se presentan diferentes factores, agrupados de acuerdo con la esquina del diamante de Porter; determinantes en la atracción de empresas extranjeras.

CONDICIONES DE LOS FACTORES.

Costos de la mano de obra: “la gran ventaja China” sobre México y muchos otros países en desarrollo. Las empresas internacionales buscan en todo el mundo, de manera precisa, los factores de producción más baratos puesto que la reducción de algunos centavos de dólar por unidad producida puede significar la maximización de sus ganancias. Así, en China se encuentran uno de los costos laborales más económicos para las empresas que hacen uso intensivo de la mano de obra “semi capacitada” para la exportación. Ante esta ventaja, muchas maquiladoras se han trasladado hacia ese país de el lejano oriente, donde los salarios pueden ser de un dólar por hora, mientras que en México los trabajadores pueden ganar tres dólares la hora, los que es dos veces más del costo en China.

En cuanto a Infraestructura China inició en la década de los noventa enormes proyectos de infraestructura en ferrocarriles, aeropuertos, carreteras, telecomunicaciones, puertos, entre muchos otros. Dicha inversión, se ha dado de manera gradual, planeada, consistente y en grandes montos. Su disponibilidad para estos proyectos permite transportar los productos de manera rápida y a bajo costo a lo largo del territorio. En México, la falta de proyectos estratégicos se ha convertido en una limitante de la competitividad de las empresas, principalmente en lo relativo a carreteras fronterizas y red ferroviaria. En cuanto a la oferta de servicios de electricidad y de telefonía, los costos industriales de electricidad en China representan 70% de los de México, mientras que los costos telefónicos en nuestro país son solo 20% de los que tienen que pagar las empresas instaladas en China.

La ubicación geográfica muestra una proximidad de México con Estados Unidos, principal importador del mundo, todavía es una ventaja competitiva para las empresas que ubican su producción en nuestro país, por los bajos requerimientos de inversión en inventarios y envíos rápidos. Para China, la vecindad que guarda con Japón, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, entre otros, le permiten participar en una de las regiones económicas más dinámicas del mundo con iguales ventajas que México pero en esa región.

En cuanto a los recursos naturales los dos países pueden ofrecer a las empresas extranjeras una inmensa cantidad de recursos naturales para su utilización en el proceso productivo a costos relativamente bajos (agua, electricidad, carbón, acero, tierras, cobre y petróleo).

El trabajo altamente calificado incrementa la producción y facilita las operaciones de tecnología avanzada. Las empresas de Estados Unidos, Japón, Unión Europea y del Este Asiático, principales inversionistas en México y China, hacen uso intensivo de la mano de obra calificada. De esta manera, la mayor disponibilidad de este tipo de fuerza de trabajo en México le otorga una ventaja respecto del país

asiático. Asimismo, los costos de la mano de obra calificada en México son de niveles relativamente bajos en el nivel internacional.

Dentro de los recursos para la inversión el progreso económico de todo país, requiere que las empresas inviertan en proyectos productivos. La tasa de inversión de un país estará determinada, en buena medida, por el costo del capital. De esta manera, en 2000, las empresas chinas disfrutaban de una ventaja competitiva respecto a las instaladas en México, puesto que tenía mejores condiciones para poder obtener dinero para sus inversiones (derivado de las tasas de ahorro), motivando, en contraste con México, la creación de nuevos negocios que se reflejo en un aumento en las participaciones de mercado¹⁰⁵.

CONDICIONES EN LA DEMANDA.

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

El tipo de cambio es un factor externo en el cual las empresas poco pueden influir, es una variable que puede desempeñar un papel fundamental en la competitividad de las compañías con actividad comercial internacional. La fortaleza de las monedas de los dos países respecto al dólar, desde finales de la década de los noventa, ha restado competitividad a sus exportaciones, aunque en mayor medida para los productos mexicanos. La apreciación del peso mexicano alcanza 20% que no solo significa un precio alto de las exportaciones sino una

¹⁰⁵ Neme Castillo Omar. **La competencia entre México y China**, Miguel Ángel Porrua, 2006,p.71 a 74.

mano de obra más costosa y mayores gastos de operación para la empresas extranjeras, volviéndola así menos rentable.

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

El desempeño macroeconómico mexicano, si bien de estándares aceptables, en particular en la segunda mitad de los años noventa, no alcanza los niveles de la economía china; la tasa de empleo es solo de 40% de la población total, el ahorro interno representa 13% del ahorro chino, la deuda pública interna y externa, significa 30% del PIB, la inflación aunque muestra una tendencia a la baja, es de niveles altos si se compara con la de los países más avanzados, asimismo, las reservas internacionales alcanzan niveles importantes pero menores a las chinas, y mantiene el pesado déficit comercial y de la cuenta corriente. De esta forma, aunque los dos países han registrado avances importantes en su ambiente macroeconómico, es China la que tiene ligera ventaja en este aspecto ya que garantiza un buen ambiente para la inversión.

Los demandantes sofisticados dentro del mercado nacional presionan a las empresas para alcanzar estados más elevados en términos de calidad del producto, características y servicio. En este sentido, la composición del mercado interno mexicano ha creado y sostenido una ventaja competitiva respecto a China.

La razón precio/ calidad de las manufacturas mexicanas en comparación con los productos extranjeros importados es mayor que para el caso chino. Esta situación significa simplemente que las empresas mexicanas exportadoras de estos bienes pueden disfrutar de una mayor demanda en terceros mercados si se continúa con un proceso de sofisticación.

INDUSTRIAS RELACIONADAS Y DE APOYO.

En las economías de aglomeración las empresas manufactureras internacionales generalmente llegan a ser más eficientes debido a las economías de aglomeración, ya que la vinculación con las empresas cercanas permite maximizar las capacidades de todas las empresas y en consecuencia mejorar la eficiencia empresarial. De esta forma, el establecimiento de redes productivas y comerciales en México, principalmente en la zona fronteriza, permiten una comunidad empresarial con mayor grado de integración, interdependencia y sofisticación entre este país y Estados Unidos, su principal destino para las exportaciones.

En la proveeduría Internacional la industria maquiladora en ambos países necesita de insumos, que en su mayoría son importados debido a la cercanía de integración de cadenas de valor en cada nación. En México, la industria nacional abastece solo 2.5% de los requerimientos de insumos de la industria maquiladora de exportación. Lo anterior se debe a la falta de compañías nacionales con certificados de calidad y estándares internacionales de precio y servicio que resta competitividad a las empresas extranjeras, puesto que se ven obligadas a importar los insumos a aranceles de hasta 3%. En China, la situación es ligeramente mejor debido a la ola de relocalización de la producción hacia ese país un número importante de proveedores internacionales se han establecido en ese mercado otorgándoles un lugar competitivo para su reubicación en ese país.

La reducción en los costos del transporte marítimo internacional han minimizado la ventaja mexicana de ser vecino de la economía más grande del mundo. Sin embargo, el tiempo de entrega, la distancia por recorrer y los problemas que se pueden presentar en ese lapso pueden ser elementos decisivos en la ubicación

para favorecer a México, con respecto a las empresas que busquen exportar a Estados Unidos.

Estrategia de las empresas, estructura y rivalidad.

Los objetivos y orientación de las empresas de cada país tienden a incrementar la competitividad de las industrias en las que participan. En México, con el impulso proveniente de la apertura comercial en 1994 con el TLCAN, las empresas enfrentan una competencia internacional, cada vez mayor, en su propio mercado, por lo que se han visto obligadas a establecer estrategias tendientes no solo a la defensa del mercado interno, sino también han incrementado su presencia en mercados extranjeros. Esta situación ha sido posible por las ventajas competitivas que muestran ciertas industrias.

La rivalidad interna entre las empresas instaladas en China hasta antes de su ingreso a la OMC era prácticamente nula; sin embargo, después de su participación, un número mayor de empresas extranjeras ha tenido actividades productivas en ese país asiático por lo cual las empresas que operan las industrias con menores ventajas competitivas (intensivas en mano de obra) tendrán que reorientar ciertas metas y objetivos, al menos en el corto plazo. Con esto, inicialmente perderán ventajas que posiblemente se vean reflejadas en sus cuotas de mercado, no obstante, existe una elevada cantidad de compañías de procedencia extranjera, tanto en ese país como en México, sujetas a objetivos establecidos por la matriz, la cual disfruta de otras ventajas competitivas y que muestran un compromiso claro de producción y exportación; por lo que su respectiva participación en mercados internacionales puede mantenerse incluso crecer.

La productividad de las empresas globales es fundamental para participar en mercados internacionales sumamente competitivos, ya que es otro de los factores de gran peso que puede representar una venta para México y China. Aunque los dos muestran niveles de productividad bajos respecto al de los países más desarrollados, es nuestro país el que guarda una ventaja en este aspecto. La

productividad total en México durante 2001 fue ocho veces mayor con respecto a la de China y la productividad en el sector manufacturero casi la duplicó. Esto le permite a las empresas producir la misma cantidad a menor costo o más a igual costo. Sin embargo, China muestra tasas de crecimiento de la productividad mayores a las mexicanas, que le permiten reducir la brecha entre ambos países y así captar más inversión extranjera.

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

En general, la forma en que las empresas se relacionan con los trabajadores y el poder de negociación de los sindicatos constituye una ventaja para las empresas. De esta manera, en nuestro país, las relaciones laborales, disputas entre trabajadores y patrones, y la motivación para trabajar no representan un limitante para la competitividad empresarial, asimismo las regulaciones al trabajo son relativamente flexibles como para evitar incremento en costos. Sin embargo, las leyes laborales chinas son extremadamente rígidas. En ese país, la creación de sindicatos independientes está prohibida, los trabajadores de las empresas extranjeras deben afiliarse a la única organización que hay, llamada Federación China de Sindicatos, controlada por el partido comunista. Es decir, las negociaciones laborales de las empresas se dan con el Partido Comunista y no con los trabajadores, estos están limitados para actuar de manera independiente

convirtiéndose en un ventaja para las empresas extranjeras en lo relativo al incrementos salariales y otros¹⁰⁶.

Gobierno.

La adhesión de China a la OMC es una de las ventajas más importantes de este país en relación con México. Implica la adopción de las medidas de comercio multilateral de acuerdo los lineamientos de tal organización, principalmente la apertura de su mercado a una mayor competencia, la eliminación de las subvenciones, reducción de aranceles y de las barreras no arancelarias y la eliminación del trato preferencial. Lo que tendrá un efecto positivo en la producción y exportación chinas al captar flujos masivos de inversión extranjera. Sin embargo, esto se dará de manera gradual, debido a que el gobierno chino tiene que realizar reformas a las leyes, instituciones y empresas para cumplir con las obligaciones derivadas del ingreso a dicha organización.

La planeación industrial china ha sido congruente con los objetivos y capacidades de sus empresas. Ha fomentado la participación de la inversión extranjera en la economía nacional para competir en mercados internacionales por medio de incentivos fiscales, arancelarios y estructurales. Dicha estrategia se formula para lograr objetivos a largo plazo, a diferencia de México, donde una política similar busca tener éxito en el corto plazo, acelerando los programas de fomento sin establecer bases sólidas y de esta manera se restringe la competitividad a las empresas ahí instaladas al compararla con la política industrial china.

Las aduanas tienen, entre otras funciones, el despacho de mercancías, exportadas o importadas, y la tramitación de los respectivos pedimentos. El sistema aduanero mexicano presenta ciertos problemas en su operación: poco personal y mal capacitado, escasos recursos para convertir el contrabando, horarios rígidos, discrecionalidad en la toma de decisiones, burocracia excesiva lentitud y, recientemente, una sobre regulación en las operaciones de las

¹⁰⁶ Neme Castillo Omar. **La competencia entre México y China**, Miguel Ángel Porrua, 2006,p.76 a 79.

empresas para evitar el contrabando y un nuevo cobro por cada pedimento. De esta manera, los costos de las empresas por mantener actividades de comercio exterior en México se incrementan. En el país asiático, las aduanas registran un desempeño similar aunque más eficiente; son más flexibles en sus operaciones, más veloces en la tramitación de pedimentos y despacho, cuentan con personal capacitado, tecnología más avanzada y servicios conexos a precios competitivos, lo que de manera global tiende a reducir los costos involucrados en esta actividad.

Un aspecto que podría ser determinante en el futuro de la actividad comercial de las empresas instaladas en México o China, es la diversidad de tratados y acuerdos a los que tienen acceso. El hecho de que México sea uno de los países con mayores tratados comerciales, representa un elemento que puede ser decisivo para la inversión extranjera de origen distinto a Estados Unidos, para acceder a un mercado de cerca de 500 millones de habitantes de forma preferencial respecto a otras naciones y, principalmente, al de Estados Unidos y la Unión Europea. Una de las principales ventajas mexicanas es la competitividad arancelaria derivada de dichos tratados, que le permite integrarse en bloques regionales de comercio.

Así, entre las ventajas de apertura comercial mexicana se encuentran: 1. La madurez del TLCAN, que a los diez años de la entrada en vigor gran parte de los bienes se encuentran en sus últimas fases de desgravación, lo que significa que las mercancías que se importan o se exportan en México y que son originarias del TLCAN, entran desgravadas o con un arancel reducido; 2. El Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea (TLCUE), representa la posibilidad de realizar importaciones y exportaciones de bienes originarios de esta región, con tasas preferenciales que incluso pueden llegar a estar exentas. En el caso de China, las estrategias de desarrollo se han dirigido al logro de una mayor apertura y participación en organismos de cooperación regional con Sudeste Asiático, Asociación del Sudeste Asiático (ASEAN). Asimismo, ha propuesto firmar un acuerdo de libre comercio con Corea y Japón que le permitirá acceder a los mercados más dinámicos de Asia con ventajas arancelarias que ningún otro país

disfruta. Es decir, este país pretende establecer una política comercial de largo plazo que permita disminución gradual de los aranceles de manera bilateral y multilateral. Con esto se elimina la desventaja de ser una economía no integrada en bloques comerciales.

Otro de los factores más importantes para captar la inversión de empresas manufactureras extranjeras son los estímulos que les conceden los gobiernos para su instalación y operación. Así, para promover su establecimiento, China ha ofrecido impuestos especiales y programas atractivos para el uso de la tierra, principalmente en las zonas costeras. China ofrece terrenos sin costo para la instalación de las empresas y se exenta completamente el pago de registro de la propiedad. Al mismo tiempo, se crearon programas de fomento a las exportaciones de empresas manufactureras “facturación de impuestos”, por mencionar alguno, el cual permite a una empresa extranjera que compra insumos nacionales, dentro de un rango de inversión, que puede clasificarse entre las importaciones con aranceles exentos, en consecuencia el impuesto al valor agregado de ese insumo se elimina totalmente.

Por otro lado, México ha promovido la inversión de empresas foráneas mediante reglas claras estipuladas en los tratados comerciales suscritos que significan mayor seguridad jurídica para esos capitales; ha utilizado incentivos especiales, tales como el sistema de depreciación acelerada para ciertos tipos de inversión, reducciones en el pago de impuestos a empresas extranjeras que inviertan en determinadas áreas; a llevado a cabo programas de fomento a la exportación de bienes manufacturados que incluyen incentivos fiscales y no fiscales. En el nivel regional, algunos estados, principalmente los de la frontera norte, garantizan reducciones en el pago de impuestos locales. Se ofrecen terrenos para la instalación de manufacturas a bajos costos, pero no sin ellos como en el país asiático; al mismo tiempo que sólo se promueve una reducción en el pago de registro de la propiedad mientras que en China este se exenta. En general, los estímulos son similares en los dos países pero con mayor alcance en China, en este aspecto es el país del lejano oriente quien guarda una ventaja respecto a

México lo cual permite que mayor número de empresas manufactureras se instalen en su territorio.

La participación tanto de México como de China en la economía internacional les obliga a realizar y consolidar reformas estructurales de sus mercados para ampliar el alcance sus ventajas competitivas y lograr las bases para un crecimiento sostenido. Entre las reformas a realizar están la legal, fiscal, administrativa, financiera, energética, laboral, política, del campo, de las empresas públicas y del transporte. Para China, es fundamental completar la reforma de las empresas propiedad del Estado. Se necesita eliminar la interferencia estatal en estas, otorgarles completa autonomía, establecer estándares internacionales de administración y contabilidad, y participar en el mercado accionario, lo que se traduciría en un gran incremento de la competitividad de las mismas y posiblemente en una mayor participación en las cuotas de exportación en los mercados internacionales. Asimismo, la reforma laboral en los dos países permitiría un aumento en la productividad de la mano de obra, lo que atraería mas empresas a su territorio para aprovechar esta reducción de costos. También, tanto para México como para China, la reforma fiscal generaría, entre otras, una mejor asignación de créditos fomentando el desarrollo y la competitividad empresarial. Estas reformas se encuentran estancadas en nuestro país, mientras que en China están avanzando con velocidad. Por lo tanto, el país que logre estas reformas en estos sectores de manera pronta, flexible, equitativa e integral establecerá las bases de una economía más competitiva en el nivel mundial y, en consecuencia, atraerá a mayores empresas extranjeras a participación en su mercado.

China tiene una gran ventaja sobre México; una actitud enérgica y determinada para enfrentar la oportunidad histórica que la globalización le ofrece y, de esta manera, lograr un crecimiento y desarrollo económico que le permitan emerger como una potencia en el ámbito internacional. En nuestro país, existe el reto de

diseñar políticas y estrategias adecuadas para enfrentar los cambios internacionales derivados del nuevo orden mundial¹⁰⁷.

Las empresas en China, dentro de las industrias exportadoras, disfrutaban de una base nacional ligeramente más dinámica y desarrollada que México. En el primer determinante de la ventaja nacional (la condición de los factores), hay un ambiente similar entre ambos países, aunque resalta la ventaja de costos de mano de obra en China. En general, las empresas en China parecen disfrutar de mejores condiciones competitivas para la exportación hacia el exterior que las empresas en México. Aunque la naturaleza de las empresas mexicanas (actitud ante la globalización económica) y la rivalidad de su mercado interno sugiere una competitividad de las empresas mexicanas mayor a la de las chinas.

A pesar de los esfuerzos del gobierno mexicano por hacer frente a otros países con estructura exportadora similar, han sido las políticas gubernamentales chinas las que han tenido mayor relevancia en el desarrollo exportador. El gobierno de esa nación ha establecido mejores mecanismos institucionales (relaciones) para la creación y actualización de las ventajas competitivas, permitiéndole una especialización más eficiente dentro de la división internacional de la producción y, a la postre, que sus industrias ganen cuotas de mercado internacionales¹⁰⁸.

El incremento de las cuotas de participación de las exportaciones chinas en los mercados de su importación se ha convertido en una preocupación para muchos países en desarrollo con una estructura comercial semejante, entre ellos México. Sin embargo, a pesar de la gran ventaja que representan los reducidos costos salariales, al considerar simultáneamente los factores analizados, China no tiene una ventaja absoluta. En lo que respecta a los costos de fabricación de manufacturas, ese país asiático pierde competitividad debido a la baja productividad, principalmente en las empresas de propiedad del Estado. Al hacer una comparación con México, tenemos que la proporción de costos es de tres a

¹⁰⁷ Vallafañe Lopez Victor. **México en la Cuenca del Pacífico**, UNAM, Centro de Investigaciones Económicas, 2000,p.65.

¹⁰⁸ www.embajadachina.org.mx/esp/zmgx/t44249.htm , fecha de consulta 25 de mayo 2008.

uno a favor de China, pero la productividad es de 2 a 1 para México. En otras palabras, aunque hay un diferencial de costos significativo entre China y México, el diferencial de productividad elimina parte de esa ventaja.

Algunas industrias de estos dos países mantienen un “diamante nacional” competitivo que se refleja en el crecimiento de la participación de los productos exportados a los mercados más dinámicos.

4.2 LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO Y CHINA.

Una vez comprendidas las ventajas nacionales de China y México para la atracción de IED se mencionara como la IED ha contribuido enormemente al crecimiento del comercio internacional chino. El valor del comercio total, exportaciones e importaciones, de las firmas de IED se ha incrementado rápidamente entre 1980 y 2000, al pasar de 43 millones de dólares a 236,714 millones de dólares lo cual significo una tasa media de crecimiento anual 53.3%, un crecimiento realmente impresionante¹⁰⁹.

La política china en relación con la IED ha estado deliberadamente sesgada hacia la IED orientada a las exportaciones. Como resultado, las empresas de IED se han convertido rápidamente en exportadoras importantes. En 1980 las firmas de IED realizaron exportaciones con un valor de 8 millones de dólares, lo que represento el 0.05% de las exportaciones totales chinas mientras que en el año 2000 las exportaciones de las empresas de IED alcanzaron u monto de 119,441 millones de dólares, que constituyo el 47.93% de las exportaciones totales chinas¹¹⁰.

En el periodo 1980-2000, las exportaciones de las empresas de IED crecieron a una tasa de 61.7% promedio anual que fue superior al 50.3% anual que crecieron en promedio las importaciones de las empresas de IED, aunque estas ultimas representaron en 2000 el 52.10% de las importaciones totales chinas, lo que implica que las importaciones de las empresas de IED tienen una mayor

¹⁰⁹ Dussels, E., “El caso de las estadísticas comerciales entre China y México: para empezar a sobrellevar el desconocimiento bilateral”, en *Economía Informa*, unam, núm. 335, pp. 50-61.

¹¹⁰ *Ibid.*, 78.

participación en las importaciones totales chinas que la participación de las exportaciones de las empresas de IED en las exportaciones totales chinas¹¹¹.

Esto estaría sugiriendo que las exportaciones de las firmas de IED son fundamentalmente productos ensamblados y procesados, en cuyo proceso se utilizan principalmente materiales y componentes importados.

La alta propensión a importar de las firmas de IED indica que las manufacturas están aun en su primera etapa y que estas firmas están más interesadas en la utilización de la oferta de trabajo china de bajo costo que en el mercado interno.

Las firmas de IED han fortalecido y continuaran fortaleciendo la ventaja comparativa china en las industrias intensivas en trabajo y las exportaciones intensivas en trabajo. Comparándola con la estructura de las exportaciones de las firmas domesticas, las firmas de IED han ayudado a desplazar la estructura china de exportaciones desde una constituida principalmente por productos intensivos en trabajo y exportaciones tradicionales intensivas en capital a una caracterizada por exportar productos intensivos en tecnología.

La mayor fortaleza estructural en el comercio internacional ha estado concentrada en un número limitado de productos manufacturados intensivos en mano de obra (juguetes, artículos deportivos,..). Su mayor debilidad estructural ha estado localizada en bienes intensivos de capital y tecnología: maquinaria, motores, productos textiles intermedios y plásticos. Sin embargo, el patrón de especialización chino ha ido evolucionando. Su ventaja comparativa en los sectores más tradicionales (ropa y tejidos de punto, tapetes) se estabilizó en los noventa, mientras que surgen nuevas ventajas comparativas y otras disminuyen. Así, China ha construido nuevas ventajas comparativas en equipo de computo, electrónica de consumo y electrodomésticos a través de un incremento muy rápido en sus exportaciones.

El análisis del patrón de ventaja comparativa por etapa de producción muestra que, en 1997, la debilidad china estuvo fuertemente concentrada en productos

¹¹¹ Ibid., 86.

intermedios y en menor medida en bienes de capital, mientras que su fortaleza se concentro en bienes de consumo. Este patrón de especialización indica que China puede estar implicada en la segmentación internacional del proceso de producción y especializada en el ensamble y transformación de bienes intermedios importados para exportación. Esta especialización en operaciones de ensamblaje ha estado muy arraigada en la industria textil y ha aumentado rápidamente en industrias tecnológicamente más avanzadas. El comercio basado en estas operaciones de procesamiento ha acelerado el cambio estructural en el comercio exterior chino, conducido por consideraciones de costo, ha inducido a construir ventajas comparativas en nuevos sectores manufactureros, basadas en una profunda especialización a lo largo del proceso productivo. China se ha especializado en los últimos segmentos de producción (ensamble) en los que tienen una ventaja comparativa, dependiendo de las importaciones de bienes intermedios y componentes. En tanto los productos intermedios importados incorporan alta tecnología, pueden ser un canal para la transferencia de tecnología en la industria manufacturera china.

En concordancia con su importante participación en el empleo de la industria manufacturera, las firmas de IED han dominado la mayoría de las principales exportaciones manufactureras chinas. Tal es el caso de la industria de equipo electrónico y de telecomunicaciones, donde las firmas de IED realizaron el 95% de las exportaciones de esta industria¹¹².

La IED en China fue autorizada en 1979, como parte de la reforma económica y la política de apertura iniciada en diciembre de 1978. Con el fin acelerar la modernización económica del país, la nueva política ha fomentado la participación de China en el comercio internacional y ha permitido su acceso ha fuentes externas de capital y tecnología. La IED puede ser considerada la mejor vía de

¹¹² Rumbaugh, T. y N. Blancher, “China: International Trade and wto Accession”, Working Paper núm. 04/36, Fondo Monetario Internacional, Washington, dc.

conseguir introducir capital externo y asimilar la tecnología moderna y las habilidades directivas¹¹³.

Las entradas de IED eran prácticamente inexistentes a finales de los setenta, cuando se inicio la reforma y a finales de la década de los noventa fueron poco mas de 40 000 millones de dólares por año, en promedio. Aunque las entradas de IED declinaron ligeramente durante la crisis financiera asiática, repuntaron a partir del 2000, parcialmente en anticipación de la entrada de China a la OMC¹¹⁴.

La política China hacia la IED ha sido selectiva: ha incluido tratamientos preferenciales (exenciones arancelarias y reducciones fiscales) en áreas en las que se ha fomentado la IED, por ejemplo, los sectores orientados a la exportación y los sectores seleccionados por la política de sustitución de importaciones; se han impuesto severas restricciones en otros aspectos, por ejemplo, acceso limitado al mercado domestico.

En términos generales, son proyectos fomentados y permitidos aquellos en industrias seleccionadas que introducen nuevas y avanzadas tecnologías, aumentan la capacidad exportadora, incrementan la calidad del producto y el uso de los recursos locales en las regiones occidental y central. Son proyectos restringidos y prohibidos aquellos en sectores que hacen uso de tecnologías existentes, compiten con la producción domestica o con los monopolios estatales, hacen uso extensivo de recursos escasos o son una amenaza o peligro a la seguridad nacional y al medio ambiente.

Los regímenes legales para la IED: *Joint Venture* accionaría, fue la primera forma de empresa invertida por extranjeros autorizados por la Ley de Joint Venture de junio de 1979, que estipulo que el capital foráneo debería representar al menos 25% del capital total de una *joint venture*.

Joint Venture contractual, la actual es una empresa invertida por extranjeros en la que la distribución de los beneficios no depende de la tasa de participación de los

¹¹³ Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde, **Desarrollo regional e Inversión Extranjera Directa**. UAM-Xochimilco, México 2000, pp. 45-66.

¹¹⁴ Ibid., p. 168.

socios en capital accionario sino que está determinado por acuerdos contractuales entre los socios.

Empresas con 100% de capital extranjero, fueron autorizadas en 1986 por una ley que impuso dos condiciones: este tipo de firmas debería exportar al menos 50% de su producción o producir bienes tecnológicamente avanzados¹¹⁵.

Actualmente, China tiene 49 zonas nacionales, complementadas por ciertas zonas de producción para la exportación, zonas de desarrollo, parques industriales, y zonas de ciencia y tecnología a nivel subnacional, las cuales han sido establecidas para atraer no solo inversionistas extranjeros, sino también compañías domesticas.

La participación externa está limitada en ciertos sectores e industrias; se regula específicamente a: industrias donde los socios chinos pueden jugar un papel líder o tienen una participación mayoritaria; industrias donde no está permitido el 100% de propiedad extranjera.

Estas industrias restringidas incluyen proyectos de infraestructura de importancia estratégica, tales como aeropuertos, plantas de energía nuclear, gasoductos y oleoductos, ferrocarriles y subterráneos, proyectos hidráulicos, además de proyectos aeroespaciales, automóviles, defensa, vacunas de alta tecnología, instituciones medicas, minería, petroquímica, imprenta y editorial, industria naviera, comunicaciones vía satélite y turismo. Cerca de la mitad de estas industrias son consideradas como de alta tecnología¹¹⁶.

Se han creado zonas de alta tecnología para atraer a las principales compañías internacionales. En el parque Zhanguancun de Ciencia y Tecnología de Beijing ya figuran centros de investigación y desarrollo, centro regional de operaciones, bases manufactureras o *joint ventures*, de grandes corporaciones tales como IBM, Nokia, Motorola, Microsoft, Intel, GE, Kodak, Siemens y Samsung.

Como ya se menciona en el capítulo anterior, las características favorables que han ayudado a atraer a los inversionistas extranjeros destacan una estructura

¹¹⁵ Ibid., p. 170.

¹¹⁶ Ibid., p. 178.

política muy sólida, una moneda estable, una población bien educada, una fuerza de trabajo muy eficaz con tasas salariales de aproximadamente un tercio de la mexicana y una decimoquinta parte de la estadounidense, una cercanía con otros países asiáticos, lo que redundaba en bajos costos de transporte para la exportación, además de una tasa impositiva preferencial.

China ha seguido una política comercial que ha combinado la promoción de exportaciones junto con medidas de restricción de las importaciones relativamente fuertes. Con respecto a las empresas de IED, ha aplicado una política selectiva que ha incluido tratamientos preferenciales (exenciones fiscales y arancelarias) en sectores orientados a la exportación y sectores seleccionados por las políticas de sustitución de importaciones, pero también ha aplicado severas restricciones en otros sectores (acceso limitado al mercado doméstico). El resultado ha sido el establecimiento de un régimen comercial dual para las firmas domésticas y foráneas.

Los espacios geográficos que han logrado mayor inserción al proceso global vía inversión extranjera directa y el comercio, es la zona costera de China. La ubicación en la zona costera le permite aprovechar las ventajas regionales y de apertura para elevar su eficiencia y flexibilidad con una producción especializada en productos estandarizados para el mercado mundial.

En esta zona existen alrededor de 27,000 establecimientos dedicados a la exportación que ocupan a 3 millones de chinos con un régimen de jornada de trabajo flexible y bajos costos indirectos¹¹⁷.

El proceso de apertura e integración tuvo sus orígenes en la relación que mantuvo esta vasta área geográfica con Hong Kong y Taiwán donde se fueron generando eslabonamientos productivos a través de sistemas de contratación y subcontratación con las empresas de manufactura en China, predominantemente pequeñas y medianas empresas.

¹¹⁷ Ibid., p. 180.

A través de estos sistemas de subcontratación se fue generando un pequeño empresariado, que propicio una fluencia de capitales hacia China. El 50% de la IED en China es de estos dos países; no obstante, los flujos de inversión presentan una mayor diversificación en comparación con México, cuyo origen son principalmente de Estados Unidos¹¹⁸.

El sector electrónico que es uno de los más dinámicos en ese país, represento el 18% de las exportaciones y ha ubicado a este país como el tercer productor a nivel mundial. En los últimos años China empieza a superar el patrón de exportaciones intensivas en mano de obra aun en la industria electrónica, y ha pasado a exportador de bienes de mediana tecnología.

Dentro de la región costera Shanghai es la ciudad de mayor atracción a las inversiones de Europa occidental y Estados Unidos. La concentración de empresas en esta ciudad tiene mucho que ver con el papel que le asigno de zona económica abierta en los noventa, en donde también se incluye a Xiamen y Shezhen, esta estrategia de gobierno chino tenía como fin atraer IED y la implantación de nuevas tecnologías. De hecho esta estrategia no es más que la consecuencia de una política gradual de apertura de China , iniciada en 1979 con la aprobación de las cuatro zonas económicas especiales a fin de que siguieran el éxito económico de Zhunhai, Shenzhen, Shantou y Xiamen, declaradas zonas económicas especiales recibieron grandes facilidades para el comercio internacional, la construcción de plantas industriales y la disponibilidad de recursos humanos capacitados y no sindicalizados; asimismo se ofrecieron impuestos preferenciales y otros incentivos financieros incluyendo el desarrollo de redes de transporte en las zonas. Esta política de apertura, manteniendo la guía de la economía por parte del Estado, repercutiría en una inserción exitosa de China en el nuevo orden económico mundial¹¹⁹.

¹¹⁸ Ibid., p. 187.

¹¹⁹ Correa Serrano María Antonia. **Cooperación y conflicto en la Cuenca del Pacífico**, Miguel Ángel Porrúa, 2005,p..125 a 136.

Los años de mayor crecimiento de la IED en México son a partir de la segunda mitad de los ochenta, cuando empieza a darse una flexibilización de los controles sobre la IED, liberalización de las normas de propiedad y supresión de las limitaciones para la repatriación de capitales y dividendos. En solo seis años, se dobla duplicar el *stock* de IED de 1982, situándose en 24,084 millones de dólares en diciembre de 1988. La apertura a los flujos comerciales y de inversión favoreció el comercio de intra firma en una producción fragmentada e incremento la entrada de capitales a la planta productiva, toda vez que los programas de estabilización vía control de la política monetaria y fiscal lograron dar cierta estabilidad económica.

En la década de los noventa la IED creció en 160% en cerca de 10 años pasando de 42,375 millones de dólares en 1994 a cerca de 132,000 millones de dólares en junio de 2003. En 1993 se da un cambio a la Nueva Ley de Inversiones Extranjeras Directa y esto aunado a las expectativas del TLCAN llevaron a un crecimiento de la IED¹²⁰.

Las ramas más dinámicas de la manufactura en el proceso de integración de la economía al proceso global son: la eléctrico-electrónica, la automotriz, la química, la de bebidas y alimentos y la textil. A excepción de la rama de bebidas y alimentos, son estas ramas las que explican el dinamismo del sector exportador en los últimos 10 años.

Otro sector que se ha dinamizado en los últimos 10 años ha sido el comercio al por mayor y que hoy por hoy concentra el 15% de los flujos de IED en la ciudad de México¹²¹.

Los principales espacios de atracción para la IED en México estuvieron determinados por las economías de aglomeración en la región centro de México, generadas en el modelo de industrialización vía de sustitución de importaciones. La frontera norte, con un proceso de industrialización centrado en las exportaciones de maquila, ha sido espacio de atracción de IED en procesos de

¹²⁰ Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde, Op.cit., p.112.

¹²¹ Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde, Op.cit., p. 114.

producción complementaria con la frontera sur de Estados Unidos. El dinamismo de la integración de la economía mexicana a Estados Unidos, a partir de la firma del TLCAN, profundizó la importancia de estos dos espacios geográficos y generó nuevos emplazamientos de producción altamente globalizados, como es el caso del *cluster* de la tecnología de la información en la Zona Metropolitana de Guadalajara.

La región centro está conformada por los estados de Puebla, Morelos, Tlaxcala, Hidalgo, Estado de México, Querétaro y el Distrito Federal. Sin embargo, la concentración empresarial nacional y extranjera se asienta principalmente en las ciudades debido a que es ahí donde se cuenta con infraestructura, servicios al productor e información, ventajas que se fueron generando desde el proceso de industrialización del modelo de sustitución de importaciones.

A partir de su trayectoria empresarial, iniciada en el modelo de sustitución de importaciones, la región centro ha logrado concentrar tanto la producción como los servicios y el comercio. En esta región donde se localiza el 50% de las 500 empresas exportadoras del país, en donde destacan principalmente las de la industria automotriz.

En la ciudad de México existen cerca de 9,500 empresas con IED y es, junto con los municipios conurbados del Estado de México (Naucalpan y Tlalnepantla), la zona de mayor concentración de IED. Es también la principal captadora de los servicios financieros, el comercio y los servicios a las empresas, lo que muestra una tendencia de especialización hacia el sector servicios y una menor participación en la manufactura.

Puebla y la ciudad de Querétaro concentran la IED de ramas de fibras sintéticas; industria farmacéutica; maquinaria y equipo, y accesorios eléctricos. Lo anterior nos indica que a diferencia de lo que sucede en la frontera norte, donde se da una mayor especialización industrial, en la región centro la inversión en la manufactura es más diversificada, con una tendencia a especializarse en la industria automotriz.

En lo que respecta a las empresas transnacionales, estas siguen una estrategia de producción vertical a partir de las necesidades de las nuevas formas de organización empresarial, pero además en una tendencia que se origina por falta de integración nacional de la industria y que tiene mucho que ver con las políticas diseñadas para una mayor producción, pensada sobre todo para el mercado externo. Esta conformación vertical de *clusters*, en donde existen importantes encadenamientos intra empresa y se potencian las cadenas inter empresa. Este tipo de organización empresarial se da sobre todo en la industria automotriz, la electrónica, y la industria química en donde existe una red de producción-distribución a nivel mundial y que forma parte de una estrategia del corporativo a nivel mundial.

La frontera norte la integran los estados de Baja California, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas. Esta región debe su crecimiento a la integración económica que mantiene sur y sudeste de Estados Unidos. La fragmentación de los procesos de producción trae consigo una mayor articulación económica que se facilita por la cercanía de los espacios geográficos.

Las estrategias de localización de las empresas están determinadas por las ventajas competitivas que el espacio regional ofrece, aun cuando la región territorialmente pertenece a dos países diferentes.

El costo de los factores mantiene una importancia relativa en la etapa final del ensamble, mismo que se realiza donde los costos de mano de obra son mas bajos, dentro de la misma región; con un importante ahorro en los costos de transporte. Este tipo de empresas encuentra ventaja comparativa en la región transfronteriza de México, sobre todo en Tijuana en el caso de la industria electrónica y Ciudad Juárez en el caso de la industria automotriz.

Las principales concentraciones empresariales en la frontera norte, tienen mucho que ver, tanto en la cercanía geográfica en una etapa de reestructuración de la industria como con las condiciones de competitividad territorial que la región ha ido generando a partir de los emplazamientos industriales. Ello ha llevado a una

especialización de la mano de obra en sectores como el automotriz, en Ciudad Juárez, Chihuahua; la electrónica sobre todo audio y video, en Tijuana, y el sector textil y de la confección en la mayoría de los estados fronterizos, a excepción de Nuevo León.

Las ramas de mayor dinamismo para la inversión extranjera directa en esta región en el periodo 1994-2003 son la de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos que concentran el 16.6% de la IED en la región, siendo el estado de Chihuahua el de mayor concentración seguido de Tamaulipas y Nuevo León. En orden de importancia se encuentra la rama de fabricación y ensamble de equipo electrónico con el 13.2% del total de la IED en la región, cuyo principal productor es Baja California, con la concentración del *cluster* de audio y video en Tijuana; le sigue la rama automotriz con el 9.2% de la IED de la región y que al igual que la rama de accesorios eléctricos se encuentra distribuida en los seis estados fronterizos, con una mayor participación en el estado de Chihuahua, debido al *cluster* de Ciudad Juárez, le siguen Nuevo León y Tamaulipas. Sin embargo, cerca del 80% de la IED que llega a los estados fronterizos es maquila, a excepción de la manufactura de Nuevo León, segundo espacio de importancia en cuanto a recepción de IED a nivel nacional, después del Distrito Federal¹²².

Otra de las zonas geográficas que han marcado dinamismo y especialización industrial, es la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG). Se pasa de una producción de manufacturas tradicionales como la textil, calzado, alimentos y bebidas, a la producción de bienes intensivos en conocimientos. La reestructuración mundial de la industria de tecnología de la información a mediados de los noventa, involucró a ciertas áreas geográficas en eslabones de la cadena de producción mundial con la fabricación de bienes altamente estandarizados como son partes, componentes y computadoras. Durante el periodo 1994- 2003, la rama electrónica en el estado de Jalisco concentró el 35 por ciento promedio de la IED y generó el 62% de las exportaciones del estado, que se manifiesta en el sesgo que tienen las exportaciones de la industria

¹²² Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde, Op.cit., p. 123.

electrónica en el total nacional, donde pasa a ser el principal sector exportador, dejando en un segundo lugar a la industria automotriz.

La especialización industrial de la ZMG lleva a la región a competir entre los principales productos de equipo de cómputo a nivel mundial. Los fuertes encadenamientos productivos que caracterizan este sector a nivel mundial, hace que el grado de integración nacional sea muy parecido al de la maquila. Se trata de un sector altamente globalizado, con una producción modular que involucra proveedores especializados tanto de componentes como de servicios de manufactura vía subcontratación. Ello implica un elevado porcentaje de importaciones de insumos que presionan a una balanza comercial deficitaria del sector y elimina los encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante con la economía nacional¹²³.

La ausencia de una política de desarrollo regional con una política industrial bien instrumentada pone a cada una de las regiones a competir entre ellas a fin de lograr atraer la inversión ofreciendo las mejores prerrogativas. En este sentido, el proceso de globalización evidencia y hace más marcada la polarización regional. No todas las regiones estaban preparadas para el proceso y, por lo mismo, se realizó en forma desigual.

4.3 MEXICO FRENTE A CHINA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS Y EL IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES CHINAS EN EL MERCADO MEXICANO.

Se sabe que en los últimos años la base de la economía mexicana han sido las exportaciones, en particular, las destinadas al mercado estadounidense. Por lo tanto, es de capital importancia conocer el posible efecto en el desempeño exportador mexicano en dichos mercados derivado de la entrada de China ala OMC.

Las industrias intensivas en trabajo, que son las que guardan los mayores índices de ventaja competitiva, son claramente las principales ganadoras, Si se considera

¹²³ http://biblioteca.universia.net/html_bura/ficha/params/id/19516.html , fecha de consulta, 26 de mayo 2008.

el crecimiento en el comercio de ropa de China, se puede concluir que incrementara y consolidara sus capacidades de maquila para este tipo de bienes. Algunas industrias intensivas en capital y tecnología, como automóviles, electrónicos y metales, ganaron un poco de terreno en el 2005.

En general, la participación de las exportaciones de todos los sectores manufactureros crecerán con ingreso a ese organismo mundial, debido al rápido aumento en el comercio intra industria derivado de los mayores flujos de inversión productiva.

El comercio exterior mexicano ha presentado un incremento paulatino en los últimos 30 años. No obstante, al inicio de la década de los noventa registraba estancamiento y déficit. Sin embargo, la actividad comercial mexicana tuvo un impulso definitivo con el inicio del TLCAN con Estados Unidos y Canadá, permitiéndole desde 1994 una participación exitosa en la competencia internacional. El marco normativo de este tratado ha impactado considerablemente en el crecimiento tanto de las importaciones como de las exportaciones de México hacia EUA.

Las primeras son ahora 2.8 veces más grandes que en 1993, mientras que las exportaciones avanzaron 230%. El comercio exterior de México en 2001 se realizaba en 89% con los países del TLCAN. Asimismo, las exportaciones se concentraron 85% en Estados Unidos.

El TLCAN, como principal vía de fomento del comercio mexicano con EUA, al captar inversión extranjera directa del propio Estados Unidos, de países de la Unión Europea y del Sudeste Asiático, con el propósito de exportar a EUA desde territorio mexicano, ha propiciado un saldo favorable de la balanza comercial de México con su vecino país del norte. De esta manera, el beneficio más importante derivado de la integración comercial es la contribución al crecimiento económico del país.

En la actualidad, a más de 10 años de la entrada en vigor del TLCAN, el peso de las exportaciones se basa en la industria maquiladora, donde la industria

maquiladora de exportación desempeña un papel importante en el dinamismo de las mismas.

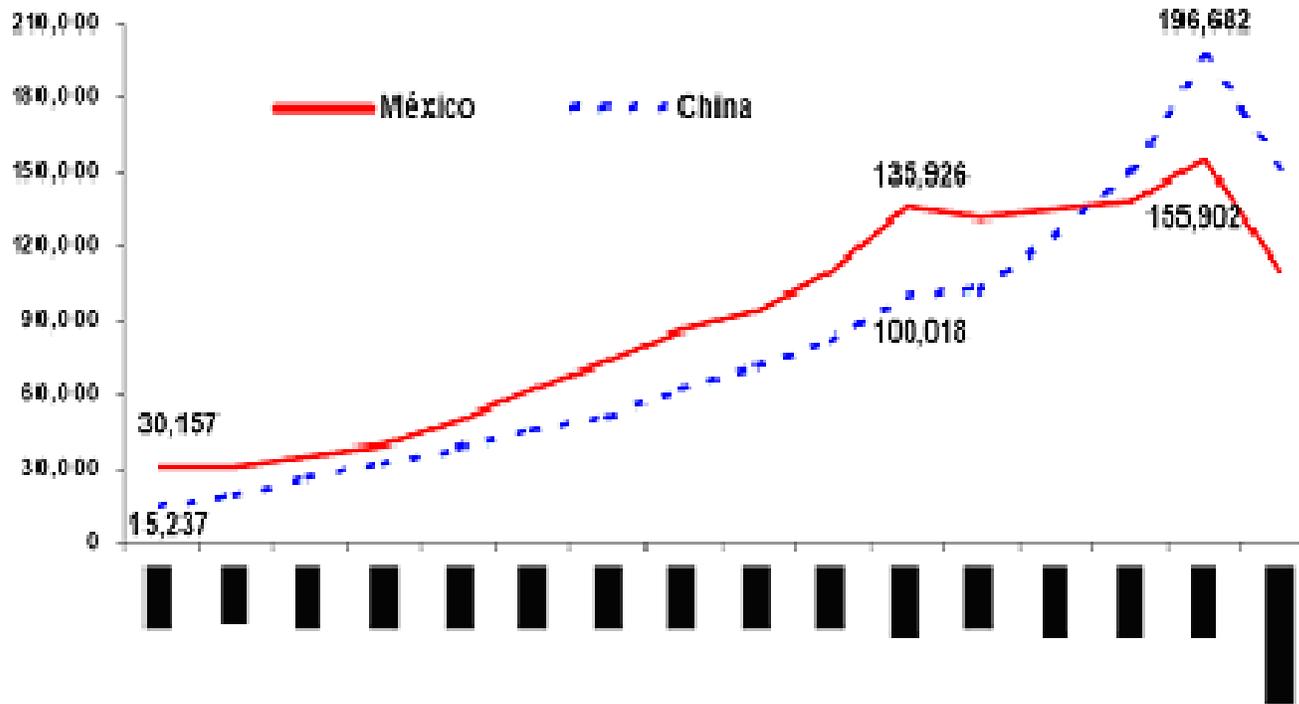
Asimismo dentro de los sectores afectados por la mayor competencia internacional, con pérdida de participación dentro del mercado estadounidense o nulo crecimiento, están: la industria de plásticos (juguetes), prendas de vestir, textiles, muebles, calzado, entre otros; esto por la baja competencia de otros países con bajos costos de mano de obra como China, que a su vez, ha ganado presencia en detrimento generalmente, de otros países asiáticos exportadores.

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la competencia entre México y China se da en casi todos los niveles dado que su estructura productiva convierte esa pelea en natural. Los dos países venden tecnologías de información (IT), artículos de consumo electrónico, prendas de vestir, manufacturas, auto partes, maquinaria y vehículos, cueros y textiles.

El escenario más saliente de esa batalla se ve dentro de las fronteras estadounidenses, donde se pelean por porciones del mercado. Recientemente, tanto en el volumen global de comercio, como en las cifras de exportaciones, China sobrepasó a México en sus intercambios con la superpotencia.

China desplazó en el 2003 a México como segundo socio comercial de Estados Unidos y nuevas cifras muestran un crecimiento aún mayor del ritmo de sus exportaciones al mercado estadounidense en el 2005, las exportaciones mexicanas tuvieron un total de 155,902 millones de dólares, en tanto que las Chinas subieron de 100,018 a 196,682 millones de dólares (Gráfica 1).

Grafica 1
Exportaciones de México y China a Estados Unidos
 (Millones de dólares)



Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de U.S. Census Bureau. Foreign Trade División.

México y Estados Unidos tuvieron un intercambio comercial de 138 mil 296 millones de dólares en los primeros cinco meses de 2007, lo que representó un aumento de 2.3 por ciento en relación con el mismo periodo de 2006, según estadísticas del Departamento de Comercio¹²⁴.

En comparación, China tuvo entre ventas al mercado estadounidense de 145 mil 632 millones de dólares entre enero y mayo de 2007, un incremento de 16.5 por ciento en relación con los primeros cinco meses de 2006. Las exportaciones de China a Estados Unidos fueron de 120 mil 986 millones de dólares en los primeros cinco meses de este año, un crecimiento de 16.7 respecto de 2006.

¹²⁴ <http://exrsearch.worldbank.org/servlet/sitesearchchina>, fecha de consulta 23 de diciembre del 2008.

México vendió por su parte 82 mil 878 millones a Estados Unidos en los primeros cinco meses de 2007, un incremento de 3.2 por ciento frente al mismo lapso del año pasado. En materia del superávit comercial, China acumuló 96 mil 340 millones y México 27 mil 460 millones. Para mayo, el superávit chino fue de 20 mil millones, frente a cinco mil 871 para México, el cuarto más alto en la historia de sus relaciones con Washington¹²⁵.

Las ventas mexicanas al mercado estadounidense han seguido creciendo en 2007, pero a un ritmo menor que las chinas. Un análisis sectorial indicó que México pasó de tener el 10.2 por ciento del mercado de textiles no bordados entre enero y octubre de 2005 a 8.6 por ciento en el mismo lapso de 2006, en tanto que China pasó del 28.2 por ciento al 30.9 por ciento¹²⁶.

México registró una situación similar en el rubro de textiles bordados toda vez que pasó del 7.1 por ciento al 6.4 por ciento en el lapso de 12 meses, mientras que China acrecentó su participación del 20.8 por ciento al 23.1 por ciento en el mismo periodo. En el ramo siderúrgico y del hierro México pasó de tener el 24.9 por ciento del mercado entre enero y octubre de 2005 a 22.8 en 2006. En contraste, China pasó del 5.9 por ciento al 9.3 por ciento. México perdió asimismo participación en exportaciones de frutas y nueces, pescados, artículos de piel, algodón, oleaginosos, fertilizantes, tabaco, níquel, sombrillas y sedas, según cifras estadounidenses¹²⁷.

El sector textil mexicano ha sido uno de los más favorecidos con la apertura comercial que México emprendió en los últimos 10 años al aprovechar las ventajas arancelarias que los tratados de libre comercio le han dado al país, sobre todo en Estados Unidos, donde se coronó como líder del mercado durante años. Sin embargo, desde el año 2000 ha tenido que enfrentarse a la creciente competencia de China, el gigante asiático que se ha vuelto un problema no sólo

¹²⁵ Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde, Op.cit, p. 145.

¹²⁶ Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde, Op.cit, p. 156-158.

¹²⁷ www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/286613.aventaja-china-a-mexico-en-exportaciones-a-eu.html, fecha de consulta 28 de mayo 2008.

para la industria textil sino para buena parte de los empresarios mexicanos, cediéndole a la nación asiática el lugar en la compras de este tipo de productos en Estados Unidos.

El atractivo de los textiles y prendas de vestir chinos en conjunto con la mano de obra barata, radica en que tienen empresas que cubren la mayor parte del proceso productivo. Los chinos producen hilo en sus diferentes variedades; hilo y fibras prácticamente no se producen en México. En China se producen las telas, tejidos; en México en la calidad y en la cantidad requerida se producen muy poco.

En el mes de marzo de este año, fabricantes mexicanos de guayaberas, una elegante camisa típica del Caribe, luchan por mantener su mercado de exportación clave en Estados Unidos, donde fabricantes asiáticos ganan terreno.

Muchas fábricas en el estado de Yucatán, hogar de la industria mexicana de las guayaberas, han cerrado en los últimos años ante la competencia de productores de Asia que copian los diseños y venden a precios recortados en mercados de alto volumen como los de Texas, California y Florida¹²⁸.

El problema no es exclusivo de los productores de guayaberas, la mayoría de los fabricantes de exportación de México enfrentan una competencia más agresiva. Las exportaciones de ropa mexicana a Estados Unidos han caído desde su mejor momento en 2000, al tiempo que las exportaciones de China a ese mercado han aumentado constantemente. Además, la esperada recesión económica en Estados Unidos, destino de 80 por ciento de las exportaciones de México, presionaría más la industria.

México alguna vez fue visto como un país con mano de obra barata, pero ahora sus fabricantes luchan contra los exportadores de China y de otros países

¹²⁸ www.elperiodicodemexico.com/nota.php?sec=Nacional-Economia&id=165456, fecha de consulta 28 de mayo 2008.

asiáticos, donde los salarios son todavía más bajos y los gobiernos ofrecen incentivos a los inversionistas.

Las ventajas comparativas de China y México, de acuerdo al capítulo anterior, la economía china posee ventajas frente a la mexicana debido a: 1. Los costos más bajos de la mano de obra; 2. La puesta en práctica de una política industrial activa; 3. El desarrollo de la infraestructura de transportes y comunicaciones; 4. Los costos más bajos de la electricidad; 5. El enorme tamaño de su mercado interno; 6. La agilidad de su sistema aduanero y, 7. Una actitud social “decidida” a favor de la modernización.

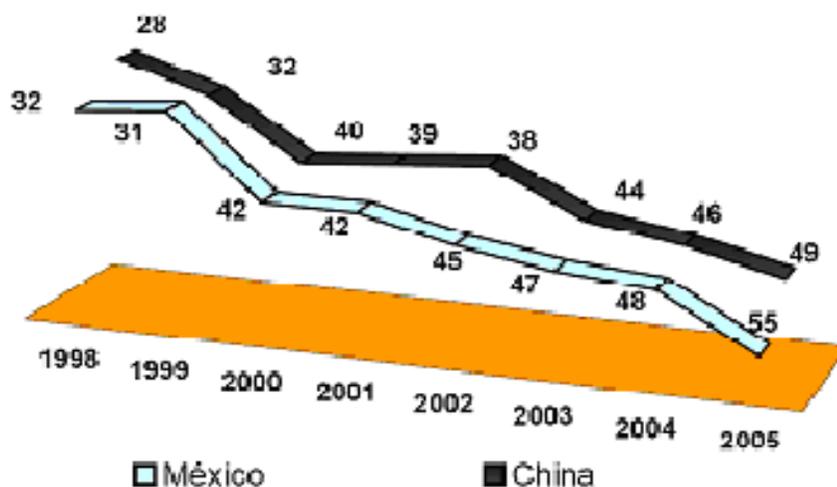
En contraste, México aventaja a China tan solo por su mejor infraestructura telefónica, su cercanía geográfica a los Estados Unidos y, ciertamente, sus niveles mayores de productividad de la mano de obra. Estos elementos contribuyen a comprender el ascenso vertiginoso de las exportaciones chinas y su creciente competitividad frente a otros países como México.

Los determinantes que subyacen en las diferentes trayectorias competitivas son de varios órdenes. En el caso de China destacan en principio los elementos macroeconómicos dados por: a) la combinatoria de sus políticas de apertura comercial y financiera, y el correlativo régimen cambiario; b) el círculo virtuoso de apertura externa-inversiones extranjeras-crecimiento del mercado interno; c) el bajo costo de contratación de la mano de obra. Consideremos cada uno de estos tres factores.

México y China han llevado a cabo en las dos últimas décadas procesos de apertura comercial y financiera, de reconversión y modernización productiva con inversiones y tecnología extranjera, así como desregulación y de privatización de la vida económica. La competitividad de México y China ha ido tomando mayor relevancia en los últimos años (Gráfica 2), donde cada una busca un desarrollo comercial más amplio.

Grafica 2

Competitividad: Lugar que ocupa: México y China en el Mundo, 1998-2005.



Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, con datos del Foro Económico Mundial, Global Competitiveness Report.

En México y otros países en desarrollo la liberalización comercial se acompañó de una rápida apertura de la cuenta de capital, en especial de una cuantiosa entrada de inversión de flujos externos de orientación cortoplacista y una consecuente apreciación de la moneda, que erosionó la competitividad cambiaria. Contrariamente, en China la estrategia aperturista ha sido otra: se han mantenido fuertes controles a los movimientos externos de capital y se ha buscado asegurar a lo largo del proceso de apertura externa un claro predominio de la inversión directa sobre la de cartera en lo que a la recepción de flujos externos de capital se refiere. La apertura financiera graduada o parcial de China, con la subvaluación de la moneda como resultante, ha fortalecido su capacidad exportadora.

En otras palabras, al estar ubicada en un nivel bajo de desarrollo económico China se encontró, al abrir su economía, en condiciones de “caminar con las dos piernas” al combinar la apertura comercial y el desarrollo intensivo de sectores industriales junto con los métodos extensivos de formación del mercado interno: la disolución de las formas de propiedad colectiva; la introducción de la propiedad privada y la descampesinización, proletarización de la población rural.

El gigante asiático se ha constituido como un país de doble atractivo en lo que a localización de empresas extranjeras se refiere, como ya se mencionó en el capítulo anterior donde por un lado, la abundante mano de obra, barata y con altos potenciales de aprendizaje y de absorción de la tecnología, aunado a la presencia de un mercado laboral muy flexible, contribuyen a la disminución significativa de costos y por el otro, la dimensión del mercado chino favorece las escalas de producción que redundan en disminución de costos marginales y reportan enormes ganancias.

Contrariamente a China, México no ha registrado en las dos últimas décadas y media un crecimiento sostenido. Entre la crisis estructural de 1982 y los programas de estabilización y control de la inflación, su crecimiento se mantuvo estancado durante buena parte de los años ochenta. En la década de los noventa el desempeño macroeconómico se aceleró en el marco del programa de estabilización. A partir de la recuperación de 1996 la economía mexicana se mantuvo en expansión hasta el año 2000, con una tasa promedio de crecimiento del PIB de 4.6 por ciento. Sin embargo, desde 2001 a 2003 el país en virtual estancamiento.

Este crecimiento encabezado por la industria orientada al mercado externo no ha sido en modo alguno estímulo suficiente para impulsar la expansión del mercado interno. De 1993 a 2003 el consumo privado solo registró un crecimiento promedio anual de 2.7 por ciento, mientras que las exportaciones se incrementaron 11.3 por ciento en el mismo periodo¹²⁹.

El tercer factor económico que obligadamente se considera para explicar la alta competitividad de los productos hechos en China es el salario. Ciertamente los bajos niveles en las remuneraciones al trabajo de la mano de obra china han sido un imán decisivo para atraer las oleadas de inversiones productivas provenientes de Taiwán, de Japón, de Europa y de los Estados Unidos y de este modo convertir

¹²⁹ Denny Roy, *China's Foreign Relations*. Londres, MacMillan Press, Ltd,

al gigante asiático en el mega taller de la globalización. Estudios recientes indican, sin embargo, que los niveles salariales en China ya no son tan bajos comparativamente con otros países de Asia y que en algunos rubros y regiones industriales claramente sobrepasan los niveles salariales de otras economías de la región¹³⁰.

Probablemente la ventaja salarial china “haga la diferencia” competitiva en ramas con requerimientos intensivos en trabajo poco calificado, como sería el caso de la confección o los juguetes, pero no es así en la electrónica, sector en el que México ha experimentado, como ya se ha visto, una creciente pérdida de competitividad frente a los productos chinos.

En la promoción de la industria electrónica, China ha aplicado un conjunto de medidas de subsidios y de fuerte protección comercial temporal en la producción de computadoras, imponiendo aranceles elevados (82 por ciento en 1992) y permitiendo una amplia importación de componentes a fin de acelerar el desarrollo de fabricación de computadoras personales. Posteriormente llevó a cabo una disminución paulatina de las tasa arancelarias y adopto una política de sustitución gradual de importaciones de componentes de computadoras que poseen mayor contenido tecnológico.

El apoyo gubernamental se ha orientado a promover la expansión de la capacidad productiva y mejorar la calidad de los bienes informáticos al tiempo que se ha estimulado el uso generalizado de las PC en las oficinas gubernamentales, las industrias, incluyendo las tradicionales, y en los hogares, especialmente urbanos.

Frente a los productos baratos de China, México tiene la ventaja geográfica que reduce sus costos de exportación. Comparado con China, México posee una clara ventaja comparativa, que es su proximidad con Estados Unidos, Por ello, los exportadores mexicanos deben identificar los productos sobre los que los tiempos de entrega sean fundamentales para el país del norte

¹³⁰ Uscanga Carlos, **México y el Este de Asia: Cooperación y competencia ante las transformaciones de la economía global**, UNAM, FCPyS, Mexico, 2004, pp.443 a 448.

Existen diversos factores que afectan varios sectores de la economía nacional derivados de las exportaciones chinas: 1. La mano de obra barata en China, que da como resultado productos con un valor muy bajo; 2. Las prácticas dumping que China maneja en sus exportaciones; 3. Las subvenciones, por medio de los subsidios que el gobierno chino da a las empresas que exportan mercancías; 4. La triangulación de algunos productos de procedencia china; 5. El contrabando de mercancía China.

Casi todas las industrias locales, desde sectores tradicionales como el de la fabricación de artesanías, hasta la industria de ensamblaje con orientación exportadora, han reclamado la inundación de productos de bajo precio provenientes de China (en forma legal y contrabando) y la pérdida de fuentes de empleo debido a los bajos salarios en el país asiático.

Según cálculos de la industria privada mexicana, el 50% de la vestimenta y el calzado que se vende en México fue fabricado en China. La cifra incluye productos como pantalones, pijamas, zapatos deportivos, entre los más frecuentes.

Pese a que México ha impuesto abultadas tarifas -algunas de hasta 500% para detener el ingreso de mercancías "made in" China, estas mercancías siguen acaparando el mercado nacional y produciendo grandes pérdidas a la economía nacional¹³¹.

Las prácticas de dumping, por China es conocida mundialmente, se aplican en las aduanas mexicanas en forma de cuotas compensatorias, que de acuerdo con nuestras leyes son aprovechamientos, que van de entre 165% y 1,105% a las importaciones de calzado, o de entre 379% y 533% a las de prendas de vestir, esto ha frenado la importación legal masiva de productos chinos. No así, desde luego, al contrabando que no pasa por las aduanas o si pasa nadie lo ve¹³².

¹³¹ Uscanga Carlos, Op.cit., 490.

¹³² Uscanga Carlos, Op.cit., 498.

El dumping consiste en realizar exportaciones de algún producto a precios por debajo de su «valor normal», que es el precio interno al que se venden los mismos productos en el país de origen y de modo que causen o puedan causar daño a la industria del país importador, lo cual tiene que ser probado en relación causal.

Los gobiernos de México y de China suscribieron un Acuerdo Comercial de Transición en materia de Cuotas compensatorias que evitará tener que recurrir a largos y complicados procesos legales para solucionar sus diferencias.

El acuerdo "establece un periodo de transición para los sectores industriales del país afectados por la eliminación de las cuotas compensatorias impuestas a diversas importaciones chinas comprendidas en 953 fracciones arancelarias.

La eliminación fue resultado del vencimiento de las reservas establecidas en el Protocolo de Adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El acuerdo es resultado de cuatro rondas de negociaciones sostenidas entre noviembre de 2007 y abril de 2008 entre ambos países.

Los sectores industriales incluidos en la negociación, son textiles, confección, calzado, juguetes, bicicletas, carriolas, herramientas, electrodomésticos, máquinas y aparatos eléctricos, productos químicos, encendedores, lápices, válvulas, balastos, cerraduras y velas.

Los sectores mencionados representan 9,5 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) manufacturero, y cerca de un millón de empleos en todo el país.

De esta manera, en el sector de confección quedó protegido el 72 por ciento del valor de las importaciones, en calzado 88 por ciento, válvulas 91 por ciento, bicicletas 84 por ciento, químicos y juguetes 67,4 por ciento cada uno, candados y cerraduras 47 por ciento.

Se enviará el acuerdo al Senado de la República para su análisis y eventual aprobación¹³³.

Aparentemente, la guerra contra el contrabando chino es grande. Oficiales mexicanos aseguran que los productos de contrabando son ingresados a través de puertos en California (EE.UU.) y después transportados en forma terrestre por la frontera de ambos países, o son vueltos a embalar para simular que provienen de Pakistán u otros países cuyas tarifas son más bajas.

Sin incluir las ventas clandestinas de mercancía, China disfruta de una balanza comercial positiva con México de más de 5.000 millones de dólares¹³⁴.

Hay empresas mexicanas que importan productos de China, principalmente calzados y textiles, a través de otras naciones que tienen acuerdos comerciales con ese país, en la gran mayoría de los casos Estados Unidos y por ello no cubren el pago de las respectivas cuotas compensatorias. A través de esa triangulación se evade al pago de aranceles por la importación de esas mercancías de origen asiático, de las que se calcula en el año 2006 ingresaron al país volúmenes equivalentes a los 25 mil millones de dólares. Este tipo de prácticas restan competitividad a los productos mexicanos y afectan a los sectores económicos del país,

Aunque México ha logrado incrementar sus ventas hacia China en un 62% en 2002, éstas no han sido lo suficientemente grandes para contrarrestar el volumen de las importaciones de productos asiáticos a bajo precios y eliminar el déficit comercial que México mantiene con China.

¹³³ www.integracionycomercio.com/china-eliminara-subsidios-a-la-exportacion fecha de consulta 25 de mayo de 2008.

¹³⁴ Jikun Huan y Rozelle Scott (2003), "The Impact of Trade Liberalization on China's Agriculture and Rural Economy", SAIS Review, vol. XXIII, núm. 1, invierno-primavera, 2006.

A partir del 12 de diciembre de 2007 México tendría que tener un comercio con China sin cuotas compensatorias en un importante número de productos de las industrias textil, del calzado, hilos, químicos y tejidos, entre otros sectores.

Como resultado de los compromisos contraídos por México en la ámbito de la OMC, para la adhesión de la República Popular China a esa organización, la Secretaría de Economía eliminaría las cuotas compensatorias que se aplican actualmente a la importación de varios productos de los sectores de la confección, textil, químicos, calzado, hilos y tejidos, originarios de ese país, lo que facilitará un aumento de las importaciones chinas.

México aplicó indiscriminadamente cuotas compensatorias a los productos originarios de China entre 1992 y 1993, en el marco del Código Antidumping de la Ronda de Tokio de 1970, del GATT, esto fue mucho antes del ingreso de China a la OMC. Lo anterior fue posible precisamente porque México, no se vio obligado a seguir el procedimiento administrativo que señala la OMC para aplicar cuotas compensatorias ni a demostrar “el daño” o “amenaza de daño” para la producción nacional tal como lo dispone ahora el Código Anti Dumping y Anti Subvenciones de la OMC, y que recoge literalmente, nuestra Ley de Comercio Exterior¹³⁵.

El problema de las evidentes prácticas desleales de comercio internacional que comete China en una gran y creciente diversidad de productos es un problema de proporciones mundiales y no sólo para México. Las grandes potencias industriales del planeta han capitalizado estas prácticas desleales y los subsidios del gobierno Chino a la producción y exportación de manufacturas, trasladando la fabricación de innumerables bienes a ese país para reducir sus costos de fabricación con cargo al erario Chino y aun a costa de la pérdida de empleos en sus propios países.

¹³⁵ Para mayor información, CORNEJO RAMÍREZ, Enrique. Comercio Internacional. **Hacia una gestión competitiva**. Editorial San Marcos. 1996.

4.4 LAS OPCIONES DE MÉXICO ANTE LA COYUNTURA ACTUAL.

Si bien, la percepción predominante en México respecto de la competencia de China es de amenaza, es importante situarse en la perspectiva de la competencia, lo que implica comenzar por el estudio detallado de las circunstancias y del proceder asumir la responsabilidad en la propia competitividad. En este marco, si comenzamos por las relaciones económicas bilaterales es necesario considerar, entre muchos otros los siguientes elementos:

Por cada aumento en cien dólares de las exportaciones de China, se requieren importaciones por valor de cincuenta-setenta dólares.

- China tiene más de doscientas ciudades con población de más de un millón de habitantes.
- Ya en 2001 China consumía el 30% del hierro del mundo, 21% del platino y 15% del aluminio¹³⁶.
- En 2002 China consumió 240 millones de toneladas de acero laminado, lo que excedió la producción anual total combinada de productos de acero de Japón y Estados Unidos¹³⁷.
- Se calcula que las necesidades de desechos de acero para 2005 serán entre quince y veinte millones de toneladas.
- El cemento usado en los sitios de construcción es equivalente al 40% de la producción anual mundial¹³⁸.
- En 2003 China consumió 201,1 toneladas de oro para joyería, el tercer consumidor mundial.
- Se pueden identificar cinco sectores que tendrán un alto desarrollo en el futuro de mediano plazo en China: vivienda, automotores, tecnología de información, cuidado de la salud y educación.
- Gran crecimiento de las importaciones de algodón, aceite vegetal comestible, lana y soja.
- Hay casi cien millones de chinos que usan Internet.

¹³⁶ Dwight Heath Pérkins, Op.cit., p. 234.

¹³⁷ Denny Roy, Op.cit., p. 213.

¹³⁸ Uscanga Carlos, Op.cit., p. 125.

- Existen 370 millones de líneas de teléfono fijas y la televisión por cable abarca doscientos millones de hogares¹³⁹.
- Las familias chinas en proceso de aumentar sus ingresos gastan más en vivienda, alimentos y vehículos y acceden a bienes de consumo gracias a la diversificación de medios de pago y la mejora continua de ingresos.
- Gran cantidad de productos nuevos se introducen en el mercado y se prevé que crecerá el consumo de vinos y quesos.
- Quienes usan teléfono celular exceden los cuatrocientos millones.
- Se espera que 150 millones de familias, lo que implica una población de quinientos millones de personas, compren automóviles en los próximos diez a quince años. Sólo el mercado en las áreas costeras será de cuatrocientas millones de personas.
- El ingreso mensual promedio de las familias más ricas aumento más de 10% anual los últimos cinco años en las ciudades más prosperas (Shanghai, Beijing, Chengdu y Guangzhou), donde el ingreso mensual promedio fue de 298 dólares en 2003¹⁴⁰.
- Las restricciones al capital extranjero han sido reducidas de manera sustancial.
- Los grandes receptores de IED son las industrias petroquímicas y de tecnología de información.
- También se convirtieron en centros de atracción de la IED los servicios financieros, los mercados de futuros, la distribución, el comercio exterior, el turismo, la contabilidad, los servicios legales y la salud.
- Desde julio de 2003 se permite que las agencias de viaje extranjeras establezcan compañías por acciones en China, quinto destino mundial después de Francia, España, Estados Unidos e Italia, y ocuparía el primer lugar en 2020¹⁴¹.

¹³⁹ Dwight Heath Pérkins, Op.cit., p.245.

¹⁴⁰ Rueda, S., “La Nao de China, riqueza a contracorriente”, en Arqueología Mexicana, México, vol. 6, núm. 33.

¹⁴¹ Neme Castillo Omar, Op.cit., p.278.

- Para el año 2003 el número de turistas que salió de China fue de 20,22 millones de personas. Se calcula que para el año 2010 habrá unos cincuenta millones de turistas chinos. Según fuentes de la OMC, el gasto per cápita de los turistas chinos es de alrededor de 1.200 dólares.

Lo anterior se puede resumir en dos conclusiones fundamentales: China se convirtió en un formidable mercado importador de materias primas y representa un mercado con millones de consumidores de altos ingresos concentrados en grandes ciudades y con perspectivas de un rápido crecimiento. China representa un mercado potencial de más de 1 mil 500 millones de consumidores, de éstos, se estima que aproximadamente 300 millones son consumidores de ingresos medios a elevados¹⁴².

China tiene un mercado en continuo crecimiento que está experimentando transformaciones económicas y en su estructura comercial y que se encuentra aun en un proceso de apertura de su mercado, lo que permitirá importantes oportunidades de negocios.

China ha reducido sustancialmente sus aranceles, en productos industriales hasta 8.9% y en productos agrícolas hasta 15% y en 2005 eliminó los requisitos de permiso de importación y licitaciones, lo que permitirá acceder en mejores condiciones a ese mercado.

Ante la falta de competitividad que tiene México en materia de comercio exterior se estableció en noviembre de 2006 el Programa de Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de servicios de Exportación (IMMEX), otros programas de fomento han sido establecidos para empresas pequeñas y medianas en comercio exterior, como el Programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), principalmente a partir de promoción y comercialización de productos en ferias y exposiciones¹⁴³.

¹⁴² Vallafañe Lopez Victor, Op.cit., p.157.

¹⁴³ Gabriela Correa López, Competencia de productos de México y China en el mercado de Estados Unidos, Universidad Autónoma Metropolitana, p. 100.

En el 2007 se integro un organismo llamado PROMéxico, tiene una estructura de colaboración entre sector público, social y privado para la promoción de exportaciones y la atracción de IED. Su objetivo principal es coordinar esfuerzos de los distintos niveles del gobierno así como de los participantes interesados en exportar, con una mejora en la flexibilidad de la estructura organizacional para la promoción de exportaciones.

A pesar de la existencia de este organismo los resultados son cuestionables.

Conclusiones

En efecto, como se advirtió, el comercio exterior es el intercambio de bienes y servicios entre dos bloques o regiones económicas. Se da un panorama general de la evolución del comercio exterior haciendo referencia que el comercio era regulado mediante acuerdos bilaterales entre dos países. En el Mercantilismo, por muchos siglos, los países imponían altos aranceles y otras restricciones severas al comercio internacional. En el siglo XIX, especialmente en Gran Bretaña el libre comercio tomó fuerza y esta perspectiva ha dominado entre los países occidentales hasta la actualidad. Desde el final de la segunda Guerra Mundial, varios tratados multilaterales han intentado crear una estructura global de regulación comercial.

Como parte reguladora del comercio internacional la Organización Mundial del Comercio es una organización que administra los acuerdos comerciales negociados por sus miembros, la OMC, como se mencionó, es un foro de negociaciones comerciales multilaterales; administra los procedimientos de solución de diferencias comerciales (disputas entre países); supervisa las políticas comerciales y coopera con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de lograr una mayor coherencia entre la política económica y comercial a escala mundial.

Se dio una descripción sobre su antecedente el Acuerdo Comercial sobre Aranceles y Comercio (GATT) creado en 1947 y con la finalidad de impulsar la reducción de aranceles entre los Estados miembros. Haciendo mención las diferencias entre la OMC y su antecesor el GATT. Se dio una descripción sobre el código de conducta de la OMC, donde se da una reseña de cada punto de este código; Estos cinco principios configuran la base legal sobre la que los Estados miembros pueden llegar a acuerdos, sin que estos acuerdos puedan violar ninguno de estos principios (es a estos principios a los que nos referíamos al decir que la OMC es un *marco o estructura de normas*):

La no discriminación; La reciprocidad; El principio de acuerdos vinculantes; La transparencia; Determinadas excepciones (*safety valves*).

Las políticas comerciales son una pieza clave en el comercio exterior ya que por medio de instrumentos al alcance del Estado ayudan a mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo.

Para lograr entender el crecimiento del comercio exterior mexicano se presentó un panorama general de los principales periodos de éste, en donde se pudo percibir la forma en la que el comercio mexicano empezó con un programa sustitutivo de importaciones que tendía a producir en el país lo que antes era menester adquirir en el exterior. Lo cual fue uno de los pilares básicos de la política comercial de México a partir de los años cuarentas. Esta política proteccionista, se vigorizó aun más por los años cincuentas, cuando se empezaron a poner trabas arancelarias diversas e incluso prohibiciones específicas para la importación de artículos que se suponía no era necesario importar.

Esta política continuó en 1971 con Los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS) como una respuesta a la necesidad de impulsar las exportaciones mediante un régimen fiscal que permitiera la devolución de impuestos indirectos y, en general, de importación. A partir de 1983 el gobierno mexicano decidió en atención a la Carta de Intención suscrita con el FMI llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial, Ante eso, el Estado Mexicano decidió iniciar una rápida apertura al exterior, eliminando los sistemas de permisos previos y sustituyéndolos por aranceles, los que resultan ser de carácter “librecambista”. En 1986, México se integró al GATT y con esta integración comenzaría un nuevo periodo en el comercio exterior mexicano.

Las cifras de la balanza comercial mexicana de los años 2005,2006 y 2007, que se presentaron sirvieron para mostrar un déficit en la balanza. Por lo tanto queda claro que las exportaciones mexicanas que se colocan en primer lugar son las manufactureras, le siguen las petroleras, las agropecuarias y por último las

extractivas. Las importaciones incrementaron del 2005 al 2006 y del 2006 al 2007, ocupando el primer lugar las importaciones de bienes intermedios, en segundo lugar las importaciones de bienes de consumo y por último las de bienes de capital.

Queda claro que los 5 principales mercados de destino de las exportaciones mexicanas son EE.UU., Canadá, España, Alemania y Colombia, en tanto que los principales orígenes de las importaciones fueron EE.UU., China, Japón, Corea y Alemania. Dando como resultado que los principales socios comerciales de México son: Estados Unidos de América, Canadá, Alemania, España, Colombia.

Como se menciona la relación comercial entre México y Estados Unidos se caracteriza principalmente por la asimetría, en cuanto a sus recursos económicos y de infraestructura. Para Estados Unidos, México ocupa el tercer lugar entre los socios más importantes. La economía de los Estados Unidos es considerada como una de las más abiertas del mundo. El intercambio comercial entre México y los Estados Unidos de América ha registrado una balanza comercial con un saldo positivo en el periodo de 1995 al 2007.

La importancia de la cuenca del pacífico, es en varios aspectos, especialmente económicos y tecnológicos, las naciones del Pacífico asiático o Pacífico occidental representan valiosas opciones de accesos para México a una diversa y vigorosa modernidad.

La Cuenca del Pacífico es, quizá, el ámbito geográfico de mayor dinamismo económico y tecnológico del mundo. La dimensión de sus mercados de consumo es, simplemente, la mayor del mundo.

Por su posición geográfica México, ocupa un lugar privilegiado dentro de la Cuenca del Pacífico. La región del Pacífico Mexicano, incluye once de los treinta y dos estados que conforman la república mexicana. La región del Pacífico Mexicano contribuye con aproximadamente una cuarta parte del PIB nacional. México concentra el 75% de sus relaciones comerciales con los países ribereños

del Pacífico, con claro predominio de intercambios con los Estados Unidos de América, los principales socios comerciales de ultramar son China, Japón y Corea del Sur. Sin embargo, México no constituye un mercado importante para las economías del lado asiático de la Cuenca del Pacífico, dado que sus exportaciones a nuestro país no han significado nunca ni el 1% de sus ventas totales.

La Integración de China en la economía global, ha venido ampliándose interrumidamente desde la apertura de su economía en 1979. El principal determinante de la competitividad china ha sido el bajo nivel de sus costos laborales. Esto, a su vez, atrajo cuantiosos montos de Inversión Extranjera Directa (IED), lo que fortaleció la productividad de la mano de obra y provocó un continuo y rápido crecimiento de las exportaciones chinas en prácticamente todos los rubros.

El surgimiento comercial de China como actor mundial es en muchos sentidos excepcional por su rapidez y vigor. La economía china es mucho más abierta que la de la mayoría de los mercados emergentes. El resultado de esta integración a la economía global ha sido una estructura manufacturera orientada a las exportaciones, centrada alrededor de zonas de desarrollo y un crecimiento impresionante de las exportaciones a finales de los noventa que ha continuado hasta el año 2002. A partir de 2002 se convirtió en el mayor receptor mundial de inversión extranjera directa, por encima de los Estados Unidos.

Las exportaciones chinas están, ubicadas en tres sectores clave: productos manufacturados; maquinaria y equipo de transporte, y, por último, manufacturas varias. Los principales destinos de las exportaciones: E.U.A., Hong Kong, Japón y Alemania.

Los principales productos chinos de importación son los alimentos, manufacturas básicas, caucho, materia prima, productos textiles, combustible, químicos, productos derivados, maquinaria y equipo de transporte. Las principales fuentes

de las importaciones chinas son: Japón: E.U.A, Taiwán, Alemania, Hong Kong y Rusia.

Como pudimos advertir se dieron cambios importantes en la relación comercial entre China y México, a partir de la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio en el 2001. En el 2006 las exportaciones mexicanas a China fueron de 1, 688,112 millones de dólares y las importaciones fueron por un valor de 24, 438,285 millones de dólares, lo que indica que del 2003 al 2006 las exportaciones hacia China crecieron solo 713,740 millones de dólares en tanto que las importaciones chinas aumentaron 15,037,690 millones de dólares, generando un déficit comercial para México. En cuanto a la composición del comercio bilateral, la mayoría de los productos intercambiados entre México y China corresponden a bienes intermedios y finales de la industria electrónica.

China se convirtió oficialmente en el miembro numero 143 de la OMC, las consecuencias para China resultaron diversas e implican grandes retos y periodos difíciles en el sector agropecuario, el bancario e industrial, las telecomunicaciones, los seguros, la metalurgia y la industria automovilística ya que su entrada a la OMC implicó abrir totalmente al exterior sin encubrirse detrás de las barreras arancelarias o no arancelarias.

A raíz del ingreso de China a la OMC, México mantuvo medidas *anti-dumping* contra importaciones chinas. México fue el único país en lograr 6 años de prórroga para que China no pueda llevar ante un panel a México por aplicaciones de medidas restrictivas.

Las ventajas competitivas para la atracción de Inversión Extranjera Directa a China y México, según la esquina del diamante de Porter indican que las empresas en China, dentro de las industrias exportadoras, disfrutaban de una base nacional ligeramente más dinámica y desarrollada que México. En el primer determinante de la ventaja nacional (la condición de los factores), hay un ambiente similar entre ambos países, aunque resalta la ventaja de costos de mano de obra en China. En general, las empresas en China parecen disfrutar de mejores

condiciones competitivas para la exportación hacia el exterior que las empresas en México. Aunque la naturaleza de las empresas mexicanas (actitud ante la globalización económica) y la rivalidad de su mercado interno sugiere una competitividad de las empresas mexicanas mayor a la de las chinas.

La política china en relación con la IED ha estado deliberadamente sesgada hacia la IED orientada a las exportaciones. Como resultado, las empresas de IED se han convertido rápidamente en exportadoras importantes. La política China hacia la IED ha sido selectiva: ha incluido tratamientos preferenciales (exenciones arancelarias y reducciones fiscales) en áreas en las que se ha fomentado la IED, por ejemplo, los sectores orientados a la exportación y los sectores seleccionados por la política de sustitución de importaciones; se han impuesto severas restricciones en otros aspectos, por ejemplo, acceso limitado al mercado doméstico.

Los espacios geográficos que han logrado mayor inserción al proceso global vía inversión extranjera directa y el comercio, es la zona costera de China. La ubicación en la zona costera le permite aprovechar las ventajas regionales y de apertura para elevar su eficiencia y flexibilidad con una producción especializada en productos estandarizados para el mercado mundial.

En el caso mexicano las estrategias de localización de las empresas están determinadas por las ventajas competitivas que el espacio regional ofrece, aun cuando la región territorialmente pertenece a dos países diferentes.

El costo de los factores mantiene una importancia relativa en la etapa final del ensamble, mismo que se realiza donde los costos de mano de obra son más bajos, dentro de la misma región; con un importante ahorro en los costos de transporte. Este tipo de empresas encuentra ventaja comparativa en la región transfronteriza de México, sobre todo en Tijuana en el caso de la industria electrónica y Ciudad Juárez en el caso de la industria automotriz.

China desplazó en el 2003 a México como segundo socio comercial de Estados Unidos y nuevas cifras muestran un crecimiento aún mayor del ritmo de sus

exportaciones al mercado estadounidense en el 2005, las exportaciones mexicanas tuvieron un total de 155,902 millones de dólares, en tanto que las Chinas subieron de 100,018 a 196,682 millones de dólares.

Las ventas mexicanas al mercado de Estados Unidos han seguido creciendo en 2007, pero a un ritmo menor que las chinas. Un análisis sectorial indicó que México pasó de tener el 10.2 por ciento del mercado de textiles no bordados entre enero y octubre de 2005 a 8.6 por ciento en el mismo lapso de 2006, en tanto que China pasó del 28.2 por ciento al 30.9 por ciento.

El atractivo de los textiles y prendas de vestir chinos en conjunto con la mano de obra barata, radica en que tienen empresas que cubren la mayor parte del proceso productivo. Los chinos producen hilo en sus diferentes variedades; hilo y fibras prácticamente no se producen en México. En China se producen las telas, tejidos; en México en la calidad y en la cantidad requerida se producen muy poco.

México alguna vez fue visto como un país con mano de obra barata, pero ahora sus fabricantes luchan contra los exportadores de China y de otros países asiáticos, donde los salarios son todavía más bajos y los gobiernos ofrecen incentivos a los inversionistas.

No sólo el comercio chino a afectado a la entrada de productos mexicanos en el mercado estadounidense sino también dentro del mercado nacional. La mano de obra barata en China, que da como resultado productos con un valor muy bajo; Las prácticas dumping que China maneja en sus exportaciones; Las subvenciones, por medio de los subsidios que el gobierno chino da a las empresas que exportan mercancías; La triangulación de algunos productos de procedencia china; El contrabando de mercancía China.

GLOSARIO.

Aranceles: Un arancel es un impuesto" que el gobierno exige a los productos extranjeros con el objeto de elevar su precio de venta en el mercado interno, y así proteger los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos.

Un arancel tiende a elevar el precio, a reducir las cantidades consumidas e importadas y a incrementar la producción nacional.

Balanza Comercial: Es la diferencia entre exportaciones e importaciones en otras palabras, el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período de tiempo.

- Las importaciones se refieren a los gastos que las personas, las empresas o el gobierno de un país hacen en bienes y servicios que se producen en otros países y que se traen desde esos otros países a él.
- Las exportaciones son los bienes y servicios que se producen en el país y que se venden y envían a clientes de otros países.

La balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país.

Balanza comercial = exportaciones – importaciones

Esta diferencia, según cuales sean las importaciones y las exportaciones en un momento determinado, podría ser positiva (lo cual se denomina superávit comercial) o negativa (lo cual se denomina déficit comercial).

Se dice que existe un déficit cuando una cantidad es menor a otra con la cual se compara. Por lo tanto podemos decir que hay déficit comercial cuando la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es menor que la cantidad de bienes que importa. Por el contrario, un superávit comercial implica que la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es mayor a la cantidad de bienes que importa.

Barreras no Arancelarias: Se entiende por barreras NO arancelarias las "leyes, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringen el acceso de productos importados a su mercado". Por ende, incluyen tanto normas legales como procedimientos administrativos no basados en medidas explícitas, sino en directivas informales de instituciones y gobiernos.

Bienes de Capital: Aquellos que no se destinan al consumo, sino a seguir el proceso productivo, en forma de auxiliares o directamente para incrementar el patrimonio material o financiero (capital). Término aplicado comúnmente al activo fijo, que abarca algunas veces partidas o elementos que contribuyen a la producción. Es sinónimo de capital (o bienes) de producción; es decir, el capital empleado en la producción. Estos términos se refieren también a las formas materiales de los elementos de producción, tales como las máquinas, el equipo, etc., en contraste con valores de capital (o de capitalización) que es la medida monetaria de dichos elementos. Son los activos destinados para producir otros activos.

Bienes de Consumo: Son todas aquellas mercancías producidas por y para la sociedad en el territorio del país o importadas para satisfacer directamente una necesidad como: alimentos, bebidas, habitación, servicios personales, mobiliario, vestido, ornato, etc. Cualquier mercancía que satisface una necesidad del público consumidor. Estos bienes constituyen lo opuesto a bienes de producción o de capital, que son los que se utilizan para producir otros bienes.

Bienes Intermedios: Son bienes que son transformados nuevamente antes de ser un bien de consumo o capital, también es cualquier parte de algo que no sirva por sí solo.

Ejemplo: parabrisas de un auto, cable de una plancha

Contrabando: es la entrada o la salida y venta clandestina de mercancías prohibidas o sometidas a derechos en los que se defrauda a las autoridades

locales. También se puede entender como la compra o venta de mercancías evadiendo los aranceles, es decir evadiendo los impuestos.

Exportación: En economía, una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

Importación: En economía, una importación es cualquier bien o servicio recibido desde otro país, provincia, pueblo u otra parte del mundo, generalmente para su intercambio, venta o incrementar los servicios locales. Los productos o servicios de importación son suministrados a consumidores locales por productores extranjeros.

La importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país pretendido para su uso o consumo en el interior de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas...

Las importaciones permiten a los ciudadanos adquirir productos que en su país no se producen, o más baratos o de mayor calidad. Al realizarse importaciones de productos más económicos, automáticamente se está librando dinero para que los ciudadanos ahorren, inviertan o gasten en nuevos productos, aumentando la riqueza de la población.

Existen tres formas de financiar las importaciones:

1. Con un saldo comercial favorable; es decir, exportando más de lo que se importa.
2. Con ingreso de capitales al país (turismo, inversión extranjera, etc.).

3. Con endeudamiento público.

Si un país importa sin recurrir al endeudamiento ni a un tipo de cambio fijo, la economía no se ve afectada, cosa que sí ocurre cuando el Estado interviene tomando deuda o fijando tipos de cambio que no reflejan las preferencias de los ciudadanos¹⁴⁴.

Inversión Extranjera Directa: Tradicionalmente se ha definido como aquella en la cual una persona o sociedad tiene un interés a largo plazo, y cierto nivel de influencia sobre la administración de una sociedad en otra nación distinta a la de su residencia. El Fondo Monetario Internacional (FMI) la define como la participación directa o indirecta del 10 por ciento o más de las acciones con capacidad de voto en una empresa extranjera. Por otro lado, la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera señala que es aquella realizada por personas morales extranjeras, personas físicas extranjeras, unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica y empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero¹⁴⁵.

Manufactura: describe la transformación de materias primas en productos terminados para su venta. También involucra procesos de elaboración de productos semi-manufacturados. Es conocida también por el término de industria secundaria. Algunas industrias, como las manufacturas de semiconductores o de acero, por ejemplo, usan el término de fabricación.

El término puede referirse a una variedad enorme de la actividad humana, de la artesanía a la alta tecnología, pero es más comúnmente aplicado a la producción industrial, en la cual las materias primas son transformadas en bienes terminados a gran escala.

Materias primas: Se conoce como materias primas a los materiales extraídos de la naturaleza que nos sirven para transformar la misma y construir bienes de

¹⁴⁴ CHACHOLIADES, **Economía Internacional**. Mc Graw – Hill Editores. Colombia 1972. 2da. Edición.p.89.

¹⁴⁵ CORNEJO RAMÍREZ, Enrique. **Comercio Internacional. Hacia una gestión competitiva**. Editorial San Marcos. 1996.

consumo. Se clasifican, según su origen: vegetal, animal, y mineral. Ejemplos de materias primas son la madera, el hierro, y el granito...

Las materias primas que ya han sido manufacturadas pero todavía no constituyen definitivamente un bien de consumo se denominan productos semi elaborados o semi acabados.

Mercantilismo: El mercantilismo es un conjunto de ideas económicas que considera que la prosperidad de una nación o estado depende del capital que pueda tener, y que el volumen global de comercio mundial es inalterable. El capital, que está representado por los metales preciosos que el estado tiene en su poder, se incrementa sobre todo mediante una balanza comercial positiva con otras naciones (o, lo que es lo mismo, que las exportaciones sean superiores a las importaciones). El mercantilismo sugiere que el gobierno dirigente de una nación debería buscar la consecución de esos objetivos mediante una política proteccionista sobre su economía, favoreciendo la exportación y desfavoreciendo la importación, sobre todo mediante la imposición de aranceles. La política económica basada en estas ideas a veces recibe el nombre de sistema mercantilista.

Monopolio: es una situación de privilegio legal o fallo de mercado en la cual, para una industria que posee un producto, un bien, un recurso o un servicio determinado y diferenciado, existe un productor (monopolista) oferente que posee un gran poder de mercado y es el único de la industria que lo posee.

Normas de Calidad: Una norma de calidad es un documento, establecido por consenso y probado por un organismo reconocido (nacional o internacional), que proporciona, para un uso común y repetido, reglas, directrices o características para las actividades de calidad o sus resultados, con el fin de conseguir un grado óptimo de orden en el contexto de la calidad. Los principales organizaciones

internacionales, emisoras de normas de calidad son: ISO (Organización Internacional de Estándares) y IEC (Comisión Electrotécnica Internacional)¹⁴⁶.

Se debe tener en cuenta que en dicho mercado no existen productos sustitutivos, es decir, no existe ningún otro bien por el cual se pueda reemplazar sin ningún inconveniente y, por lo tanto, este producto es la única alternativa que tiene el consumidor para comprar. Suele definirse también como "*mercado en el que sólo hay un vendedor*", pero dicha definición se correspondería más con el concepto de monopolio puro.

Precios Tope: Precio máximo que los vendedores pueden cobrar por un bien; generalmente lo establece el gobierno.

Salvaguardias: Las salvaguardias son medidas de emergencia para proteger la industria nacional que se ve amenazada ante el creciente aumento absoluto o relativo de las importaciones. Estas medidas consisten en la restricción temporal de las importaciones que afectan con dañar o causar daño grave al sector nacional los cuales no están preparados para competir con los productos importados. Las medidas de salvaguardias a diferencia de las medidas antidumping y las medidas compensatorias no requieren una determinación de práctica desleal.

El problema de la imposición de salvaguardia surge cuando éstas se buscan imponer por razones diferentes a la protección del sector, ante el daño provocado por la mayor importación de productos ya sea en términos absolutos o relativos, por consiguiente, un estudio técnico será de útil importancia con el fin de evaluar consistentemente la situación comercial de un país ante el mercado internacional, analizando si los problemas inmersos en el sector son provocados en verdad por la importación de productos o por problemas de agenda interna, lo que tendría que ver con fallas de apoyo a las políticas de competitividad y desarrollo del sector y/o

¹⁴⁶ KRUGMAN, Paúl; OBSTFELD, Manrice. **Economía Internacional**. Mc Graw – Hill Editores Madrid 1994. 2da. Edición. P.123.

problemas de informalidad (debido a la mayor cantidad de importaciones informales), lo cual ocasionan que el daño de las importaciones se magnifique, además de considerarla como causa aparente del perjuicio.

Fuentes Consultadas.

Antonio Gazol. **Cáustica Política, Jurídica y Orgánica del Comercio Exterior de México**, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Tesis, México 1980.

Antonio Gazol. “*Hacia una nueva política de controles al comercio exterior*”. Documento. México 1977 cit. Por Rosa Gaytan G.

Agriculture and Rural Economy”, SAIS Review, vol. XXIII, núm. 1, invierno-primavera, 2003.

Arellanos Jiménez Paulino, Relaciones políticas económicas y escenarios futuros entre los bloques económicos regionales, Seminario nacional sobre alternativas para la economía mexicana, México, 1994.

Awashima Forum, Regional Integration and the Asia Pacific Economy, Abril 2000,

Bacon Frances. **En la cima del mundo**, Instituto Matias Romero, Secretaria de Relaciones Exteriores, 2005.

Bancos de Capital Foráneo en China. Editorial Nueva estrella, Beijing 1999.

Bruce Gilley. “*Building a Wall or a Bridge*”. Far Eastern Economic Review, February 7, 2002.

Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde, **Desarrollo regional e Inversión Extranjera Directa**. UAM- Xochimilco, México 2000.

Chacholiades, **Economía Internacional**. Mc Graw – Hill Editores. Colombia 1972. 2da. Edición.

Colegio de México, **Comercio Exterior de México 1877-1911**. Estadísticas Económicas del Porfiriato, México 1960.

Cornejo Ramírez, Enrique. **Comercio Internacional. Hacia una gestión competitiva**. Editorial San Marcos. 1996.

Correa Serrano María Antonia. **Cooperación y conflicto en la Cuenca del Pacifico**, Miguel Ángel Porrúa, 2005.

Díaz Mier, Miguel Ángel, **Del Gatt A La Omc**, Síntesis, p.67.

Dussels, E., “El caso de las estadísticas comerciales entre China y México: para empezar a sobrellevar el desconocimiento bilateral”, en *Economía Informa*, unam, núm. 335, pp. 50-61.

Dwight Health Pérkins, **China Asia’s next economi giant?** Universidad de Washington Press, USA. 2006.

Denny Roy, **China’s Foreign Relations**. Londres, MacMillan Press, Ltd,

EMMANUEL, Arghiri. **El Intercambio desigual** siglo XXI. Editores. México 1969.

Estevadeordal Antoni, Devlin, Robert, **El impacto de China, Oportunidades y retos para América Latina y el Caribe**, Ediciones Destino, 2007, p.83.

El financiero, “*Beneficiara al agro nacional el ingreso de China a la OMC. Es una gran oportunidad para la venta de frutas y hortalizas: CNA.*”El Financiero, 20 de septiembre del 2001

Gabriela Correa López, **Competencia de productos de México y China en el mercado de Estados Unidos**, Universidad Autónoma Metropolitana

Hu-Sheng,, **China en transformación**. Ediciones Pueblos Unidos, Montevideo, Uruguay, p. 57

Jikun Huan y Rozelle Scott (2003), “The Impact of Trade Liberalization on China’s

KRUGMAN, Paúl; OBSTFELD, Manrice. **Economía Internacional**. Mc Graw – Hill Editores Madrid 1994. 2da. Edición

KRUGMAN, Paúl; OBSTFELD, Manrice. **Economía Internacional**. Mc Graw – Hill Editores Madrid 1994. 2da. Edición.

Ley sobre Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, 1985-86. Y su versión mas reciente en 1989 en función de adaptarse a las exigencias del TLC.

Lourdes Gonzalez Perez. “*El voto mexicano, clave para el ingreso de China a la OMC*”. El Financiero, jueves 7 de junio de 2001.

Lippit D. Víctor, **La Cuenca del Pacifico**, FCE, México, 1999.

Maddison, A., **Chinese Economic Performance in the Long Run**, oecd Development Centre, París.

Montaña Mora, Mique, **Omc Y El Reforzamiento Del Sistema Gatt. Una nueva Era En Solución Diferencias Comerciales**, Editorial Estado Nuevo.

Miguel Ángel Ríos, **Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano en los Ochenta**. Ediciones ERA. México. 1986

Miguel Ángel Rivera Ríos. **Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano**. 1960-1985. Ediciones ERA. México. 1986.

Namazu Shizuoka, Instituto Japonés de Relaciones Internacionales.

Neme Castillo Omar. **La competencia entre México y China**, Miguel Ángel Porrua, 2006,p.71 a 74.

OMC, **“Estadísticas del Comercio Internacional”**, Ginebra 2004.

Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, Secretaria de Hacienda y Crédito Publico, 1995.

PRONAFICE” texto del *Excélsior*, 12 de agosto de 1984.

Revista Comercio Exterior. Bancomext” vol. XLV núm. 1, enero 1995, pp. 86-87.

Ricardo Torrs Gaytan, **Teoría del Comercio Internacional**, Siglo veintiuno.

Rueda, S., “La Nao de China, riqueza a contracorriente”, en *Arqueología Mexicana*, México, vol. 6, núm. 33.

Rumbaugh, T. y N. Blancher, “China: International Trade and wto Accession”, Working Paper núm. 04/36, Fondo Monetario Internacional, Washington, dc.

Tadeo Berjon Molinares. **“El mercado de Joyería de Plata Mexicana”**, tesina, Secretaria de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero, 2001.

Uscanga Carlos, **Mexico y el Este de Asia: Cooperación y competencia ante las transformaciones de la economía global**, UNAM, FCPyS, Mexico, 2004.

Vallafañe Lopez Victor. **Mexico en la Cuenca del Pacifico**, UNAM, Centro de Investigaciones Economicas, 2000.

Villagran Francisco, *“China: Un aliado para México”*. Revista Negocios Internacionales. Bancomext, Año 10, num. 108, marzo del 2005, p.6.

Villena Karla, *“Historia de la adhesión de China a la OMC”*. Revista ANIERM, Año 19, núm. 229, octubre de 2001, p.21.

Yongzheng Yang, **“China’s Integration into the world Economy: Implications for Developing Countries, IMF Working Paper”**, International Monetary Fund, Washington, 2003.

Ciberneticas

www.integracionycomercio.com/china-eliminara-subsidios-a-la-exportacion fecha de consulta 25 de mayo de 2008.

www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/286613.aventaja-china-a-mexico-en-exportaciones-a-eu.html, fecha de consulta 28 de mayo 2008.

www.elperiodicodemexico.com/nota.php?sec=Nacional-Economia&id=165456, fecha de consulta 28 de mayo 2008.

www.embajadachina.org.mx/esp/zmgx/t44249.htm , fecha de consulta 25 de mayo 2008.

www.sre.gob.mx Fecha de consulta 10 de abril del 2008

www.publicaciones.cucsh.udg.mx/ppperiod/pacifico/boletin1/02Melba.pdf, fecha de consulta, 1 de marzo del 2008.

http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/K9bc_e.html, fecha de consulta, 14 de marzo del 2008.

www.mitecnologico.com/Main/InstrumentosPoliticaComercial fecha de consulta 2 de agosto del 2008

<http://exrsearch.worldbank.org/servlet/sitesearchchina>

http://www.indexmundi.com/es/china/exportaciones_destino.html fecha de consulta 20 de abril del 2008.

www.avalon.utadeo.edu.co/comunidades/grupos/asiapacifico/uploads/ingreso_china_omc_efecto_latinoamerica. Fecha de consulta 5 de mayo del 2008