



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

RELACIONES INTERNACIONALES

“Las relaciones comerciales entre México y China: efectos económicos y jurídicos en materia de integración del Acuerdo Comercial de Transición en Materia de cuotas compensatorias y las prácticas dumping”

Periodo 2000-2009

Tesis

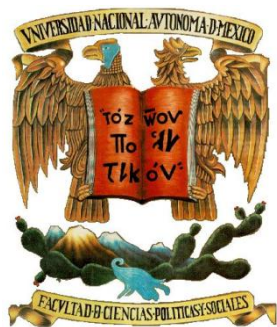
Para Obtener el Título de:

Licenciado en Relaciones Internacionales

Presenta

Jessica Valenzuela Flores

Asesora: Marcia Luz Solorza Luna



México D.F Marzo de 2012



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 Personales

Para mi mamá Ada, mi Abuelita Josefina y mi Tía Martha, de una hija, nieta y sobrina agradecida por su apoyo incondicional y su inmenso amor y cariño.

A mis hermanos y amigos que siempre me escucharon y, en momentos difíciles me prestaron consejo.

Un agradecimiento especial a la Dr. Marcia Solorza Luna por su apoyo en este trabajo

Agradecimientos Institucionales

A la Universidad Nacional Autónoma de México por brindarme la posibilidad de acceder a una formación académica de vanguardia y calidad mundial.

Un agradecimiento especial a la coordinación de la carrera de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, por su apoyo brindado a lo largo de mis estudios y en durante el proceso de titulación.

Asimismo, me permito agradecer al apoyo de los síndicos encargados de comentar y evaluar el presente trabajo de tesis.

Índice

	Introducción	6
	Capítulo 1	
	Teoría del Comercio Internacional	9
1	Modelo Clásico	9
1.1	Diferencias absolutas de costos y ventajas de la división internacional del trabajo	11
1.1.1	Diferencias iguales de costos	12
1.1.2	Diferencias o ventajas comparativas de costos	12
1.1.3	La demanda recíproca y la relación real de intercambio	12
1.2	Modelo Neoclásico	14
1.2.1	El comercio internacional: neoclásico	16
1.2.2	Teoría del Equilibrio Económico Generalizado	17
1.2.2.1	La interdependencia	18
1.2.2.2	El comercio interregional	18
1.2.3	El modelo de Heckscher-Ohlin	19
1.2.4	Teorema Stolper-Samuelson	21
1.3	Sistema Keynesiano	23
1.3.1	El ingreso nacional y la balanza de pagos	26
1.3.1.2	Marco conceptual	27
1.3.1.3	Modelos	30
1.3.1.4	Efectos del comercio exterior sobre el ingreso y el empleo	32
1.4	El modelo estándar de comercio	37
1.4.1	La determinación de los precios relativos	41
1.4.1.1	El crecimiento económico: un desplazamiento de la curva OR	42
1.4.1.2	El crecimiento y la frontera de posibilidades de producción	43
1.4.1.3	Oferta relativa y relación de intercambio	43
1.4.2	Las transferencias internacionales de renta: cambios de la curva DR	45
1.4.2.1	Efectos de una transferencia sobre la relación de intercambio	46
1.4.3	Los aranceles a la importación: desplazamientos simultáneos de la OR y DR	47

1.4.3.1	Efectos de un arancel sobre la oferta y demanda relativas	48
1.4.3.2	Consecuencias de los efectos sobre la relación de intercambio	49
1.5	Competencia monopolística y comercio	51
1.5.1	Los efectos de un mayor tamaño del mercado	51
1.5.2	Economías de escala y ventaja comparativa	52
1.5.3	El dumping	55
Capítulo 2		
Normatividad Jurídica e Institucional del Comercio Multilateral		58
Introducción		58
2	Marco jurídico antidumping a nivel multilateral	59
2.1	Artículo VI del GATT	61
	Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo	
	General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994	62
2.1.1		
2.2	Marco jurídico antidumping a nivel nacional	70
2.2.1	Sistema Nacional de Defensa contra prácticas <i>dumping</i>	70
Capítulo 3		
Nuevo Modelo Económico e Incorporación de China al Comercio Mundial		84
3	Antecedentes	84
3.1	El Modelo de Desarrollo Económico Chino	85
3.1.1	La estabilidad política como un elemento fundamental del Modelo Chino	88
3.1.2	Desarrollo Económico Prioritario	89
3.1.3	Derecho, instrumento del desarrollo	97
3.2	Ingreso de China a la OMC	98
3.2.1	Impacto de la OMC en la Normatividad Comercial China	102
3.2.2	Consecuencias económicas del ingreso de China a la OMC	106
Capítulo 4		
4	Relaciones Económicas México-China, 2000-2008	111
4.1	Introducción	112
4.2	La relación comercial con el “socio asiático”	113
4.2.1	Características de la integración china al mercado internacional	114
4.3	Comercio bilateral México-China	123
4.3.1	Las relaciones de México y China con Estados Unidos	139
4.4	Relación medidas antidumping-comercio internacional	143

	Capítulo 5	
	Nuevo Acuerdo Comercial que Regula la Relación México-China	151
5	Introducción	151
5.1	Negociaciones	152
5.2	Acuerdo en Materia de Medidas de Remedio Comercial México-China	153
5.2.1	Fracciones Arancelarias	155
5.2.2	Fracciones arancelarias en periodo de transición	157
5.3	Impacto en el sector laboral	168
	Capítulo 6	
	Construcción de Estrategias Eficientes en las Nuevas Relaciones México-China	171
6	Propuestas en Materia de Política Económica	171
6.1	Competitividad	171
6.1.1	Competitividad: México-China	172
6.1.2	Innovación y crecimiento económico	175
6.2	Diferencias de política económica	180
6.2.1	El caso de México	181
6.2.2	El caso de China	187
6.3	Conclusiones	195
6.3.1	Propuestas en busca de la creación de una agenda bilateral	196
7	Anexo	
8	Bibliografía	

Introducción

En este mundo globalizado, el comercio internacional juega un papel muy importante dentro del balance económico de cada país; gracias en gran parte al desarrollo de las tecnologías y las comunicaciones, que permiten el desplazamiento de grandes volúmenes de capital y mercancías.

China en los últimos años se ha postulado como una potencia que puede influir en la toma de decisiones a nivel mundial. Presenta porcentajes de crecimiento del PIB anual bastante altos, entre el 8% y el 12% en la última década. No obstante, gran parte de este crecimiento es debido al modelo exportador creado. Desde 1990, China ha más que triplicado su participación en el total del comercio mundial y en los últimos años ha propiciado la tercera parte del crecimiento económico global. Se ha convertido en la gran fábrica del mundo, grandes volúmenes de productos de nivel bajo y medio de tecnología llegan diariamente a todas partes del mundo. Sin embargo, una cualidad de estas mercancías son sus bajos costos, obtenidos a expensas del trabajador chino y los privilegios de distintos tipos dados a las inversiones en China.

En el año 2001, bajo la presidencia del Embajador suizo Pierre Louis Girard en la OMC, el Grupo de Trabajo concluyó casi 15 años de negociación con China y acordó presentar textos jurídicos para su aceptación formal por los 142 gobiernos miembros de la OMC. Como resultado de todas las negociaciones, China ha asumido una serie de compromisos de gran importancia de apertura y liberación de su régimen económico, con el fin de integrarse mejor en la economía mundial.

México fue el último país que terminó las negociaciones bilaterales con China en su proceso de adhesión a la OMC. El anexo 7¹ del documento del ingreso de China a la OMC, señala que los países que tienen restricciones con respecto al comercio con China se comprometieron a su eliminación. Dentro de las cosas que México negoció con China, se consiguió que no se eliminen las cuotas compensatorias que tiene, sino que las cuotas quedarán sujetas a las disciplinas del protocolo de adhesión y al código antidumping de la OMC sólo después de un periodo de seis años, es decir, el 1 de enero de 2008.

¹ Ver anexo 7 del Acuerdo por el que se da a conocer el Protocolo de Adhesión de la República Popular de China a la Organización Mundial del Comercio, DOF, 15 de agosto del 2007.

En torno a esta cuestión, se suscitan problemas respecto a prácticas desleales de comercio exterior. El dumping es una práctica desleal que ejecutan las empresas, consistente en introducir mercancías originarias o procedentes de cualquier país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal (precio ex work-fábrica) y que daña o amenaza dañar a los productores nacionales de artículos idénticos o similares. En la legislación nacional e internacional existen varias disposiciones respecto al dumping, las cuales son útiles para defendernos jurídicamente de esta práctica y sus efectos en la economía.

Las cuotas compensatorias son restricciones comerciales cuyo objetivo consiste en contrarrestar las prácticas desleales de comercio exterior en perjuicio de la producción nacional, cuya aplicación se actualiza al momento en que el importador incurre en éstas. Sin embargo, México como resultado de las obligaciones suscritas con China en el marco de su adhesión, en octubre de 2008 suscribió un Acuerdo Comercial de Transición en Materia de cuotas compensatorias, en esencia se prevé la “desgravación” de las cuotas compensatorias a través de un mecanismo de transición: elimina las cuotas compensatorias para todos los productos (art. 1); para los productos del Anexo I, las transforma en una medida diferente, un grupo de bienes clasificados en 204 fracciones arancelarias, se adoptará una medida de transición que se desgravará progresivamente hasta quedar eliminada al término de 4 años, contados a partir del 11 de diciembre de 2007 (Art. 2).

No obstante, estas disposiciones nos ponen al descubierto de distintos fenómenos de dumping. La hipótesis que se plantea establece que como resultado de las disposiciones jurídicas, se afectará a la larga los volúmenes de importación y su procedencia (porcentaje de distribución entre los países de los cuales se importa), con consecuencias desastrosas para el mercado laboral en caso de que no se implementen correctas políticas económicas que remedien la situación. Es por ello menester configurar y darle sentido a la nueva relación con China en otros términos, un conjunto de políticas comerciales enfocadas al establecimiento de una integración económica benéfica: comercio e inversión, y aprovechar las ventajas competitivas que se suscitan de la relación comercial con otros países, principalmente el mercado norteamericano.

En este sentido, la presente tesis tiene como principales objetivos: profundizar en los problemas que existen actualmente como consecuencia del desarrollo de prácticas desleales de comercio (dumping), así como en una exposición y análisis del contexto en el cual el marco jurídico

de México y el Acuerdo negociado en esa materia con China se desarrollarán en el entorno económico y social de nuestro país; examinar los efectos económicos y sociales que se generarán en nuestro país a causa del Acuerdo Comercial de Transición en Materia de Cuotas Compensatorias; dilucidar las principales características de la relación comercial: México, China y Norteamérica; y proponer las principales acciones en materia de política económica, los cuales tengan como objetivo maximizar el beneficio de una integración ó mitigar en cierto nivel las consecuencias económicas del Acuerdo con China.

En el primer capítulo se expone la normatividad jurídica e institucional en la cual se desarrolla el comercio multilateral, el cual comprende el marco legal nacional e internacional. Esta descripción y análisis nos permitirá visualizar posibles tendencias en el comercio internacional de nuestro país con China, como resultado de la aplicación de medidas resultantes del Acuerdo en materia de cuotas compensatorias.

El segundo capítulo presenta un recuento histórico, así como un análisis de los principales hechos presentados en esos periodos, respecto al modelo económico de desarrollo de China, el cual fue resultado de una serie de políticas implementadas en el país asiático y del contexto nacional e internacional en el cual se desarrollaba el país. Asimismo, se señalan los impactos legales derivados del ingreso de China a la OMC, y las consecuencias económicas del mismo.

El tercer capítulo evidencia el desarrollo de las relaciones entre México y China, enfatizando el ámbito comercial. Análisis que nos permite responder a la interrogante de a qué nivel se encuentran integrados las estructuras productivas de ambos países. Es decir, configurar un conjunto de características económicas y comerciales de ambas naciones, basado en la evidencia histórica, con el propósito de indagar respecto a la complementariedad productiva de los mismos.

En el cuarto capítulo se plantean los principales elementos que rigen al Acuerdo en materia de cuotas compensatorias, pactado entre México y China. Acentuándose ciertos sectores industriales, los cuales son vinculados con las condiciones laborales en nuestro país.

Finalmente, en el quinto capítulo se exponen los principales factores de divergencia y similitud de México con el país asiático. Extrayendo propuestas y conclusiones en torno a la elaboración de una agenda de política exterior, abarcando los ámbitos económicos, culturales y políticos en relación a China

Capítulo 1

Teoría del Comercio Internacional

La comprensión de los fenómenos económicos internacionales que giran entorno al comercio, pueden ser analizados a través del marco conceptual que se ha desarrollado a lo largo de los años. Empezando por los clásicos, posteriormente los neoclásicos, el sistema keynesiano, y por último modelos de comercio internacional más actuales, planteados por el economista Paul Krugman y Maurice Obstfeld. Se desarrollarán los principales conceptos y principios, los cuales servirán posteriormente para comprender la relación comercial entre México y China, realizándose comentarios alusivos a la teoría económica en la sección de conclusiones.

1. Modelo Clásico

La primera teoría integral del comercio internacional la expusieron Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, empeñándose por descubrir los principios que rigen el intercambio en el ámbito internacional. Estos autores estimaron justificar el librecambio entre todos los países, sin distinguir los diferentes grados de magnitud de las economías nacionales, generalizando la teoría a partir del desarrollo teórico de *las causas del intercambio internacional y sus ventajas*. Los clásicos partieron de tres clases de supuestos²: 1. Los que tenían como propósito simplificar el análisis con vistas a una mejor comprensión del intercambio entre países; 2. Los considerados que tenían vigencia real; y 3. Otros que si bien no existían del todo, resultaba conveniente pugnar por su implantación.

Los tres grupos de supuestos fueron los siguientes:

1. Supuestos simplificadores:

- a) Únicamente existían dos países que comerciaban con sólo dos mercancías.
- b) No había costos de transporte ni obstáculos artificiales al comercio.
- c) Los costos eran constantes, cualquiera que fuese el volumen de la producción.

² Ricardo Torres Gaytán, *Teoría del comercio internacional*, Ed. Siglo veintiuno editores, séptima edición, México, 1978. P. 79

- d) Los países intercambiaban mercancías a base de trueque. Por tal razón no consideraron ingresos y pagos por concepto de servicios ni por movimientos de capitales.

2. Supuestos Fundamentales:

- a) Sólo había un factor que generaba valores económicos: el trabajo.
- b) La movilidad de los factores era perfecta en cada país y nula ó imperfecta entre países.
- c) Regía en forma proporcional y casi automática la teoría la teoría cuantitativa del dinero.
- d) La economía trabajaba a corto plazo a nivel de ocupación total de los factores productivos o en un punto cercano al pleno empleo, de tal manera que cualquier aumento del producto sólo se podía obtener transfiriendo recursos de las actividades menos productivas hacia las actividades de mayor productividad.
- e) No había desequilibrios fundamentales causados por el ciclo económico, puesto que la economía tendía en forma permanente a una situación de equilibrio estable y debido a que los desequilibrios que acontecían eran trastornos leves y transitorios de carácter friccional (no estructural) cuya corrección quedaba bajo la acción del automatismo corrector en breve plazo.
- f) Por último, el funcionamiento de la economía de mercado se regía por la Ley de mercados (también conocida como la Ley Say) cuyo enunciado es: toda oferta crea su propia demanda, porque al realizarse el proceso productivo se distribuye una cantidad de ingresos suficientes para crear la demanda equivalente a los propios productos. En este sentido, el consumo mundial era siempre igual a la oferta mundial. Las cantidades que cada país exportaba estaban compensadas con las que importaba. En general, en libre competencia la producción abría una demanda para los productos y por ello, no podía haber sobreproducción duradera.

3. Supuestos de Tendencia que deberían ser objeto de la política económica.

- a) Aunque los clásicos consideraron por simplicidad analítica que no había obstáculos artificiales para efectos de política comercial, abogaron por el libre cambio en todos los aspectos. En consecuencia, había que pugnar por la eliminación de las trabas y

las restricciones que al efecto existían especialmente los impuestos a la importación de mercancías.

- b) Daban por sentada la igualdad económica y política de los países y suponían también que a medida que el libre cambio propiciará la ampliación del mercado, expansión de éste fortalecería la libre competencia, contrarrestando así la formación de monopolios.

La aportación más importante que Adam Smith hizo a la teoría del comercio internacional consistió en la aplicación de la teoría de la división del trabajo al intercambio internacional³. En este sentido, le es atribuida a Smith la autoría del desarrollo de las llamadas diferencias absolutas de costos, a través de las cuales demuestra la conveniencia para dos países de intercambiar productos cuando cada uno de ellos tenga ventaja absoluta en la producción de una mercancía que puede dar a cambio de otra que produce con desventaja notoria respecto al otro país.

1.1 Diferencias absolutas de costos y ventajas de la división internacional del trabajo

Entre dos países hay diferencias absolutas de costos, cuando en la producción de dos o más mercancías cada país tiene ventaja absoluta en una o más mercancías respecto al otro país y desventaja en otra o más mercancías considerando sólo costos trabajo. Ha de explicitarse el aspecto de que no importa que las ventajas de un país sobre otro se deriven de factores naturales, adquiridos o de ambos. El hecho importante consiste en qué dedicándose cada país a la producción para la cual está mejor dotado, por esta situación aumenta la eficacia del trabajo y, por consiguiente, se obtiene una producción global mayor. Por ello, resulta benéfico para los países la especialización en aquellas actividades en las cuales disfrutan de ventaja sobre los demás, produciendo así artículos para su propio consumo y exportando artículos que pueden producir más baratos, con cuyo importe se adquieren las mercancías que no produzca o que las produciría a un costo mayor. Asimismo, con la generalización de la división internacional del trabajo a muchos países se obtienen dos ventajas: mayor volumen al mismo costo en trabajo, y cada país puede, a través del intercambio, abastecerse de mayor variedad de mercancías y a precios menores. Con esta forma aplicó Smith la teoría de la división del trabajo al mundo entero.

³ *Ibíd.*, p. 81.

1.1.1 Diferencias iguales de costos

Si ambos países tienen la misma relación de cambio interno no habrá posibilidades de comercio entre ellos. No obstante, puede existir comercio por diferencias de gustos o por insuficiencia de la oferta interna⁴.

1.1.2 Diferencias o ventajas comparativas de costos.

Los casos más frecuentes del intercambio internacional corresponden al de costos comparativos o diferencias relativas de costos. El primero que expuso por primera vez un ejemplo de costos comparativos, fue David Ricardo. Quién demostró que a pesar de tener un país la ventaja en dos artículos y, el otro país la desventaja, a ambos les convenía especializarse en intercambiar, a condición de que *la ventaja o la desventaja fuera de diferente proporción en cada artículo*⁵.

1.1.3 La demanda recíproca y la relación real de intercambio.

Smith y Ricardo, al considerar que sólo había costos-trabajo, partían del supuesto implícito de que ese trabajo era de igual productividad en un mismo país y que por ello las horas-trabajo eran homogéneas e intercambiables. Sin embargo, para Ricardo esto sólo tenía validez en el interior de cada país en donde las tasas de los salarios y las cuotas de beneficios tendían a la unificación a muy corto plazo, dada la alta movilidad de la mano de obra y del capital. Nivelación que no se producía entre países por la ausencia o escasa movilidad fronteriza. De facto, la teoría de los costos comparativos tiene como base de sustentación la existencia de esta supuesta diferencia de la movilidad interna y externa de los factores⁶.

John Stuart Mill, recogió estas ideas y con apoyo en ellas realizó su contribución a la teoría del comercio internacional. Personaje a quién se considera el último de los creadores de la economía clásica. J. S. Mill ante todo se empeñó en definir los factores o fuerzas que determinan la relación real de intercambio entre los países. El punto de partida fue considerar cuánto produce cierta cantidad de trabajo en vez de cuántos días de trabajo se

⁴ *Ibíd.* p. 84

⁵ *Ibíd.* p. 85

⁶ *Ibíd.* p. 88

necesitan para producir determinada cantidad de producto, a fin de comparar las productividades respectivas.

La demanda recíproca se define de la siguiente manera:

Dentro de los límites determinados por los costos comparativos, la relación real de intercambio estará determinada por la fuerza y la elasticidad de la demanda de cada país por los productos del otro⁷.

De esta forma, Mill estableció las fuerzas fundamentales que determinan la relación de cambio en economía que se rigen por la libre competencia.

Asimismo, en relación a la demanda recíproca, Mill expuso la Ley de los valores internacionales:

La producción de un país se cambia por la de otros a los valores necesarios para que el total de las exportaciones pague el total de las importaciones. Como el costo de las importaciones está representado por el valor de las exportaciones dadas en cambio, se beneficiará más del comercio aquél país para cuya producción la demanda sea más intensa y elástica respecto de su demanda de importaciones⁸.

Del anterior principio se desprende lo siguiente: el valor de cambio de las mercancías intercambiadas entre los países se ajustará necesariamente a las cantidades recíprocamente demandadas para que se paguen mutuamente. La teoría de los valores internacionales resulta ser la base o el principio y, la ecuación de la demanda internacional, el resultado ó efecto.

En este sentido, la demanda recíproca es la fuerza que determina la relación de cambio y ante un equilibrio es la alteración de esta variable la que conduce al equilibrio en valor, de las exportaciones con las importaciones: con régimen monetario por las fluctuaciones de los precios y del tipo de cambio.

⁷ *Ibíd.* p. 90

⁸ *Ibíd.* p. 91

Asimismo, la relación real de intercambio la podemos expresar como la cantidad de importaciones que se obtienen a cambio de cierto volumen de exportaciones, ya sea que se obtengan en trueque o medidas en dinero a poder adquisitivo constante⁹.

Finalmente, se ha de explicitar los dos postulados de los cuales Mill partió: a) que el beneficio derivado del comercio internacional tiene su origen en la especialización de los países (Smith); b) que el beneficio bruto está determinado por las diferencias de los costos comparativos (Ricardo). Su aportación consistió en demostrar que el estado de la demanda recíproca determina el reparto de la ganancia global y por lo tanto, el beneficio neto que cada país obtiene. La demanda recíproca es el principio y la relación de cambio, el efecto¹⁰.

Los autores posteriores a Mill que adoptaron el clasicismo para corregirlo y adaptarlo a la realidad imperante, sólo efectuaron enmiendas, refinamientos y ampliaciones. A estos economistas que escribieron después, suele llamárseles neoclásicos. Fueron numerosos y cubrieron el periodo posterior a la obra fundamental de Mill *Principios de Economía Política* hasta las obras de Pigou escritas de 1912 a 1932, considerado como el último autor destacado de los neoclásicos¹¹.

1.2 Modelo Neoclásico

Durante la segunda mitad del siglo XIX, como consecuencia del empleo de capital y técnicas de producción que incrementaron la productividad del trabajo, la estructura de la economía europea sufrió importantes modificaciones. Lo cual dio paso también a un cambio de paradigma ideológico.

En lo productivo se generalizó el principio de que cada factor (tierra, capital y trabajo) contribuye al proceso productivo de acuerdo con su aportación marginal. Aspecto que en materia de distribución implicó lo siguiente: “a cada agente una participación determinada en la producción, y a cada cual una remuneración respectiva: he aquí la ley natural de la

⁹ *Ibíd*em

¹⁰ *Ibíd.* P. 92

¹¹ Véase introducción por Manuel de Torres a la obra de A. C. Pigou, *La economía del bienestar*, M. Aguilar, editor, Madrid, 1946.

distribución”¹². Cambio sustancial que significó quitarle exclusividad al factor trabajo como generador de valores económicos para asociarlo con el capital. Es decir, el salario dejaba de tener correspondencia con el producto individual y la diferencia fue atribuida a la asociación con el capital.

A estos autores que reformularon el modelo clásico haciéndole correcciones y aportaciones parciales suele llamárseles economistas neoclásicos, porque continuaron siendo fieles a los principios fundamentales de los clásicos y a la mayoría de los demás supuestos¹³.

En la medida que la ganancia adquiría importancia, la teoría del valor trabajo perdía prestigio (no validez), al lograr preminencia las teorías de la *abstinencia* de Senior y los *esfuerzos y esperas* de Marshall, ambas invocadas para justificar la propiedad de los instrumentos de producción y naturalmente el derecho de sus propietarios a participar del producto generado¹⁴.

Posteriormente, la atención de los economistas burgueses se dirigió hacia la discusión de cómo debía distribuirse entre patronos y trabajadores el ingreso producido. Se desvió la atención del estudio del valor hacia los aspectos de la distribución: la generación de valor económico a través del capital se dio como un hecho indiscutible.

Una vez desviada la atención del problema central fue fácil derivar hacia otros enfoques falsos. Así, pocos años después, en Inglaterra también se soslayó la atención del sector obrero cuando surgió la discusión proteccionismo versus librecambio. Al desviar su atención hacia un asunto que más bien competía discutir a los capitalistas y a los terratenientes, acerca de si debían abolirse o no los aranceles a la importación de alimentos, cayeron en la treta siguiente: La eliminación de los impuestos a la importación de trigo tendría la ventaja de aumentar los salarios real, porque la importación de trigo más barato debía bajar su precio, hecho que beneficiaba tanto a los trabajadores como a los industriales

¹² J. B. Clark, *Distribución de la riqueza*, p. 40; citado por Arcadio Fainisky, *Crítica de las teorías neoclásica y Keynesiana*, México, 1967, Ediciones Historia y Sociedad, p. 34.

¹³ En otros aspectos de la economía, especialmente en teoría económica y en el desarrollo económico, los neoclásicos desempeñaron un papel más destacado que en la teoría del comercio internacional. Una buena síntesis de sus aportaciones en desarrollo económico puede verse en la obra de Celso Furtado, *Teoría y política del desarrollo económico*, México, Siglo XXI Editores, pp. 49-68.

¹⁴ Senior fue el primer autor en insistir que el capital era tan generador de valores como el trabajo mismo, al requerir el sacrificio de la abstinencia de consumo que conducía al excedente económico llamado ahorro.

en detrimento de la renta de los terratenientes. Enfrascados en esta discusión, el sector obrero retrasó su lucha por una legislación social que los protegiera ante el cambio radical que ocurría: incluir el capital en igualdad de derechos con el trabajo para justificar que su propietario participara del producto neto generado por el trabajo¹⁵.

En materia de comercio internacional, los neoclásicos después de repudiar la teoría del valor-trabajo se dedicaron a la tarea de acercar el modelo clásico a la realidad, eliminando los supuestos irreales más evidentes (por ejemplo que sólo había dos países y dos mercancías), pero aceptando otros supuestos que en realidad también eran falsos.

1.2.1 El comercio internacional: neoclásico

En materia de comercio internacional el neoclasicismo fue la corriente de pensamiento que predominó desde 1870 hasta el advenimiento del keynesianismo a partir de 1936. Los principales aspectos neoclásicos para efectos de la presente exposición son:

1. Negar la exclusividad del trabajo como generador de valores económicos e incorporación del factor capital y la tierra para llegar con Haberler a los costos de oportunidad y a una teoría del precio¹⁶.
2. Enfoque marginalista en lo productivo y en materia de distribución.
3. Empleo del método del equilibrio parcial con enfoque preferencial sobre la teoría de la empresa y del consumidor.
4. En materia de producción el aporte más importante consistió en atribuirle eficacia al precio como factor decisivo para lograr la asignación más racional de una dotación de recursos dada.

En la primera posguerra mundial la corriente neoclásica recibió un aporte importante con Eli. F. Heckscher en 1919 y Bertil Ohlin en 1933, autores que retornaron a las ideas de León Walras para aplicarlas al comercio internacional. Correspondió, a estos economistas suecos exponer un novedoso enfoque de la teoría del comercio

¹⁵ Ricardo Torres Gaytán, op. cit., p. 108

¹⁶ Haberler (en su obra El comercio internacional, cap. XIII, Editorial Labor, 1936) al abordar el problema empleando su concepto costo de oportunidad, intentó integrar la teoría del comercio internacional a la teoría del equilibrio económico general.

internacional basado en la teoría del equilibrio económico general e incorporando otras aportaciones de los neoclásicos como la existencia de más de un factor.

1.2.2 Teoría del Equilibrio Económico Generalizado

Ohlin, en su obra fundamental “Comercio interregional e internacional”, el fondo básico consiste en lo siguiente: en el mercado el precio de una mercancía acabada depende no sólo del precio de los factores productivos sino del precio de todas las mercancías. Hay una doble interdependencia: de un lado, entre los precios de las mercancías y de los factores productivos y, de otro lado, entre las remuneraciones y la distribución del ingreso que determinan la estructura de la demanda. Éstos y todos los demás aspectos (como el tipo de interés y el tipo de cambio) determinan un complejo de fuerzas que están en continua dependencia mutua tomadas de conjunto. En esta interdependencia radica la esencia de la teoría del equilibrio económico general, dentro de la cual no existe (como en la teoría clásica y neoclásica) una prioridad causal que determine una sucesión de causas y efectos de naturaleza lineal, sino una recíproca determinación de numerosos mercados interrelacionados que finalmente conducen a un sistema circular en donde lo causante resulta causado. En este entretejido de hechos en donde actúan variables independientes y dependientes se llega al enunciado: dentro del funcionamiento de una estructura socioeconómica todo depende de todos los demás¹⁷.

En la teoría del equilibrio general se hace referencia al equilibrio de todas las empresas y de todas las unidades de consumo, y no a una empresa ó a una rama industrial en particular. El equilibrio parcial es el que se aplica a cada empresa o sector industrial. En cambio el enfoque de la teoría del equilibrio general de Walras atiende a todos los agregados más importantes de la economía nacional o internacional¹⁸.

Walras nos ofrece un método para determinar y analizar el sistema general de interdependencia de los precios, mediante el enfoque analítico de las ofertas y demandas, tomando como variables independientes los factores que determinan las ofertas y las demandas, en donde los precios son variables dependientes más bien que las cantidades intercambiadas. Sólo en forma inmediata los precios se convierten en

¹⁷ Ellsworth, P. T., *Comercio Internacional*, México, FCE, cuarta edición, 1962.

¹⁸ Pei-Kang Chang, *Agricultura e industrialización*, FCE, México, 1951, p. 13.

datos que determinan que los individuos intercambien hasta el límite en que la proporción de las utilidades de dos mercancías sea para ellos igual a la proporción del cambio (o relación real de intercambio).

Este enfoque condujo a abandonar el estudio de las causas del origen del valor para centrar la atención sobre la determinación de los precios con apoyo en una teoría puramente formal de la interdependencia funcional.

1.2.2.1 La interdependencia

En el comercio el factor determinante es el precio, consecuencia final de la oferta y la demanda. Los factores que principalmente determinan a la oferta y a la demanda de mercancías son:

- a) La oferta ante todo está determinada por la remuneración de los factores en relación a sus rendimientos. Esta relación a su vez está influida por la oferta de los factores y las condiciones técnicas de la producción.
- b) Del lado de la demanda influyen los precios de las mercancías, los ingresos de los consumidores y la estructura de la demanda (gustos y costumbres).

Asimismo, el precio de los factores y el precio de las mercancías básicamente dependen de la escasez ó abundancia de unas y otras. En general, existe entre todas las unidades productivas y las ramas de la producción de un lado, y de éstos con las unidades de consumo de otro lado, una interdependencia que es el resultado de la interconexión de todo el conjunto de magnitudes que determinan la estructura de los precios, dados el nivel de ingreso y el avance tecnológico¹⁹.

La meta del análisis económico consiste en determinar las fuerzas que conducen al equilibrio del sistema de precios en una economía estática e integrada por unidades microeconómicas. Para estos efectos conviene averiguar cómo se lleva a cabo la interconexión de estas magnitudes que producen el equilibrio ó el desequilibrio, y que a su vez conducen a restablecer el equilibrio.

1.2.2.2 El comercio interregional

¹⁹ Ricardo Torres Gaytán, op. cit., p. 131

Al comercio interregional se le considera como un capítulo de la teoría de la localización, porque la diferencia de oferta de factores entre las regiones geográfico-económicas determina a la localización de las actividades productivas. Como consecuencia de lo anterior se tienen los siguientes aspectos²⁰:

- a) Las regiones se caracterizan por disponer de equipos de factores apropiados para producir con ventaja determinados artículos, al emplearse los recursos más abundantes, que son a la vez los más baratos.
- b) La causa directa del comercio consiste en la diferencia de precios absolutos.
- c) La especialización interregional de la producción tiene semejanzas con la especialización individual. En última instancia el comercio es intercambio de factores abundantes por factores escasos.

En cuanto se establecen relaciones comerciales entre las regiones (bajo el supuesto de una libre movilidad de las mercancías) los factores escasos tenderán a ser menos escasos y los abundantes menos abundantes. Estas ofertas y demandas recíprocas interregionales determinarán que los precios de las mercancías y de los factores tiendan a nivelarse, tanto por la movilidad directa de las mercancías como por la repercusión de los precios de éstas sobre el precio de los factores. Al surgir exportaciones e importaciones, el efecto de estas ofertas y demandas recíprocas sobre cada uno de los sistemas económicos regionales, alterará las estructuras de precios, con tendencia hacia cierta nivelación de equilibrio²¹. Todas estas ideas contribuyen a la formación del modelo de Heckscher-Ohlin.

1.2.3 El modelo de Heckscher-Ohlin

El teorema de H-O se puede sintetizar de la siguiente forma: El libre intercambio de mercancías tiende a nivelar no sólo el precio de éstas, sino también el precio de los factores productivos en dos países de aptitudes diferentes, pero dicha tendencia hacia la igualdad de los precios de las mercancías y de los factores no conduce a una igualdad absoluta.

²⁰ *Ibíd.*, pp. 132 y 133

²¹ *Ibíd.*, p. 135

La teoría del equilibrio económico general representa una de las últimas aportaciones del neoclasicismo. Las bases comunes con éste son los supuestos de competencia perfecta, dotaciones fijas de factores productivos y empleo total de los mismos, plena movilidad de los factores en lo interno y nula movilidad entre países, pluralidad de factores productivos y, aceptación de la Ley de Say y relativa sustitución de los factores.

Este modelo tiene como base²²:

- a) Ciertos postulados fundamentales.
 - 1) Las regiones se caracterizan unas de otras por estar dotadas de ciertos recursos en mayor abundancia.
 - 2) Al ser más baratos los factores más abundantes de cada región habrá tendencia preferencial a ser usados en mayor cantidad.
 - 3) En consecuencia, cada región producirá y exportará aquellas mercancías que requieren de recursos que por ser abundantes son baratos. Además, la población tendrá la oportunidad de lograr determinada especialización y conocimiento.
 - 4) El resultado final será menores costos y precios de los productos acabados que incluyan en alta proporción los recursos abundantes.

- b) Un conjunto de supuestos.
 - 1) La movilidad de los factores es perfecta en lo interno y nula en lo externo.
 - 2) Hay dos mercados principales: el de artículos acabados y el de los servicios de los factores, y ambos están interconectados.
 - 3) Las cantidades de factores de que está dotado cada país son fijas y se emplean por completo.
 - 4) Sólo intervienen dos países, dos factores o grupos de factores productivos que producen dos mercancías.
 - 5) Las técnicas de producción de los bienes idénticos son las mismas en cada país, por ello las mismas cantidades de factores materiales arrojan la misma cantidad de producción en los países.

²² *Ibíd.*, pp. 137 y 138.

- 6) Las funciones de producción para los dos bienes son lineales y homogéneas. Por lo tanto, no hay rendimientos variables de los factores en relación a la escala, ya que las funciones de producción para un mismo bien son iguales en los dos países.
- 7) Cada país tiene una dotación de factores distinta a la del otro país. Por consiguiente, las funciones de producción entre países se distinguen por la intensidad con la que cada país utiliza el factor más abundante.

La conclusión general a la que llegaron Heckscher y Ohlin fue ésta: en cuanto se establece un comercio relativamente libre entre países que disponen de una dotación diferente de factores, los precios de las mercancías tenderán a nivelarse y esta nivelación a su vez influirá hacia la unificación también del precio de los servicios de los factores, o sea que por efectos del libre comercio de artículos surgirá una tendencia a disminuir la renta del suelo, de los salarios y del tipo de interés en donde por la escasez de los factores respectivos eran elevados y aumentarán en los países donde por su abundancia eran bajas las remuneraciones.

No obstante, posteriormente surge el Teorema Stolper-Samuelson, teorema básico del tipo Modelo Heckscher-Ohlin en la Economía Internacional. En él se describe una relación entre los precios relativos de los bienes de salida y recompensas relativos de los factores, en concreto, los salarios reales y la rentabilidad real del capital. Complementando de cierta forma el análisis, pero en ocasiones dando predicciones opuestas acerca de la relación entre los precios y los salarios de ciertos tipos de trabajadores (factores específicos en la industria) cuando su uso no es intensivo.

1.2.4 Teorema Stolper-Samuelson

El teorema Stolper- Samuelson describe la relación entre los cambios en la producción de bienes, los precios y los cambios en los precios de los factores como salarios y rentas en el contexto del modelo H-O. El teorema fue originalmente desarrollado para ilustrar el efecto de las tarifas sobre el ingreso de trabajadores y capitalistas (distribución del ingreso factorial) en un país. El teorema es igual de útil cuando se aplica a la liberalización comercial.

El teorema nos dice que si el precio del bien intensivo en capital aumenta por alguna

razón, entonces el precio del capital, o sea el factor más intensamente usado en esa industria, aumentará, mientras que el salario pagado por el trabajo caerá.

Un movimiento de apertura al comercio causará que el rendimiento real del factor relativamente abundante de un país aumente, mientras que el del factor relativamente escaso caerá en términos relativos.

Cuando un país se abre al comercio, el precio de sus bienes de exportación aumentará mientras que el de los bienes de importación caerá. Los precios más altos en la industria de exportación inspirarán a las firmas que buscan utilidades a expandir la producción. Al mismo tiempo, en la industria que compite con las importaciones, que sufre de la caída en los precios, disminuirá su producción para disminuir sus pérdidas. Esto resultará en una disminución en el uso de capital y trabajo en la industria que compite con las importaciones, pero aumentará la demanda de estos factores en la creciente industria exportadora. El problema surge en que el sector exportador es intensivo en el factor abundante del país, por ejemplo capital para Norte. Esto significa que la industria exportadora requiere relativamente más capital por trabajador que la razón de factores que la industria importadora deja de utilizar. Durante la transición habrá un exceso en la demanda de capital, que incrementará su precio, y habrá un exceso de oferta de trabajo, lo que a su vez disminuirá su precio. Por ello, los dueños del capital en ambas industrias experimentan un incremento en sus rentas, mientras que los trabajadores en ambas industrias observan una disminución en sus salarios.

Finalmente para resaltar diferencias entre los teoremas hemos de explicitar lo siguiente: ¿En que dirección moverán los precios a los salarios relativos? Esto depende de la versión del teorema de Heckscher-Ohlin. El teorema Stolper-Samuelson simple en el modelo 2×2 concluye que los salarios relativos así como los reales de los trabajadores calificados (en relación a los no calificados) deben aumentar cuando los precios de las industrias intensivas en trabajo calificado aumenten, y los salarios reales del factor opuesto, trabajadores no calificados, deben bajar.

Como efectos producidos a consecuencia de la primera guerra mundial y el crack de 1929, acaecieron cambios extraordinarios, más que en la teoría, en la política del comercio internacional. El análisis con base en supuestos heredados de Stuart Mill y Marshall fueron sustituidos. La principal aportación en la economía fue desarrollada por John M. Keynes.

1.3 Sistema Keynesiano

La teoría keynesiana explica el funcionamiento del sistema económico principalmente con base en la *Ley psicológica fundamental*: a medida que aumenta el ingreso de una comunidad, ésta destina una cantidad absoluta mayor al consumo, pero a una tasa proporcionalmente menor respecto al incremento del ingreso. En consecuencia, ante aumentos del ingreso el porcentaje destinado al ahorro será mayor. A continuación se exponen algunos de los principios que se desprenden de dicha ley y que constituyen los soportes fundamentales de la explicación del sistema económico²³:

1. Cuando aumenta el volumen de la ocupación se eleva el ingreso real de la comunidad.
2. Pero dado el límite de la saturación de las necesidades vitales de los individuos, la actitud psicológica de la comunidad es tal, que al aumentar el ingreso, el consumo se incrementa en una proporción menor. A consecuencia de esto, ante aumentos de ingreso el ahorro se incrementa en proporciones mayores.
3. De no existir un volumen de inversión equivalente a los ahorros, bajarán la demanda global y el volumen del empleo y, en consecuencia los ingresos de los empresarios.
4. Dada la propensión de la sociedad a consumir cantidades proporcionalmente menores a medida que aumenta su ingreso, el nivel de equilibrio de la ocupación y que no induce a aumentar o a disminuir ésta depende de la magnitud de la inversión o sea que puede haber equilibrio sin ocupación plena, a condición de que la inversión sea igual a los ahorros del periodo anterior.
5. Habrá expansión si la inversión es superior a los ahorros del periodo anterior. En los casos que la inversión sea inferior a los ahorros, la demanda efectiva disminuirá y la actividad económica sufrirá contracción.
6. Corresponde al Estado contrarrestar este efecto, llenando con gasto público el vacío que la inversión privada ocasiona al no invertir todo el ahorro.

De acuerdo con estos principios de teoría y política keynesiana los factores determinantes del sistema económico son los siguientes:

²³ *Ibíd.*, pp. 150-151.

1. Las condiciones. Éstas tienen las características de ser relativamente estables. Ellas integran la estructura económica, la cual no acusa variaciones importantes a corto plazo. Sus principales componentes paramétricos son:
 - a) La estructura social, la distribución de la propiedad y del ingreso.
 - b) La cantidad y destreza de la mano de obra disponible.
 - c) La cantidad y calidad del equipo de capital existente.
 - d) Los gustos y costumbres de los consumidores.
 - e) El grado de la técnica y el grado de competencia, entre otros aspectos.

Es evidente que los cambios de estos componentes efectivamente sólo pueden ser transformados a largo plazo.

2. Las variables. En el sistema económico existen determinadas magnitudes denominadas variables, llamadas así porque sus cambios son perceptibles a plazo relativamente corto. Estas variables son de dos clases:
 - a) Las dependientes: el volumen de ocupación, de la producción y del ingreso nacional.
 - b) Las independientes: la unidad de los salarios, la propensión a consumir, el tipo de interés, la preferencia por la liquidez, la conjetura sobre el rendimiento de capital, las perspectivas de utilidades y la cantidad de dinero.

Las variables independientes actúan sobre las inversiones, y las fluctuaciones de éstas, en función de la propensión marginal a consumir, determinan el volumen de ocupación y de producción y, por lo tanto, el monto del ingreso global de la comunidad.

Las perspectivas de utilidades, base fundamental que sustenta el volumen de inversiones privadas, depende de un conjunto de factores de índole diversa, pero los más importantes son²⁴:

- a) Las previsiones de los empresarios, según sus juicios acerca de la futura demanda efectiva de la comunidad.
- b) La eficacia marginal del capital, según que sea mayor o menor respecto al tipo de interés.

²⁴ *Ibíd.*, pp. 152-153

- c) La cantidad de dinero determinada principalmente por los bancos centrales, secundariamente por la banca privada y subsidiariamente por la actitud de los individuos hacia el gasto y el ahorro.
- d) La unidad de los salarios como resultado de los convenios obrero-patronales.

En general, el volumen de empleo es la resultante final de este conjunto de factores que, en último extremo, condicionan las decisiones de los empresarios a efectuar determinado volumen de inversión. Sin embargo, el Estado puede proyectar una política de inversiones sin interesarle sobremanera el probable rendimiento directo de ellas. Aún más, puede proponerse efectuar gasto deficitario con el objeto de crear incentivos a la inversión privada, para estimular con dicho gasto la demanda, ya que, en base a la empresa privada, la inversión y el ahorro en último extremo son elementos determinados y no determinantes.

De la parte conceptual, del instrumental keynesiano y del mecanismo de su funcionamiento, se puede desprender un sencillo modelo como el siguiente:

$Y = f (E)$	Y= ingreso
$E = f (D)$	E= empleo
$D = f (G_c + G_t)$	D= demanda efectiva
$G_c = f (Y, c')$	Gc= gasto en consumo
$G_t = f (u, i)$	Gt= gasto en inversión
$u = f (D, s)$	c'= propensión al consumo
$i = f (M, L)$	u= eficacia marginal del capital*
	i= tasa de interés
	s= salario real*
	M= oferta monetaria*
	L= preferencia por la liquidez*
	* Estas iniciales corresponden a variables exógenas

En esta enumeración de causas y efectos mutuos y, en último extremo, de interdependencia de las variables, conviene aclarar que según sea el efecto que sobre la inversión produzcan las variables independientes, se obtendrá determinado volumen de demanda efectiva y de ocupación y, como efecto final, determinado volumen de producción y de ingreso nacional.

1.3.1 El ingreso nacional y la balanza de pagos

Para destacar los efectos de interdependencia entre ambos conceptos, se pondrá de manifiesto la influencia que tienen los cambios del ingreso nacional sobre la balanza en cuenta corriente a través del principio del multiplicador de ingresos y, a su vez, cómo el ingreso nacional es alterado por el multiplicador del comercio exterior.

Las relaciones económicas internacionales modifican el ingreso nacional generado, positiva o negativamente, según que el país en cuestión registre saldo con el exterior acreedor o deudor, respectivamente. Si la balanza de pagos en cuenta corriente arroja un déficit o superávit, el ingreso nacional sufrirá modificaciones de acuerdo con el monto y la forma en que sea percibido dicho saldo. Esta circunstancia nos conduce a exponer la mutua relación entre las exportaciones y las importaciones con el ahorro y la inversión internas:

$$1) \text{ PNB} = C + S + T + D$$

PNB= Producto Nacional Bruto

C=Consumo

S=Ahorro

T=Impuestos

D=Depreciación

Si deducimos la depreciación de capital tenemos el producto nacional neto (PNN), y si además transformamos el ahorro (S) ó excedente económico en inversión (I) y los impuestos en gastos gubernamentales (G), e incluimos las exportaciones (X) y las importaciones (M) de bienes y servicios, se puede escribir la siguiente ecuación, para una economía abierta:

$$2) \text{ PNN} = C + I + G + X - M$$

De 1 y 2 tenemos:

$$3) C + S + T = C + I + G + X - M$$

$$C + S + T + M = \text{PNN} = C + I + G + X$$

Cancelando el factor común (C) tenemos:

$$4) S + T + M = I + G + X$$

En ecuación 4, en el segundo miembro, se presentan las principales variables que constituyen las fuerzas que impulsan el crecimiento del ingreso: inversión, gasto gubernamental y exportaciones. En el primer miembro de la ecuación 4 tenemos las variables más importantes que frenan la expansión del ingreso: los ahorros, el pago de impuestos y las importaciones. A continuación expondremos el denominado “mecanismo multiplicador” de cada una de estas variables, a través de modelos sencillos, a fin de destacar la acción multiplicadora del comercio exterior.

1.3.1.2 Marco conceptual

Para efectos de entender el funcionamiento de los modelos, se procederá a presentar una explicación de los principales conceptos o principios que rigen el entendimiento teórico expuesto por Keynes relativo al comercio internacional²⁵.

Filtraciones

Se considera como filtraciones definitivas del ingreso, los ingresos gastados en importaciones, los destinados al aumento de la liquidez, al atesoramiento privado, los absorbidos por el aumento de los precios, el descenso del circulante o por la disminución de la velocidad de circulación de la moneda. En sentido amplio podemos considerar como filtración la cantidad de moneda que en todo momento está inmovilizada en los bolsillos de los particulares y en las cajas de las empresas.

Multiplicador dinámico

Este multiplicador se emplea principalmente para tomar en cuenta las variaciones que sufren las filtraciones que ocurren en el proceso de gastar incrementos autónomos del ingreso y volver a gastar aumentos inducidos del ingreso estableciendo “periodos de ingreso”, determinados por la velocidad-ingreso, es decir, el tiempo necesario para recibir y volver a gastar un incremento dado de ingreso. Por el hecho de existir filtraciones en el ingreso, el efecto multiplicador tendrá que ser menor que la unidad.

²⁵ *Ibíd.*, pp. 162-166

Multiplicador acumulativo

Es el que más puede servir para fines prácticos por que toma en cuenta tanto la suma de todas las filtraciones del ingreso, como la variedad de fuentes que lo expansionan.

El cuadro 1.1 ejemplifica el proceso multiplicador, del cual se desprenden los siguientes hechos:

1. La suma de las filtraciones a través de un periodo completo resultan equivalentes matemáticamente a las inyecciones originales.
2. Los traspasos o ingresos inducidos aumentan a una tasa decreciente o lo que es igual, sólo que dicho a la inversa, las filtraciones ocurren y se suceden a una tasa creciente en cada inyección autónoma, ya sea por importaciones, atesoramiento o incremento de la liquidez, descenso de la velocidad-ingreso de la moneda y, en su caso, por el superávit del gobierno. Debido a estas fugas de ingresos, cada filtración no es igual al principio que al final con cada incremento original del ingreso.
3. La propensión a gastar disminuye a medida que el ingreso se expande por inyecciones de gastos autónomos, disminución que es causada, además de lo señalado en el punto anterior, porque la propensión a gastar disminuye también por el efecto-precio, es decir, porque la elevación de precios que sigue al incremento del ingreso absorbe buena parte de dichos incrementos y contribuye a neutralizarlos.

Asimismo, un aumento en las exportaciones surte efectos diferentes según haya: a) empleo completo ó b) empleo parcial.

En concreto, si hay desempleo el resultado final será que, ante un aumento de las exportaciones, aumentará todo: ingresos, inversión, empleo, producción, consumo, precios e importaciones. Si suponemos que el país ahorra tanto como invierte, las importaciones tenderán a igualar a las exportaciones, porque el aumento de éstas hará subir el ingreso y éste las importaciones en una suma equivalente. El aumento del ingreso se detendrá en el punto en el que las importaciones inducidas se igualen con las exportaciones autónomas.

Si sólo una pequeña parte del aumento de ingreso se gasta en importaciones (o que la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones sea pequeña), el efecto multiplicador

Cuadro 1. Efecto Multiplicador de una sola inyección y de inyecciones sucesivas, de Dls. 100, durante seis periodos de ingreso y al infinito.
($C' + r' = E' = 3/4$)

	dY1	dY2	dY3	dY4	dY5	dY6	dY _∞
Efecto marginal en el ingreso de una sola inyección de Dls. 100 en el periodo de ingreso 1º	Dls. 100	Dls. 75	Dls. 56.25	Dls. 42.19	Dls. 31.64	Dls. 23.73	Dls. 0
Filtración marginal	0	-25	-18.75	-14.06	-10.55	-7.91	0
Efecto maginal en el ingreso de inyecciones regulares complementarias en periodos de ingreso sucesivos.							
2º Dls. 100		100	75	56.25	42.19	31.64	
3º Dls. 100			100	75	56.25	42.19	
4º Dls. 100				100	75	56.25	
5º Dls. 100					100	75	
6º Dls. 100						100	
Efecto marginal total por periodo de ingreso	100	175	231.25	273.44	305.08	328.81	400
Compuesto de:							
Inyección	100	100	100	100	100	100	100
Menos: filtración	0	-25	-43.75	-57.81	-68.36	-76.27	-100
Más: traspaso	0	100	175	231.25	273.44	305.08	400

Fuente: Cuadro tomado de Ricardo Torres Gaytán, *Teoría del Comercio Internacional*, Siglo XXI Editores, México, 2001, p. 165.

del aumento de las exportaciones sobre el ingreso será grande. Efectos inversos se obtendrán si una gran parte del ingreso se gasta en importaciones y aun es posible que un aumento de las exportaciones determine un incremento más que proporcional de las importaciones. En este caso el ingreso nacional en vez de aumentar, disminuirá.

Si suponemos un estado de empleo pleno, las exportaciones sólo podrán expandirse por aumentos en la productividad o en detrimento del comercio nacional. En estas circunstancias, como el valor de las exportaciones y de las importaciones dependen del nivel del ingreso real, al no poder subir éste, entonces la paridad de precios adquirirá fuerza preponderante sobre el volumen y la estructura del comercio internacional. Cualquier aumento de ingreso será nominal y absorbido por elevaciones de los costos y los precios. Normalmente resulta más apegado a la realidad examinar las relaciones que existen entre el comercio internacional y la expansión o contracción de las actividades internas, bajo condiciones de empleo parcial que gracias al comercio exterior producen cambios en el empleo y el ingreso.

1.3.1.3 Modelos

Se emplean 5 modelos, teniendo presente que para el funcionamiento del multiplicador externo bajo el supuesto de dos países (A y B) es necesario recordar que las exportaciones de un país con las importaciones del otro.

Los modelos a considerar son los siguientes²⁶:

- Economía cerrada sin gobierno
 - Economía cerrada y con gasto gubernamental
 - Economía abierta, sin ahorro ni inversión interna, ni gobierno
 - Economía abierta, con ahorro e inversión interna
 - Economía abierta, con ahorro e inversión interna y gasto gubernamental
- a) Modelo de economía cerrada y sin gobierno.

²⁶ *Ibíd.*, pp. 167-172

En este modelo ante un aumento de la inversión, el ingreso crecerá en un monto determinado por el multiplicador.

$$\Delta Y = \Delta I \cdot 1/1-c$$

Es decir (donde c y s representan las propensiones marginales a consumir y a ahorrar)

$$\Delta Y = \Delta I \cdot 1/s$$

Lo anterior significa que cuando crece la inversión se verifica un aumento del ingreso, pero éste es superior al impulso inicial, porque dentro de la corriente de circulación del ingreso, el consumo continúa incrementándose, aunque en cantidades sucesivamente decrecientes causadas por el ahorro, que constituyen una filtración para el efecto multiplicador.

b) Modelo de economía cerrada y con gasto gubernamental.

Éste funciona de manera similar al anterior, sólo que para efectos de la expansión del ingreso, el déficit del gobierno se suma a la inversión autónoma. En este caso se supone que el gobierno genera déficit presupuestal. Gasto que tiene efectos expansionarios sobre el ingreso nacional, con efectos similares a los de la inversión.

c) Modelo de Multiplicador externo

Éste tiene por objeto aislar otras influencias, para destacar el efecto de las exportaciones como la única variable que incrementa el ingreso y, las importaciones como la sola variable que frena la expansión del mismo.

Principio general del modelo: cualquiera que sea el valor de un incremento autónomo de las exportaciones, éste generará ingresos en función de la propensión marginal a importar que determina la magnitud del multiplicador externo (K_x) y esta expansión del ingreso generará un monto de importaciones equivalente al de las exportaciones autónomas. En este punto quedará suspendido el crecimiento del ingreso nacional derivado de la exportación original.

d) Modelo de economía abierta con ahorro e inversión interna

A este modelo se le agrega la inversión privada autónoma, y sumar a las filtraciones por importación las correspondientes al ahorro interno, con lo cual se obtendrían cifras diferentes, pero el proceso sería similar al explicitado anteriormente.

e) Modelo del multiplicador de gasto total

Incluye todos los factores que expansionan el ingreso (inversión privada, gasto gubernamental y exportaciones) y todas las filtraciones por ahorro, impuestos e importaciones, no difiere de todo lo expresando anteriormente, excepto que en términos de cifras reflejan otra realidad, menos alejada de la realidad.

Un modelo que incluya todas las fuentes que incrementan el ingreso y las filtraciones que lo frenan, suele presentarse con la siguiente fórmula:

$$dY_n = (1 - (E')^n / 1 - E') * E_0$$

Fórmula que expresa las inyecciones periódicas de gastos autónomos por cualquiera de los conceptos y el efecto después de n períodos de ingreso y de n inyecciones. E' representa la suma de todas las filtraciones. El multiplicador viene a ser el recíproco de la filtración. Cuanto mayor sea la filtración menor será la proporción del incremento del ingreso que se vuelva a gastar, es decir, menor será el multiplicador de ingresos. El multiplicador viene a ser la razón entre el ingreso final y el gasto autónomo inicial.

1.3.1.4 Efectos del comercio exterior sobre el ingreso y el empleo

El cambio sustancial que la teoría keynesiana marcó en relación a las teorías anteriores, consistió en tomar como centro de sus investigaciones las variables que determinan el ingreso y el empleo. A consecuencia de este enfoque, la secuencia de los clásicos: variaciones del circulante y sus efectos sobre los niveles de precios y el consiguiente efecto sobre el comercio exterior; fue sustituida por otra lógica en el pensamiento económico: una variación de las exportaciones produce alteraciones del ingreso nacional y el nivel de éste es el factor preponderante que determina las importaciones.

Los cambios del ingreso entre países son transferidos mediante las relaciones comerciales y financieras y las consiguientes repercusiones sobre la ocupación y el nivel de la actividad económica en general. Estos efectos se producen porque todo incremento autónomo de la inversión, de las exportaciones o del gasto público constituyen sendos multiplicandos a través de los cuales opera el multiplicador respectivo.

Además, al ingreso se le sitúa en el centro del análisis económico, porque se considera que los cambios del mismo afectan directamente las perspectivas de utilidades, el monto del ahorro, el volumen de la inversión y el nivel del consumo, aspectos que repercuten sobre el volumen del empleo y de la producción, la balanza de pagos y el tipo de cambio. Consideraciones que vislumbraremos en los siguientes apartados.

a) Relaciones entre las exportaciones y las importaciones

Los cambios en el ingreso de un país producen cambios de las importaciones en la misma dirección aun cuando no en idéntica proporción. Por su parte, los cambios de las exportaciones autónomas producen alteraciones al ingreso nacional en función del multiplicador externo.

Este efecto de la importación reduciendo el ingreso y la exportación aumentándolo nos conduce a la conclusión de que, en el primer caso, el volumen de ingreso es la variable determinante y en el segundo resulta una variable determinada.

La influencia del ingreso sobre la balanza de pagos se efectúa a través del multiplicador de ingresos. En este lance la propensión marginal a importar (m') expresa la magnitud en que aumentan las importaciones como resultado de un aumento del ingreso nacional.

Cualquier desequilibrio en la balanza comercial quedará corregido a corto plazo, porque el aumento de las exportaciones de A forzosamente inducen a un aumento de sus importaciones procedentes de B, al tiempo que la importación inicial de B afecta negativamente su ingreso y éste reducirá las importaciones procedentes de A.

Estos movimientos secundarios, terciarios, etc., del ingreso y del comercio forman parte de un proceso que se lleva a cabo hasta el límite en que la totalidad de las exportaciones autónomas e inducidas del primero resultan equivalentes a las importaciones autónomas e

inducidas del segundo. Naturalmente, en el proceso anterior estarán envueltas al lado de los cambios del ingreso, cambios en el empleo.

b) El ahorro y la inversión nacionales y el saldo de la balanza en cuenta corriente.

Las relaciones entre el ahorro (S) y la inversión (I) nacionales con las importaciones (M) y las exportaciones (X) de bienes y servicios enfocadas desde el ángulo del ingreso nacional (Y), podemos representarlos de la siguiente manera:

$$Y = C + S \text{ (economía cerrada)}$$

$$Y = C + I + X - M \text{ (economía abierta)}$$

Por lo tanto $C + S = C + I + X - M$

Eliminando C $S = I + X - M,$

Que lo podemos escribir $S + M = I + X,$

O también $S - I = X - M$

Ecuaciones de las cuales se desprende que para lograr el equilibrio de la balanza de pagos será necesario que: 1) el gasto interno sea equivalente al valor del producto generado ó, 2) en la medida que un país gaste en consumo e inversión internos más de lo que produce sentará las bases para el desequilibrio del sector externo, a menos que cubra la diferencia con financiamiento externo.

La relación entre la cuantía del ahorro y la inversión nacionales cuando no concuerda con el saldo de la balanza de pagos en cuenta corriente planteará el conflicto entre el equilibrio interno y el externo. En general, siempre que un país gaste más (o menos) de lo que produce sentará las bases para que este desajuste interno se traduzca en desequilibrio externo.

La compatibilidad entre estos desajustes se logra por dos procedimientos:

1. Obteniendo financiamiento externo para cubrir el exceso de importaciones (venta de valores) o importando valores (exportando capital) si el país logró un exceso de exportaciones.
 2. Pero si el país tiene exceso de ahorro interno y a la vez acusa un exceso de importaciones, surge el problema de transformar el exceso de ahorro nacional en divisas para cubrir el exceso de importaciones. En estas circunstancias como no hay el recurso de exportar más ni de recibir financiamiento externo, de no haber reserva nacional suficiente para hacer el pago, la solución se dará sólo al plazo necesario para que la disminución del ingreso absorba el exceso del ahorro nacional, en el grado necesario para ajustar el sector externo. En este caso el problema se transfiere de la balanza de pagos al campo del ingreso nacional, pues el exceso de ahorro será neutralizado con una desinversión equivalente.
- c) Relaciones entre la elasticidad-precio y la elasticidad-ingreso.

En general, la relación entre ambas elasticidades es más estrecha cuanto mayor es la expansión de la actividad económica, porque el aumento de precios contrarresta el incremento de los ingresos. Esta correlación directa se hace evidente cuando se alcanza la ocupación plena, durante la cual los aumentos de ingreso se ven neutralizados íntegramente por incrementos de los precios. Caso inverso sucede durante la depresión dada la amplia desocupación de mano de obra y de equipos, aunada a los almacenamientos de mercancías sin demanda.

Cuanto más débil sea la propensión marginal a ahorrar y a importar, ante incrementos del ingreso, tanto más débiles resultan dichas propensiones para restablecer el equilibrio de la balanza de pagos. En este caso, tendrán que invocarse los efectos de los precios para conseguir el ajuste de la balanza. Viceversa, cuanto mayor sea la suma de la propensión marginal a ahorrar y a importar, mayores serán sus efectos para contrarrestar el desequilibrio exterior y alcanzar el equilibrio por la sola acción de ambas propensiones.

De lo anterior se deduce que, bajo ciertas condiciones existe mutua relación entre las variaciones del ingreso y los movimientos de los precios. Esta influencia recíproca con frecuencia se refuerza o debilita debido a que la elasticidad-ingreso de la demanda es diferente para cada grupo de artículos.

Concretamente, el que las relaciones entre las elasticidades precio e ingreso de las demandas sean directas o inversas depende de la etapa del ciclo económico en que un país se encuentra y del grado de desempleo de los factores productivos y de los inventarios acumulados.

d) El ingreso-gasto del sector público

El déficit o superávit gubernamental es otra de las magnitudes que pueden alterar el ingreso nacional. Si el ingreso del sector público es inferior a su gasto, el ingreso nacional aumentará, y viceversa.

e) La función consumo y el principio de aceleración del ingreso.

En la dinámica económica a corto plazo, el consumo ejerce bajo ciertas condiciones, efectos como variable autónoma, vía del multiplicador del consumo o principio de aceleración. El acelerador relaciona los efectos de la tasa de cambio del consumo con la inversión y, a su vez, también los efectos de la inversión y del ingreso sobre la tasa de cambio del consumo e indica el efecto del consumo sobre el ingreso nacional, a través de aumentos inducidos sobre la inversión.

El acelerador generalmente se refiere a la inversión inducida causada por una variación del consumo y significa que todo incremento autónomo de la demanda de bienes de consumo produce un aumento más que proporcional de los bienes de producción.

D. B. Marsh afirma que hay dos multiplicadores de algún interés que pueden derivarse de la identidad del ingreso nacional (visto como $Y=C+I$).

1. El multiplicador de la inversión (keynesiano)

2. El multiplicador del consumo

Si el multiplicador del consumo se asocia a un incremento del gasto autónomo que a su vez aumenta el ingreso, el acelerador está asociado a los gastos autónomos de consumo que aumentan la inversión y su vez el ingreso. Esta asociación nos conduce al principio

amplificador²⁷. Emile James expone que hay entre el multiplicador y el acelerador una acción amplificadora recíproca debido a que la demanda de bienes de producción (inversiones) y la demanda correlativa de bienes de consumo suelen sumar sus efectos que causan procesos de amortiguamiento o de acentuación sobre la actividad económica. La combinación del multiplicador con el acelerador son dos aspectos de una misma fuerza, la fuerza de la amplificación.

Sin embargo, el paso de los años a través de la historia trajo consigo el acaecimiento de otro tipo de pensamiento económico, el cual intentaba realizar una agrupación de conceptos y principios teóricos del comercio internacional que ya se habían desarrollado, y tratar de explicar la realidad con otros parámetros. A continuación desarrollaremos todo un conjunto de modelos de comercio internacional expuestos por Paul Krugman y Maurice Obstfeld en su libro denominado *Economía Internacional: Teoría y Política*, utilizando sus mismos argumentos y lógica económica²⁸.

1.4 El modelo estándar de comercio²⁹

Cuando analizamos problemas reales, queremos basar nuestras observaciones en una mezcla de los modelos. Este tema se centra en aquellas ideas de la teoría del comercio internacional que no dependen de forma fundamental de los detalles del lado de la oferta de la economía. El modelo estándar de comercio se construye a partir de cuatro relaciones: (1) La relación entre la frontera de posibilidades de producción y la curva de oferta relativa, (2) la relación entre los precios relativos y la demanda, (3) la determinación del equilibrio mundial mediante la oferta y la demanda relativas mundiales y (4) el efecto de la *relación de intercambio*³⁰ sobre el bienestar nacional.

(1) Posibilidades de producción y oferta relativa

²⁷ Emile James, *Historia del pensamiento económico*, Editorial Aguilar, Madrid, España, 1963, p. 387.

²⁸ Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, 7ª edición, editorial Pearson, España, 2007. Pp. 91-145.

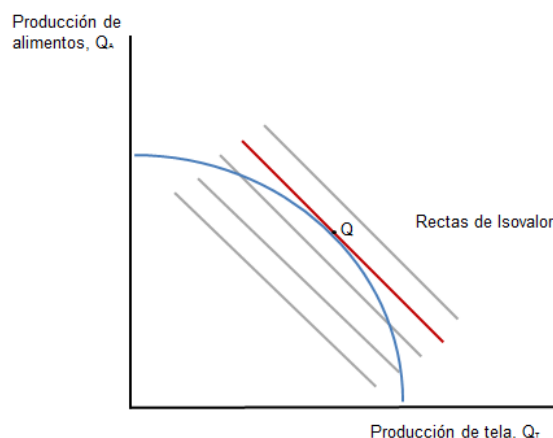
²⁹ *Ibíd.*, pp. 91-118.

³⁰ El precio de las exportaciones de un país dividido por el precio de las importaciones.

En el modelo estándar se supone dos países que producen dos bienes, alimentos (A) y tela (T), con una frontera de posibilidades de producción de cada país representada por una curva, como la ilustrada en el gráfico 1.1.

El punto de la frontera de posibilidades de producción en el que produce una economía depende del precio de la tela respecto al de los alimentos, P_T/P_A . Es una proposición económica básica que una economía de mercado, que no está distorsionada por el monopolio u otros fallos de mercado, es eficiente en la producción; es decir, maximiza el valor de la producción a los precios de mercado dados, $P_T Q_T + P_A Q_A$.

Gráfico 1.1. Los precios relativos determinan la producción de la economía.



Una economía cuya frontera de posibilidades de producción es TT producirá en Q, que está en la recta de isovalor más alta posible.

Fuente: Gráfico tomado de Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, 7ª edición, editorial Pearson, España, 2007. P. 93

Podemos indicar el valor de mercado de la producción dibujando un número de rectas de isovalor³¹. Cada una de esas rectas está definida por una ecuación de la forma $P_T Q_T + P_A Q_A = V$, donde V es el valor de la producción. Cuanto mayor es V , más lejos se sitúa una recta de isovalor; así, las rectas de isovalor más lejanas al origen corresponden a valores más altos de la producción.

Suponga ahora que P_T/P_A aumentase. Entonces las rectas de isovalor tendrían más pendiente que antes. Así, un aumento del precio relativo de la tela lleva a la economía a producir más tela y menos alimentos. Por tanto, la oferta relativa de tela aumentará cuando el precio relativo de la tela aumente.

³¹ Rectas a lo largo de las cuales el valor de la producción es constante.

(2) Precios relativos y demanda

El gráfico 1.2 muestra la relación entre producción, consumo y comercio en el modelo estándar, siendo, el valor del consumo de una economía igual al valor de su producción:

$$P_T D_T + P_A D_A = P_T Q_T + P_A Q_A = V$$

siendo D_T y D_A el consumo de tela y alimentos, respectivamente.

Para nuestro modelo estándar, adoptamos un útil supuesto simplificador, consistente en que las decisiones de consumo de la economía pueden ser representadas como si estuvieran basadas en los gustos de un consumidor individual representativo.

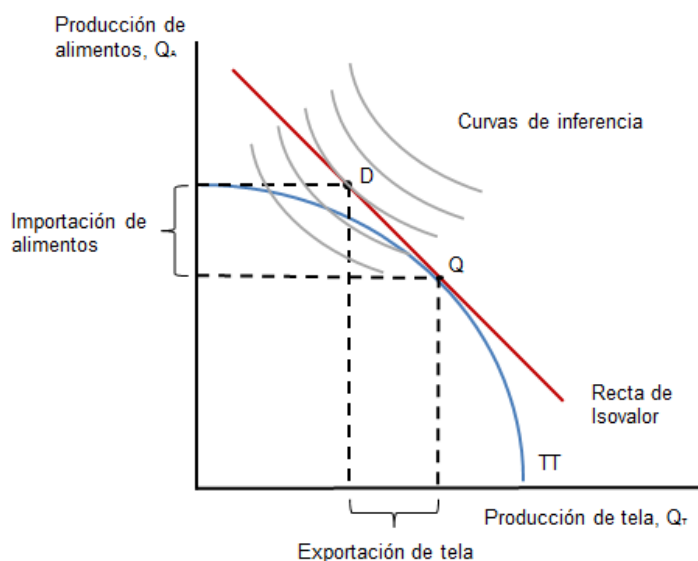
Los gustos de un individuo pueden ser representados gráficamente por una serie de curvas de indiferencia. Una curva de indiferencia representa un conjunto de combinaciones de consumo de tela (T) y alimentos (A) que dejan al individuo igual de bien. Las curvas de indiferencia tienen tres propiedades:

- Tienen pendiente decreciente: si a un individuo se le ofrece menos de A, para permanecer igual debe proporcionársele más de T;
- Cuanto más hacia la derecha se sitúa una curva de indiferencia, mayor es el nivel de bienestar que le corresponde: un individuo preferirá más de ambos bienes que menos;
- Cada curva de indiferencia se hace más horizontal cuando nos desplazamos hacia la derecha: cuanto más T y menos A consume un individuo, más valor tiene una unidad de A, en el margen, comparada con una de T; así, una nueva reducción de A deberá compensarse con más T.

En el gráfico 1.2 se muestran un conjunto de curvas de indiferencia. La economía escogerá el punto sobre la recta de isovalor que permita cumplir las tres propiedades, representando el bienestar más alto posible. Este punto está donde la recta de isovalor es tangente a la curva de indiferencia más alta que pueda alcanzarse, en D. En este punto la economía es exportadora de T e importadora de A.

Cuando P_T/P_A aumenta, la economía produce más de T y menos de A, cambiando la producción de Q^1 a Q^2 . Esto desplaza la recta de isovalor en la que debe situarse el consumo, de VV^1 a VV^2 . La elección del consumo de la economía, por tanto, también se desplaza de D^1 a D^2 . Esto último refleja dos efectos: 1) la economía se ha desplazado a una curva de indiferencia más alta, mejorando, en razón de que esta economía es exportadora de tela. Cuando el precio relativo de la tela aumenta, la economía puede permitirse importar más alimentos con un volumen dado de exportaciones, representando una ventaja. 2) El cambio del precio relativo conduce a un desplazamiento hacia los alimentos, a lo largo de la curva de indiferencia, alejándose de la tela.

Gráfico 1.2. Producción, consumo y comercio en el modelo estándar.



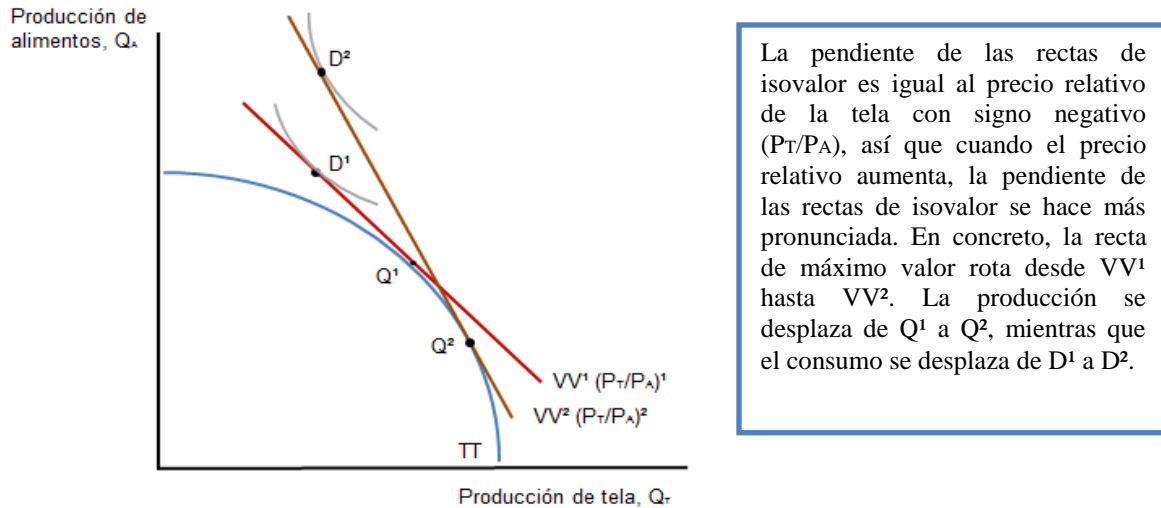
La economía produce en el punto Q, donde la frontera de posibilidades de producción es tangente a la recta de isovalor más alta posible. Consume en el punto D, donde esta recta de isovalor es tangente a la curva de indiferencia más alta posible.

La economía produce más tela de la que consume y, por consiguiente, exporta tela: consecuentemente, consume más alimentos de los que produce y, por tanto, importa alimentos.

Fuente: Gráfico tomado de Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, 7ª edición, editorial Pearson, España, 2007, p. 94

Sin embargo, esta variación de la relación de intercambio, ¿qué efectos tiene sobre el bienestar?, cuando P_T/P_A aumenta, un país que inicialmente exporta T mejora su situación, como se ilustra en el movimiento de D^1 a D^2 en el gráfico 1.3. Análogamente, si P_T/P_A se redujese, el país empeoraría, reduciéndose el consumo de D^2 a D^1 . Si el país fuera inicialmente un exportador de alimentos en vez de tela, la dirección de este efecto sería, por supuesto, la opuesta.

Gráfico 1.3. Efectos de un aumento del precio relativo de la tela.



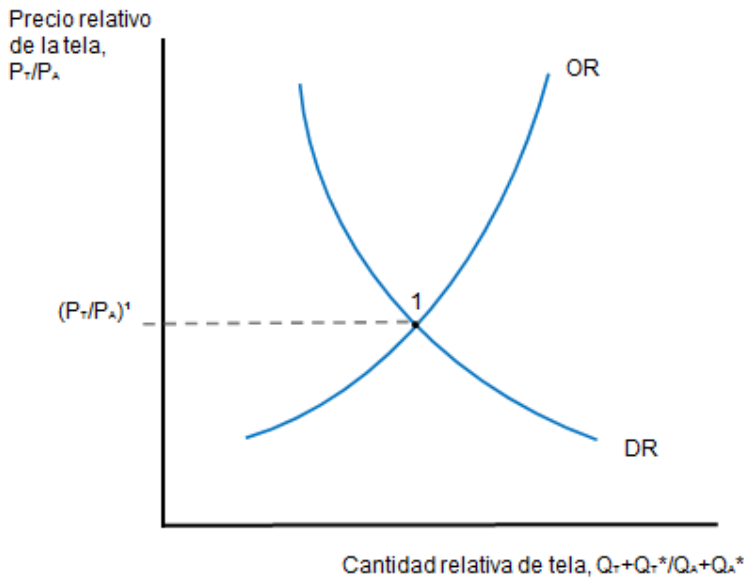
La pendiente de las rectas de isovalor es igual al precio relativo de la tela con signo negativo (P_T/P_A), así que cuando el precio relativo aumenta, la pendiente de las rectas de isovalor se hace más pronunciada. En concreto, la recta de máximo valor rota desde VV^1 hasta VV^2 . La producción se desplaza de Q^1 a Q^2 , mientras que el consumo se desplaza de D^1 a D^2 .

Fuente: Gráfico tomado de Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, 7ª edición, editorial Pearson, España, 2007, p.95

1.4.1 La determinación de los precios relativos.

Vamos a suponer ahora que la economía mundial consta de dos países, que de nuevo vamos a denominar nuestro país (que exporta tela) y el extranjero (que exporta alimentos). Para determinar P_T/P_A buscamos el punto de corte de la oferta relativa mundial y la demanda relativa mundial de tela. La curva de oferta relativa mundial (OR en la figura 1.4) tiene pendiente positiva, porque un aumento de P_T/P_A induce a ambos países a producir más tela y menos alimentos. La curva de demanda relativa mundial (DR) tiene pendiente negativa, porque un aumento de P_T/P_A induce a ambos países a cambiar su combinación de consumo disminuyendo la tela y aumentando los alimentos. La intersección de las curvas (punto 1) determina el precio relativo de equilibrio $(P_T/P_A)^1$. Ahora que se ha demostrado como se determina la oferta relativa, la demanda relativa, la relación de intercambio y el bienestar en el modelo estándar de comercio, se puede utilizar para entender temas posteriores.

Gráfico 1.4 Oferta y demanda relativa mundiales.



Cuanto mayor es P_T/P_A , mayor es la oferta relativa mundial de tela en relación a los alimentos (OR) y menor la demanda mundial de tela en relación a los alimentos (DR). El precio relativo de equilibrio (aquí $(P_T/P_A)^1$) está determinado por la intersección de las curvas de oferta y demanda relativas mundiales.

Fuente: Gráfico tomado de Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, 7ª edición, editorial Pearson, España, 2007, p.97

1.4.1.1 El crecimiento económico: un desplazamiento de la curva OR

Los efectos del crecimiento económico en una economía mundial de intercambio son una eterna fuente de debate: ¿el crecimiento económico en otros países es bueno o malo para nuestra nación?, y ¿es el crecimiento económico más o menos valioso cuando esta nación es parte de una economía mundial estrechamente integrada?.

Al valorar los efectos se puede argumentar en ambos sentidos. El crecimiento económico en el resto del mundo puede ser bueno para nuestra economía, porque implica mercados más grandes para nuestras exportaciones. Por otro lado, el crecimiento en otros países puede implicar una creciente competencia para nuestros exportadores.

Por una parte, el crecimiento de la capacidad productiva de una economía debería ser más valioso cuando ese país puede vender parte del incremento de su producción en el mercado mundial. Por otra parte, los beneficios del crecimiento pueden trasladarse a los extranjeros en forma de menores precios de las exportaciones de nuestro país en vez de quedarse en el país. En los siguientes subtemas trataremos aclarar estas contradicciones.

1.4.1.2 El crecimiento y la frontera de posibilidades de producción.

El crecimiento económico implica un desplazamiento hacia afuera de la frontera de posibilidades de producción de un país. Este crecimiento puede ser consecuencia del incremento de los recursos de un país, o de la mejora de la eficiencia con que se utilizan esos recursos.

Los efectos internacionales del crecimiento son consecuencia del hecho de que dicho crecimiento suele tener un sesgo. El crecimiento sesgado tiene lugar cuando la frontera de posibilidades de producción se desplaza hacia afuera más en una dirección que en otra.

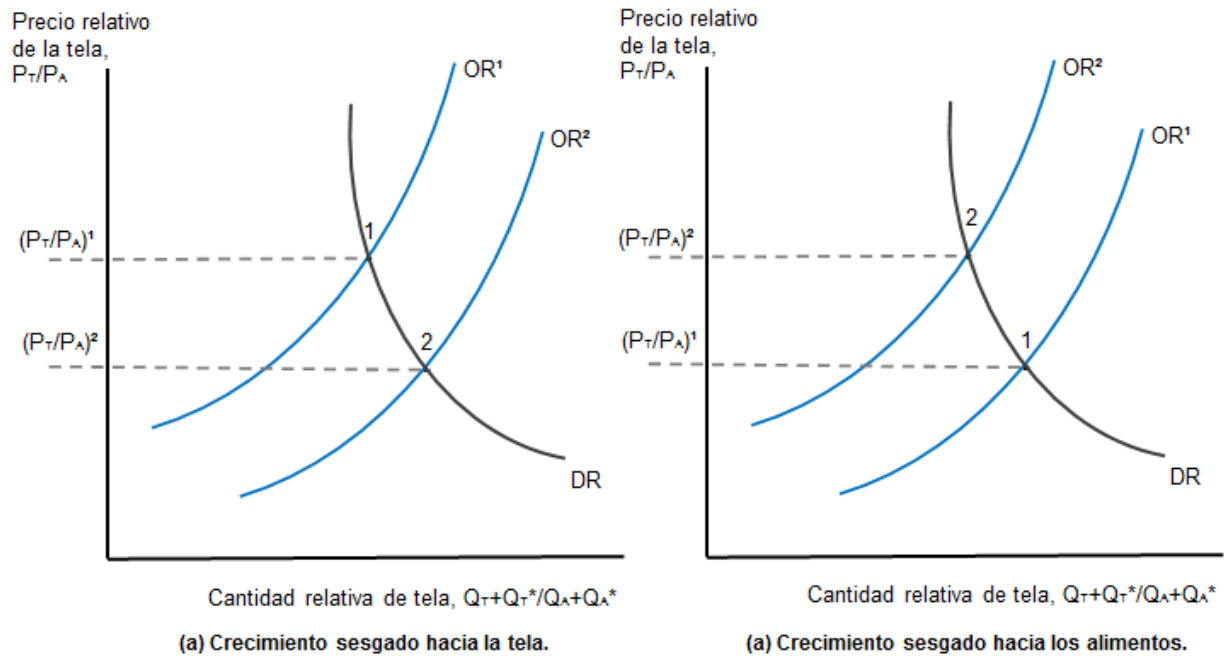
El crecimiento puede ser sesgado por dos razones fundamentales:

- El progreso tecnológico en un sector de la economía amplía las posibilidades de producción de la economía más en la dirección de la producción de este sector que en la dirección de la producción de otros sectores.
- El sesgo se producirá en la dirección del bien cuyo factor es específico, o del bien cuya producción es intensiva en el factor cuya oferta ha aumentado. Así, las mismas consideraciones que dan lugar al comercio internacional también conducen al crecimiento sesgado en una economía de intercambio.

1.4.1.3 Oferta relativa y relación de intercambio

Suponga que nuestro país experimenta un fuerte crecimiento sesgado hacia la tela, de manera que su producción de este bien aumenta, mientras que su producción de alimentos se reduce. Por tanto, a escala mundial, la producción de tela con relación a la de alimentos aumentará dado un nivel de precios, y la curva de oferta relativa mundial se desplazará hacia la derecha de OR^1 a OR^2 (véase gráfico 1.5). Este desplazamiento da lugar a una reducción del precio relativo de la tela desde $(P_T/P_A)^1$ a $(P_T/P_A)^2$, que representa un deterioro de la relación de intercambio de nuestro país, y una mejora de la relación de intercambio del extranjero.

Gráfico 1.5. Crecimiento y oferta relativa.



El crecimiento sesgado hacia la tela desplaza la curva OR hacia la derecha (a), mientras que el crecimiento sesgado hacia los alimentos la desplaza hacia la izquierda (b).

Fuente: Gráfico tomado de Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, 7º edición, editorial Pearson, España, 2007, p.99

Observe que lo importante en este ejemplo no es si la economía crece, sino el sesgo del crecimiento. Si el extranjero ha experimentado un crecimiento sesgado hacia la tela, el efecto sobre la oferta relativa y, de ese modo, sobre la relación de intercambio, será el mismo. Por otro lado, provoca un desplazamiento hacia la izquierda de la curva OR (OR¹ a OR²) y así un incremento del precio relativo de la tela desde $(P_T/P_A)^1$ a $(P_T/P_A)^2$. Este incremento es una mejora de la relación de intercambio de nuestro país, y un deterioro de la del extranjero.

El crecimiento que expande de forma desproporcionada las posibilidades de producción de un país en la dirección del bien que exporta (tela en nuestro país, alimentos en el extranjero) es un crecimiento sesgado hacia la exportación. Análogamente, el crecimiento sesgado hacia el bien que un país importa es un crecimiento sesgado hacia la importación.

Todo lo cual lleva al siguiente principio general: el crecimiento sesgado hacia la exportación tiende a empeorar la relación de intercambio de un país que crece y a beneficiar al resto del mundo; el crecimiento sesgado hacia la importación tiende a mejorar la relación de intercambio de un país que crece a expensas del resto del mundo.

1.4.1 Las transferencias internacionales de renta: cambios de la curva DR

La demanda relativa mundial de bienes puede cambiar por muchas razones. Los gustos pueden cambiar. La tecnología también puede cambiar la demanda. Sin embargo, en economía internacional, quizá el tema más importante y controvertido es el cambio de la demanda relativa mundial derivado de las transferencias de renta internacionales.

El tema de cómo afectan las transferencias internacionales a la relación de intercambio fue originado en un famoso debate entre dos economistas: Bertil Ohlin y John Maynard Keynes, el contexto eran los pagos de reparaciones de guerra reclamados a Alemania después de la primera guerra mundial, y sus repercusiones.

Keynes, defendía que los términos de venganza de los aliados eran demasiado duros, consideraba que las sumas monetarias exigidas subestimaban la verdadera carga para Alemania. Consideraba que, para pagar el dinero a otros países, Alemania tendría que exportar más e importar menos. Para continuar eso, Alemania tenía que abaratar sus exportaciones respecto a sus importaciones. La reducción resultante de la relación de intercambio alemana añadiría un exceso de carga a la carga directa del pago.

Ohlin ponía en duda que Keynes tuviera razón al suponer que la relación de intercambio alemana empeoraría. Respondía que si Alemania aumentaba los impuestos para financiar sus reparaciones de guerra, su demanda de bienes extranjeros disminuiría automáticamente. Al mismo tiempo, los pagos en conceptos de reparaciones serían distribuidos en otros países en forma de reducción de impuestos o incremento del gasto público, y parte del incremento de la demanda exterior sería para las exportaciones alemanas. Así, Alemania podría reducir las importaciones y aumentar las exportaciones sin que empeorara su relación de intercambio.

Al final, Alemania pagó una pequeña cantidad por reparaciones, por lo cual en ese punto el debate fue abandonado. Sin embargo, a continuación realizaremos ciertos argumentos respecto a los efectos de las transferencias sobre la relación de intercambio.

1.4.2.1 Efectos de una transferencia sobre la relación de intercambio.

Si nuestro país realiza una transferencia de parte de su renta al extranjero, la renta de nuestro país se reduce y debe reducirse su gasto. Por consiguiente, el extranjero aumenta su gasto. Este cambio en el reparto nacional del gasto mundial puede inducir a cambios en la demanda relativa mundial, afectando así a la relación de intercambio.

El cambio en la curva DR (si se produce) es el único efecto de una transferencia de renta. La curva OR no cambia. En la medida en que sólo se transfiere renta y no recursos físicos como bienes de capital, la producción de tela y alimentos, para un precio dado, no cambiará en ningún país. De ese modo, el problema de la transferencia es puramente un tema del lado de la demanda.

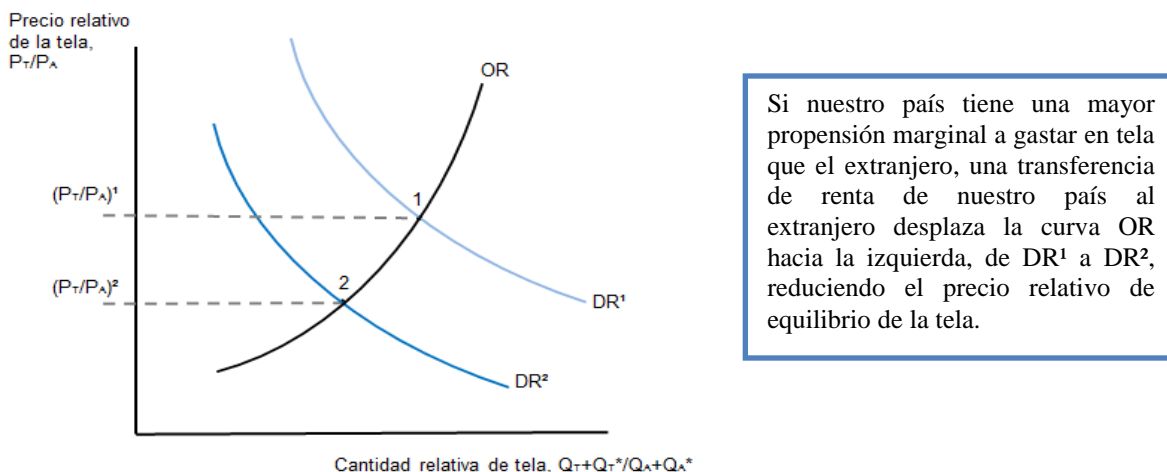
La curva DR no se desplaza necesariamente cuando se redistribuye la renta mundial (éste era el punto de vista de Ohlin). Si el extranjero asigna su renta adicional a tela y alimentos en la misma proporción en que nuestro país reduce su gasto, entonces el gasto mundial en tela y alimentos no cambiará. La curva DR no se desplaza y no hay efectos sobre la relación de intercambio.

Sin embargo, si los dos países no asignan su cambio en el gasto en las mismas proporciones, habrá efectos sobre la relación de intercambio. Cuya dirección dependerá de la diferencia entre el patrón del gasto de nuestro país y el extranjero. Suponga que nuestro país asigna una mayor proporción de un cambio marginal en el gasto a la tela que el extranjero. Es decir, nuestro país tiene una mayor propensión marginal a gastar en tela que el extranjero. Entonces, a cualquier precio relativo, el pago de una transferencia de nuestro país al extranjero reduce la demanda de tela e incrementa la demanda de alimentos. La curva DR se desplaza hacia la izquierda, de DR^1 a DR^2 (véase gráfico 1.6) y el equilibrio se desplaza desde el punto 1 al punto 2. Este desplazamiento reduce el precio relativo de la

tela de $(P_T/P_A)^1$ a $(P_T/P_A)^2$, empeorando la relación de intercambio de nuestro país mientras mejora la del extranjero. Éste es el caso que Keynes describía: el efecto indirecto de una transferencia internacional sobre la relación de intercambio refuerza su efecto original sobre las rentas de los dos países.

Por lo general, una transferencia empeora la relación de intercambio del donante, si éste tiene una mayor propensión marginal a gastar en sus bienes exportados que el receptor. Si el donante tiene una menor propensión marginal a gastar en sus exportaciones, su relación de intercambio realmente mejora.

Gráfico 1.6. Efectos de una transferencia sobre la relación de intercambio



Fuente: Gráfico tomado de Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, 7ª edición, editorial Pearson, España, 2007, p. 104

A continuación se realizarán algunas anotaciones respecto a los efectos de las barreras al comercio internacional en relación al beneficio de los países. Destacándose los casos específicos de los aranceles y los subsidios, en torno al modelo estándar de comercio internacional que hemos estado analizando.

1.4.3 Los aranceles a la importación: desplazamientos simultáneos de la OR y DR.

Los aranceles a la importación no se suelen imponer para afectar a la relación de intercambio de un país. Estas intervenciones gubernamentales en el comercio suelen

producirse por razones de distribución de la renta, para promover industrias consideradas cruciales para la economía, o por razones relacionadas con la balanza de pagos. Cualesquiera que sean los motivos de los aranceles, sin embargo, producen efectos sobre la relación de intercambio que pueden ser entendidos utilizando el modelo estándar de comercio.

La característica distintiva de los aranceles es que crean diferencias entre los precios a los que los bienes son intercambiados en el mercado mundial y sus precios dentro del país. El efecto directo de un arancel es hacer que los bienes importados sean más caros dentro de un país que fuera.

Los cambios de precios causados por los aranceles cambian tanto la oferta como la demanda relativa. El resultado es un cambio de la relación de intercambio del país que impone el cambio de política, y de la relación de intercambio del resto del mundo.

1.4.3.1 Efectos de un arancel sobre la oferta y demanda relativas

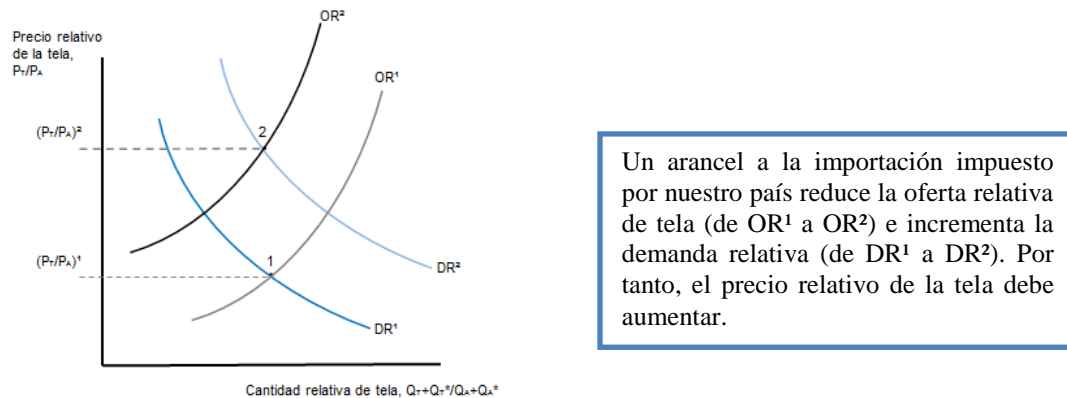
Los aranceles producen una diferencia entre los precios a los que los bienes son intercambiados internacionalmente (precios exteriores) y los precios a los que son intercambiados en un país (precios interiores). Ante ello, es necesario ofrecer un panorama de cómo un arancel afecta a la oferta y demanda relativas, en función de los precios exteriores.

Si nuestro país impone un arancel del 20% al valor de las importaciones de alimentos, el precio de los alimentos en relación al de la tela para los productores y consumidores nacionales será un 20% más alto que el precio relativo en el mercado mundial. Análogamente, el precio relativo de la tela en el que los residentes nacionales basan sus decisiones será menor que en el mercado exterior.

Dado el precio relativo mundial de la tela, los productores nacionales se enfrentarán a un precio relativo de la tela menor y, por tanto, producirán menos tela y más alimentos. Al mismo tiempo, los consumidores nacionales desplazarán su consumo y se alejarán de los alimentos. Desde el punto de vista del mundo en su conjunto, la oferta relativa de tela

disminuirá de OR^1 a OR^2 , véase el gráfico 1.7, mientras que la demanda relativa de tela aumentará de DR^1 a DR^2 . El precio relativo de la tela aumenta de $(P_T/P_A)^1$ a $(P_T/P_A)^2$, y así la relación de intercambio de nuestro país mejorará a expensas del extranjero.

Gráfico 1.7. Efectos de un arancel sobre la relación de intercambio.



Fuente: Gráfico tomado de Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, 7º edición, editorial Pearson, España, 2007, p.108

La amplitud de este efecto de la relación de intercambio depende del tamaño del país que impone el arancel en relación al resto del mundo: si el país es sólo una pequeña parte del mundo, no puede tener mucho efecto sobre la oferta y demanda relativa mundiales y, por lo tanto, no puede tener mucho efecto sobre los precios relativos.

1.4.3.2 Consecuencias de los efectos sobre la relación de intercambio.

La cuestión de quién gana y quién pierde con los aranceles a la importación, tiene dos dimensiones. La primera es la de la distribución internacional de la renta; la segunda es la de la distribución de la renta dentro de cada país.

Primero, en relación a la distribución internacional de la renta, si nuestro país impone un arancel mejora su relación de intercambio a expensas del extranjero. Así, los aranceles perjudican al resto del mundo.

La mejora de la relación de intercambio beneficia a nuestro país; sin embargo, un arancel también impone costes por distorsionar los incentivos a la producción y al consumo en

nuestra economía. Las ganancias de la relación de intercambio contrarrestarán las pérdidas de la distorsión sólo si el arancel no es demasiado grande.

No obstante, ¿Son los aranceles extranjeros siempre malos para un país?, no necesariamente. Un país puede imponer un arancel a algo que Estados Unidos también importa, reduciendo su precio y beneficiando a Estados Unidos. Así se ha de expresar cierta conclusión: los aranceles contra las exportaciones de Estados Unidos perjudican a Estados Unidos.

Por otra parte, respecto a la distribución de la renta en los países, los aranceles cambian los precios relativos de los bienes. Tales cambios tienen fuertes efectos sobre la distribución de la renta debido a la inmovilidad de los factores y a diferencias en la intensidad del uso de los factores en las distintas industrias.

Un arancel tiene el efecto directo de incrementar el precio relativo interior del bien importado. Sin embargo, acabamos de observar que los aranceles tienen un efecto indirecto sobre la relación de intercambio de un país. El efecto sobre la relación de intercambio sugiere una posibilidad paradójica. Un arancel puede mejorar tanto la relación de intercambio de un país (es decir, aumentar tanto el precio relativo de su bien exportado en los mercados mundiales) que incluso después de que se añada la tasa arancelaria, el precio relativo interno del bien de importación caiga. Si este resultado paradójico ocurre, los efectos de las políticas comerciales sobre la distribución de la renta serán justo los opuestos a los esperados.

Dejando de lado la posibilidad de la paradoja, un arancel ayudará al sector competidor con las importaciones de nuestro país, perjudicando al sector exportador. Estos cambios en la distribución de la renta dentro de los países son, a menudo, más obvios y más importantes para la elaboración de la política que los cambios en la distribución de la renta entre países, que son consecuencia de cambios en la relación de intercambio.

1.5 Competencia monopolística y comercio³²

La idea de que el comercio aumenta el tamaño del mercado subyace en la aplicación del modelo de competencia monopolística al comercio. En las industrias donde hay economías de escala, la variedad de bienes que un país puede producir, y la escala de su producción, están restringidas por el tamaño del mercado. Mediante el comercio con otros y, por tanto, formando un mercado mundial integrado que es más grande que cualquier mercado nacional individual, las naciones pueden reducir dichas restricciones. Cada país puede especializarse en la producción de un menor número de productos de lo que lo haría en ausencia de comercio; además, comprando a otros países bienes disponibles para sus consumidores. Por tanto, el comercio ofrece una oportunidad de ganancia mutua.

1.5.1 Los efectos de un mayor tamaño del mercado

El número de empresas en una industria de competencia monopolística, y los precios que establecen, dependen del tamaño del mercado. Normalmente, cuanto mayor sea el mercado, habrá más empresas y más ventas por empresa; en un gran mercado, a los consumidores se les ofrece menores precios y una mayor variedad de productos que en mercados pequeños.

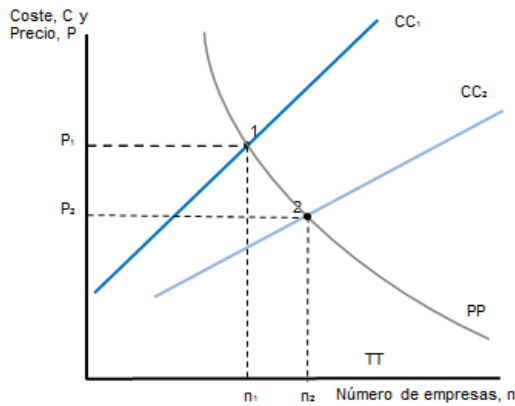
De acuerdo a un principio de economía en competencia monopolística, el coste medio por empresa era mayor cuantas más empresas había en la industria³³. En razón de ello, si el mercado crece mientras el número de empresas permanece constante, las ventas por empresas aumentarán y, por tanto, el coste medio de cada empresa disminuirá.

En este sentido el gráfico 1.8 aplica la información explicitada anteriormente para mostrar el efecto de un incremento del tamaño del mercado sobre el equilibrio a largo plazo. Inicialmente, el equilibrio está en el punto 1, con un precio P_1 y un número de empresas n_1 . Un incremento del tamaño del mercado, medido por las ventas de las industrias, desplaza la curva CC hacia abajo, desde CC_1 a CC_2 , mientras que no tiene efecto sobre la curva PP . El nuevo equilibrio se sitúa en el punto 2: el número de empresas aumenta de n_1 a n_2 , mientras que el precio cae de P_1 a P_2 .

³² Paul Krugman y Maurice Obstfeld, op. cit., pp. 119-145

³³ Véase Paul Krugman y Maurice Obstfeld, op. cit., pp. 119-130

Grafico 1.8. Efectos de un mercado mayor



Un incremento del tamaño del mercado permite a cada empresa, siendo todo lo demás igual, producir más y, así, tener menores costes medios. Esto se representa por un desplazamiento hacia abajo de CC_1 a CC_2 . El resultado es un incremento simultáneo del número de empresas (y, por tanto, de la variedad de bienes disponibles) y una disminución del precio de cada bien.

Fuente: Gráfico tomado de Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, 7ª edición, editorial Pearson, España, 2007, p. 132

Es obvio que los consumidores preferirán formar parte de un mercado grande que de uno pequeño. En el punto 2, hay una mayor variedad de productos disponible, a un precio menor que en el punto 1.

1.5.2 Economías de escala y ventaja comparativa

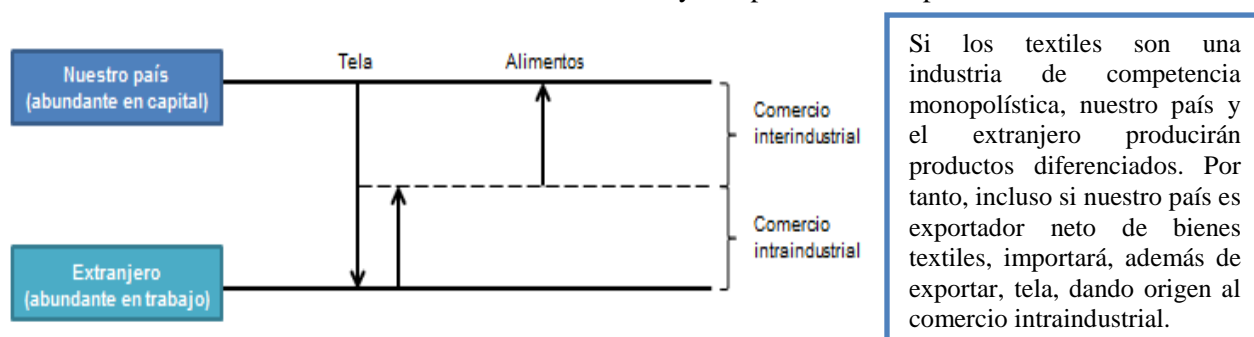
El modelo de competencia monopolística dice poco sobre el patrón de comercio resultante de la existencia de economías de escala. El modelo supone que el coste de producción es el mismo en ambos países, y que el comercio se realiza sin costes. Estos supuestos significan que, aunque sepamos que el mercado integrado dará cabida a diez empresas, no podemos decir dónde estarán localizadas. Asimismo, es necesario pensar en cómo se relacionan las economías de escala con la ventaja comparativa para determinar el patrón de comercio.

Por tanto, vamos a imaginarnos una economía mundial formada, por dos países, nuestro país y el extranjero. Cada uno de estos países tiene dos factores de producción, capital y trabajo. Suponemos que nuestro país tiene una relación capital-trabajo global mayor que el extranjero. Imaginemos también que hay dos industrias, tela y alimentos, siendo la tela más intensiva en capital. En este modelo consideramos una industria de competencia monopolística en la que las empresas producen productos diferenciados. Debido a la existencia de economías de escala, ningún país puede producir toda la variedad de

productos textiles por sí mismo; así, aunque ambos países pueden producir algunos textiles, producirán cosas distintas.

Si suponemos que los textiles son un sector de competencia monopolística, nuestro país será aún un exportador neto de tela e importador de alimentos. Sin embargo, las empresas extranjeras del sector textil producirán productos diferentes a los de las empresas nacionales. Puesto que algunos consumidores nacionales preferirán variedades extranjeras, nuestro país, aunque tenga superávit en el comercio de tela, importará, además de exportar, en dicha industria. Si el sector manufacturero es de competencia monopolística, el patrón de comercio será parecido al del gráfico 1.9.

Gráfico 1.9. El comercio con rendimientos crecientes y competencia monopolística.



Fuente: Gráfico tomado de Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, 7ª edición, editorial Pearson, España, 2007, p. 136

Podemos pensar que el comercio mundial, en un modelo de competencia monopolística, consta de dos partes. Habrá comercio en dos direcciones en el sector textil. Este intercambio de tela por tela se denomina comercio intraindustrial. El resto del comercio es un intercambio de tela por alimentos denominado comercio interindustrial.

Hay que tener en cuenta estos cuatro puntos con respecto al patrón de comercio:

- El comercio interindustrial (tela por alimentos) refleja la ventaja comparativa. El patrón de comercio interindustrial es que nuestro país, el país abundante en capital, es exportador neto de tela, capital-intensiva, e importador neto de alimentos, trabajo-intensivos. Por tanto, la ventaja comparativa continúa explicando una gran parte del comercio.

- El comercio intraindustrial (tela por tela) no refleja la ventaja comparativa. Aunque los países tengan la misma relación capital-trabajo global, sus empresas continuarán produciendo productos diferenciados y la demanda de los consumidores de productos producidos en el extranjero continuarán generando comercio intraindustrial. Son las economías de escala las que impiden que cada país produzca toda la gama de productos por sí mismo.
- El patrón de comercio intraindustrial es impredecible. No hemos dicho nada sobre qué país produce cada bien en el sector textil, por que no hay nada en el modelo que nos lo diga. Lo que sabemos es que los países producirán diferentes productos.
- La importancia relativa del comercio intraindustrial e interindustrial depende de lo similares que sean los países. Si nuestro país y el extranjero son similares en su relaciones capital-trabajo, habrá poco comercio interindustrial, y el comercio intraindustrial, basado en las economías de escala, será dominante. Por otro lado, si las relaciones capital-trabajo son muy diferentes, no habrá hasta cierto punto comercio intraindustrial basado en economías de escala. Todo el comercio estará basado en la ventaja comparativa.

No obstante de lo mencionado anteriormente, ¿cuál es la ventaja del comercio intraindustrial?; en primer lugar, el comercio intraindustrial produce ganancias adicionales del comercio internacional, que superan a las de la ventaja comparativa, porque el comercio intraindustrial permite a los países beneficiarse de mercados más grandes. Como se ha mencionado, con el comercio intraindustrial un país puede reducir simultáneamente el número de productos que produce e incrementar la variedad de bienes disponible para los consumidores nacionales. Al producir un menor número de variedades, un país puede producir cada una a mayor escala, con mayor productividad y costes más bajos. Al mismo tiempo, los consumidores se benefician del aumento de la gama de la que elegir.

Sin embargo, el comercio intraindustrial será dominante entre los países con un nivel de desarrollo económico similar. Las ganancias de este comercio serán grandes cuando las economías de escala sean importantes y los productos altamente diferenciados. Esto es más característico de los bienes manufacturados sofisticados que de las materias primas o sectores más tradicionales (tales como el textil o el calzado). El comercio sin efectos

importantes sobre la distribución de la renta se producirá con mayor probabilidad en el intercambio de manufacturas entre países industriales más avanzados.

1.5.3 El dumping

El modelo de competencia monopolística ayuda a entender cómo fomentan el comercio internacional los rendimientos crecientes. Sin embargo no se centra en las posibles consecuencias de la propia competencia imperfecta sobre el comercio internacional. La más notable es que las empresas no fijan necesariamente el mismo precio para los bienes exportados que para los que se venden a los compradores nacionales.

En mercados de competencia imperfecta, las empresas fijan a veces un precio diferente si el bien es exportado o si se vende en el mercado nacional. Por lo general, la práctica de fijar diferentes precios para diferentes consumidores se denomina discriminación de precios. La forma más común de discriminación en el comercio internacional es el dumping, una práctica de precios en la que una empresa fija un precio inferior para los bienes exportados que para los mismos bienes vendidos en el país. El dumping es un tema controvertido en política comercial, donde es generalmente visto como una práctica desleal y está sujeta a reglas especiales y a penalizaciones.

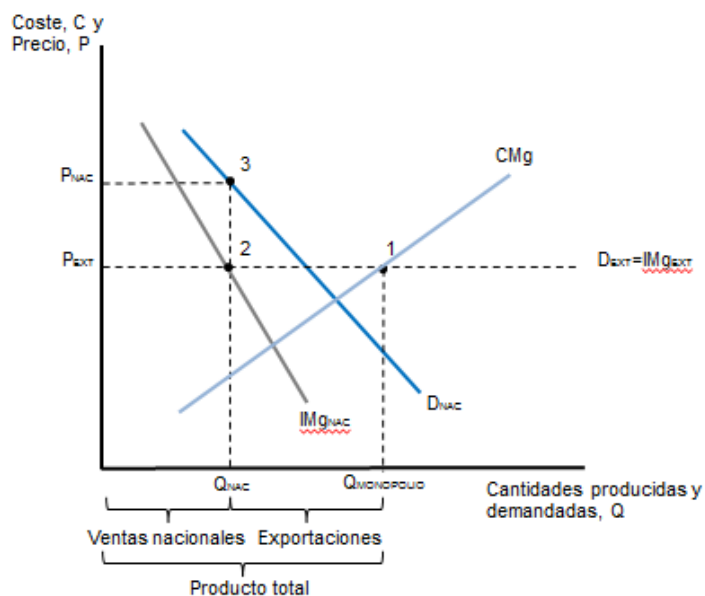
El dumping puede producirse sólo si se dan dos condiciones. Primera, la industria debe ser de competencia imperfecta, por lo que las empresas fijan precios y no aceptan el precio de mercado como dado. Segunda, los mercados deben estar segmentados, por lo que los residentes nacionales no pueden comprar fácilmente bienes dedicados a la exportación. Dada estas condiciones, una empresa monopolística puede considerar beneficioso practicar el dumping.

El gráfico 1.10 ofrece un ejemplo esquemático de dumping. Muestra una industria en la que hay una sola empresa monopolista. La empresa vende en dos mercados: un mercado nacional, en donde su producto tiene una curva de demanda D_{NAC} , y un mercado de exportación. En el mercado de exportación asumimos la hipótesis extrema de que las ventas son muy sensibles al precio fijado por la empresa, suponiendo que la empresa puede vender

tanto como quiera el precio P_{EXT} . La línea horizontal P_{EXT} es, pues, la curva de demanda para las ventas en el mercado extranjero. Suponemos que los mercados están segmentados, de modo que las empresas pueden establecer un precio más elevado en los bienes vendidos en el interior que en los exportados, CMg es la curva del coste marginal para la producción total que puede ser vendida en ambos mercados.

Para maximizar beneficios, la empresa debe igualar el ingreso marginal al coste marginal en cada mercado. El ingreso marginal en las ventas nacionales se define por la curva IMg_{NAC} , que está por debajo de D_{NAC} . Las ventas de exportación tienen lugar a un precio constante P_{EXT} ; por tanto, el ingreso marginal de una unidad adicional exportada es exactamente P_{EXT} . Para igualar el coste marginal al ingreso marginal en ambos mercados es necesario producir la cantidad $Q_{MONOPOLIO}$, para vender Q_{NAC} en el mercado nacional y exportar $Q_{MONOPOLIO} - Q_{NAC}$. El coste de producir una unidad adicional en este caso es igual a P_{EXT} , el ingreso marginal de las exportaciones que, a su vez, es igual al ingreso marginal de las ventas nacionales.

Gráfico 1.10. Dumping.



El gráfico muestra a un monopolista cuyo producto tiene una curva de demanda D_{NAC} en el mercado nacional, pero que también puede vender tanto como quiera al precio de exportación P_{EXT} . Puesto que siempre puede vender una unidad adicional a P_{EXT} , la empresa aumenta la producción hasta que el coste marginal iguala a P_{EXT} ; esta producción maximizadora del beneficio es $Q_{MONOPOLIO}$. Puesto que en $Q_{MONOPOLIO}$ el coste marginal de la empresa es P_{EXT} , vende productos en el mercado nacional hasta el punto en que el ingreso marginal iguala a P_{EXT} ; este nivel de maximización del beneficio de las ventas nacionales es Q_{NAC} . El resto de la producción, $Q_{MONOPOLIO} - Q_{NACIONAL}$, es exportada. El precio al que los consumidores nacionales demandan Q_{NAC} es P_{NAC} . Puesto que $P_{NAC} > P_{EXT}$ la empresa vende las exportaciones a un precio menor que el que fija para los consumidores nacionales.

Fuente: Gráfico tomado de Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *Economía Internacional: Teoría y Política*, 7ª edición, editorial Pearson, España, 2007, p.143

La razón que tiene la empresa para practicar dumping es la diferencia de la sensibilidad de las ventas al precio en el mercado de exportación y en el mercado nacional. En el gráfico 1.10 suponemos que la empresa puede aumentar sus exportaciones sin reducir su precio, por lo que en el mercado de exportación el ingreso marginal y el precio coinciden. En el mercado nacional, por el contrario, el incremento de las ventas reduce el precio. Éste es un ejemplo extremo de la condición general de discriminación de precios: las empresas realizarán discriminación de precios cuando las ventas sean más sensibles al precio en un mercado que en otro.³⁴

Teniendo en cuenta estos principios, enmarcándolos alrededor de las características particulares de la relación comercial entre México y China, y las peculiaridades económicas de cada país, en el capítulo 4 y 6 se desarrollarán algunos argumentos de análisis y de conclusiones. A continuación, se desarrollará todo el marco jurídico internacional y nacional en el cual se desenvuelve el dumping, como práctica desleal de comercio internacional, proporcionándonos los elementos analíticos en relación a los procedimientos administrativos, y sus implicaciones para la economía nacional.

³⁴ La condición formal para la discriminación de precios es que las empresas fijarán precios menores en los mercados en los que hay una elasticidad de la demanda más elevada, donde la elasticidad es el porcentaje de disminución de las ventas resultante de un incremento del precio de un 1%. Las empresas practicarán dumping si perciben una elasticidad más elevada en las ventas por exportación que en las ventas nacionales.

Capítulo 2

Normatividad Jurídica e Institucional del Comercio Multilateral

Introducción

Los distintos arreglos económico-comerciales que pueden presentarse como consecuencia de la libertad de acción de los distintos entes privados, las normas jurídicas y la participación del Estado, son fundamentales para prevenir o mitigar los efectos del libre mercado.

El *dumping* es una práctica desleal que ejecutan las empresas, consistente en introducir mercancías originarias o procedentes de cualquier país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal «*precio ex work-fábrica*» que daña o amenaza dañar a los productores nacionales de artículos idénticos o similares³⁵. Sin embargo, existen diferentes posiciones respecto a este tema tan controvertido³⁶.

Por un lado, existen círculos que consideran al *dumping* una práctica racional en términos de la tendencia de las empresas a maximizar utilidades; es decir, las economías de escala permiten la reducción de los costos manteniendo sus niveles de utilidad y colocando los excedentes a menores precios en los mercados internacionales, esto representa un beneficio para el consumidor al adquirir una mercancía a precios de *dumping*, y de igual manera el productor extranjero puede mantener su presencia en los mercados internacionales. Por todo lo anterior, se concibe la idea de que las leyes *antidumping* promueven prácticas anticompetitivas al imponer barreras al ingreso de las importaciones en condiciones de *dumping*, “transgrediendo” el sistema de libre competencia entre las empresas.

En el otro extremo, la importación de mercancías con precios *dumping* impacta negativamente en el desempeño financiero de las empresas productoras de mercancías similares mediante la reducción de sus precios, ventas, flujo de efectivo, producción, utilidades, disminución de empleo, pérdida de mercado, etc., y por tanto se afecta la rentabilidad financiera de la empresa causando su posible cierre. Esta afectación a la

³⁵ Witker, Jorge y Hernández, Laura (2008), *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, p. 496.

³⁶ Barragán, Modesto (2005), *El Antidumping como un instrumento efectivo de protección industrial contra las importaciones en condiciones desleales*, México, Editorial Porrúa, pp. 29-32.

situación de los productores en el país importador es conocida como daño a la rama de producción nacional, y constituye la razón de ser de la legislación *antidumping*. No obstante, los estudios no han arrojado conclusiones decisivas que señalen un aumento o disminución neta del bienestar de la sociedad en relación a una comparación entre el efecto benéfico producido por el *dumping* hacia los consumidores contra los perjuicios en la industria del país importador.³⁷

En esta investigación se considera necesario el establecimiento de disposiciones *antidumping* debido a la existencia de imperfecciones en el mercado y sus efectos en las relaciones comerciales, lo cual implica el uso racional y eficiente de estas medidas procurando reducir la adopción de políticas proteccionistas hasta ciertos límites.

2 Marco jurídico antidumping a nivel multilateral

El *antidumping* se utiliza desde principios del siglo pasado, Canadá fue el primer país en instrumentarlo en el mundo en 1904; posteriormente, lo adoptaron otros países como Australia (1906), Sudáfrica (1914), Estados Unidos de América (1916), Japón, Nueva Zelandia, Francia y Reino Unido, estos últimos países lo hicieron entre los años 1920 y 1921.³⁸

Empero, el uso del sistema *antidumping* a nivel multilateral no se encontraba regulado. No fue sino hasta mediados del siglo pasado, con la adopción de la Carta de Comercio Internacional (con algunas adiciones al documento original), resultado de la Conferencia sobre Comercio y Trabajo de las Naciones Unidas en La Habana en 1947,³⁹ que nace el

³⁷ Aggarwal, Aradhna (2004), “Macro Economic Determinants of Antidumping: A Comparative Analysis of Developed and Developing Countries”, in *World Development*, USA.

Anderson Simon .Paul, Schmitt, Norbert y Thisse, Jacques Francois, (2004), “Who Benefits From Antidumping Legislation” in *Journal of International Economics*.

Czako, Judith, Human, Johan y Miranda, Jorge, (2003), *A Handbook of Anti-Dumping Investigations*, Cambridge, Cambridge University Press. USA.

-Bown, Chad (2007), “Global Antidumping Database: Version 3.0” in *Working Paper*, Brandeis University USA. Version 3.0

³⁸ *Ibíd.* p. 9.

³⁹ El «Plan Clayton» sobre multilateralización del comercio, formulado por el gobierno norteamericano, fue discutido en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, inaugurada el 21 de noviembre de 1947 en la ciudad de La Habana. Esta Conferencia, en concordancia con los postulados del plan

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el cual entró en vigor el 30 de junio de 1948 en virtud de un «Protocolo de Aplicación Provisional», estableciendo la primera normatividad a nivel multilateral en esa materia, instaurado en el artículo VI de ese documento.⁴⁰

estadounidense aprobó el 24 de marzo de 1948 una Carta destinada a regular el intercambio comercial internacional.

La finalidad que perseguían los países industrializados, principalmente Estados Unidos en la Conferencia de La Habana, era crear una **Organización Internacional de Comercio** (OIC). Los representantes de 53 países (17 de los cuales pertenecían a América Latina) aprobaron la Carta de la Habana, con el objetivo de establecer la OIC.

El texto de este documento fue elaborado por un Comité preparatorio que deliberó en las Conferencias Preparatorias de Londres, *Lake Success* y Ginebra; en oportunidad de esta última reunión se examinaron los tres anteproyectos existentes conjuntamente con las enmiendas propuestas por las naciones participantes, y a título provisional, para facilitar las negociaciones en materia arancelaria hasta tanto la Conferencia de La Habana adoptara un texto definitivo, se aprobó el **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio** (GATT).

El texto del **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio**, se elaboró copiándolo casi literalmente del capítulo destinado a la “Política Comercial”, que formaba parte de la “Carta de la Habana”.

El propósito fundamental de la Carta de la Habana fue la liberalización del comercio y el establecimiento de una Ley Internacional que regulara ese comercio.

Aunque la Carta de La Habana aspiraba esencialmente a liberalizar el comercio mundial, admitió restricciones en la comercialización de productos básicos en calidad de una excepción de pleno derecho. Esta circunstancia perjudicó, sobre todo, a los países en desarrollo.

El panorama económico de la posguerra se caracterizó por la pretensión de imponer el principio de la igualdad de los Estados, también en la esfera económica.

Esta pretensión compartida por las “potencias” tendía a favorecerlas, pues si se trata igual a quienes son desiguales, se beneficia a las más fuertes, es decir, a ellas y se perjudica a los menos desarrollados, acentuándose la desigualdad y favoreciéndose el desequilibrio.

Entendía el gobierno estadounidense, promotor de la creación de la OIC, que la eliminación de las trabas comerciales entre los países llevaría no sólo a una mayor eficiencia económica y a un mayor bienestar internacional, sino que también aseguraría las condiciones de una paz mundial duradera.

Buscaron los Estados Unidos de América aprovechar la situación política para unificar al “mundo libre” bajo su hegemonía, con el propósito de fortalecer el sistema capitalista para permitir a los fabricantes estadounidenses utilizar sus instalaciones industriales existentes a su capacidad máxima y poder así exportar sus productos. Es cierto que buscaban la paz, e inclusive que pretendían ordenar las relaciones económicas entre los Estados, pero se trataba de una paz dirigida por la gran superpotencia para su propio beneficio.

De hecho, las iniciativas norteamericanas de la posguerra propiciaron el fortalecimiento del sistema capitalista y el nacimiento de uno de los instrumentos más importantes de dicho sistema: las corporaciones transnacionales.

El texto de la Carta de La Habana no fue ratificado por los gobiernos y tampoco se creó una organización internacional del comercio.

Mientras la Carta de la Habana estaba siendo negociada, algunos de los Estados acordaron la creación de un Tratado Multilateral de Comercio, incorporando anticipadamente las cláusulas de política comercial de la Carta. Este tratado, denominado GATT, inicialmente concebido como un proyecto temporal, surgió como el único instrumento regulador del comercio mundial, en vista del fracaso en la creación de la Organización Internacional de Comercio.

Álvarez, Soberanis, Jaime (1994), *El GATT: Antecedentes y propósitos*. Anuario Jurídico, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, p. 113-115.

⁴⁰ *Ibidem*

2.1 Artículo VI del GATT

El artículo VI del GATT de 1947,⁴¹ cuyas disposiciones fueron anexas al Acta Final de los Acuerdos de la Ronda de Uruguay de 1994, dispone la defensa del productor nacional ante los efectos negativos del *dumping*, expresado de la siguiente manera:

Las partes contratantes reconocen que el *dumping*, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de -- manera importante la creación de una rama de producción nacional.⁴²

Para estos efectos establece una metodología de comparación de precios para determinar el precio de *dumping*, en distintas circunstancias, agregando la relación comercial con terceros países:

a) Menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; o

b) A falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:

b.1) menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o

b.2) menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.⁴³

⁴¹ La primera versión del GATT, desarrollada en 1947 durante la Conferencia sobre Comercio y Trabajo de las Naciones Unidas en La Habana, es referida como «GATT 1947». Término empleado con fines didácticos, explicativos y de reducción que refieren al documento “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”.

<http://www.wto.org/spanish/docss/legals/prewtolegals.htm>

⁴² 1° párrafo del Art. 6 del **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio**, GATT de 1947 (incluido en el GATT de 1994).

⁴³ *Ibidem*

Con el fin de contrarrestar el *dumping*, el presente artículo concede derechos *antidumping* a los países importadores que experimenten este fenómeno dentro de sus relaciones comerciales internacionales. No obstante, implementa una relación causal necesaria para la determinación del derecho *antidumping* explicitando que los efectos del *dumping* sean tal, que causen o amenacen causar un daño importante a una rama de producción nacional, o que retrase de manera importante su creación. Asimismo, manifiesta que el derecho *antidumping* no debe exceder el margen de *dumping* respecto al producto determinado.⁴⁴

Al margen de estas y otras disposiciones, el artículo VI declara que el sistema adoptado por los países en materia de *antidumping* no debe ocasionar un perjuicio grave a los intereses de las otras partes contratantes.⁴⁵

Todos los anteriores mandatos fueron incluidos en el “Acta Final” de la Ronda de Uruguay de 1994, agregándole otros preceptos manifestados en el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio**.

2.1.1 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

La Ronda Uruguay es la octava conferencia internacional de las negociaciones multilaterales contempladas en el **Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio** (GATT), iniciada el 15 de septiembre de 1986 en Punta del Este, Uruguay y clausurada el 15 de diciembre de 1993 en Ginebra, Suiza. Tuvo como resultado la obtención de un acuerdo por medio del cual se creó la **Organización Mundial del Comercio** (OMC),⁴⁶ organismo que sustituyó, desde el 1 de enero de 1995, al propio GATT.

⁴⁴ *Ibíd.* Párrafo 2° y 6°.

El derecho *antidumping* representa la cuota compensatoria en otros términos. El margen de *dumping* es el resultado de la operación aritmética: VN-PE, en donde VN es valor normal, y PE precio de exportación. Conceptos que serán explicados posteriormente.

⁴⁵ *Ibíd.* Párrafo 7°, sección b.

⁴⁶ La **Organización Mundial del Comercio** (OMC) administra las reglas del comercio global entre la mayoría de las naciones del mundo. Sin embargo, existen un sinnúmero de maneras de ver a la OMC. Puede decirse, por ejemplo, que es una organización para liberalizar el comercio; que es un foro en que los gobiernos negocian los acuerdos comerciales; o que es una organización donde opera un sistema de reglas comerciales, etc. Esencialmente, la OMC es un lugar en donde los miembros de los gobiernos asisten para tratar de resolver los distintos problemas comerciales que enfrentan entre sí, ya que el primer paso es dialogar, por ello, la OMC nace de las negociaciones y todos sus resultados se generan de las mismas. La mayor parte del

Es en el Acuerdo Final de esta Ronda que se incluye el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio**, comúnmente denominado *Código Antidumping*, el cual complementa al artículo VI del GATT de 1947. Su objetivo principal es evitar que las prácticas *antidumping* constituyan un obstáculo al comercio internacional, manifestando que dichas prácticas sólo pueden ser aplicadas cuando exista la relación causal expresada anteriormente. Para fortalecer su correcto uso, evitando que estas medidas se utilicen con fines proteccionistas y asegurar que la liberalización de los mercados no se vea contrarrestada, se establecieron medidas más específicas para: amenaza de daño (artículo 3.7), rama de producción nacional (artículo 4°), la ampliación del plazo para emitir la resolución definitiva de un procedimiento (18 meses), principios de *minimis* tanto para *dumping* como para daño para poner fin a las investigaciones, plazos para la duración de la investigación, prórrogas para contestar cuestionarios (artículo 6°), revisión judicial (artículo 13), procedimiento de investigación *in situ* (anexo 1), principio de la mejor información disponible (anexo 2).⁴⁷

Se establece el concepto de *dumping* de la siguiente manera:

Un producto es objeto de *dumping*, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar⁴⁸ destinado al consumo en el país exportador.⁴⁹

Considerando los parámetros anteriores se establece la siguiente fórmula:⁵⁰

$$DP = VN - PE \text{ (promedio ponderado a precios ex work de VN y PE)}^{51}$$

trabajo actual de la OMC procede de los acuerdos de 1986-1994, conocidos como la Ronda de Uruguay y, de las negociaciones anteriores celebradas por su antecedente inmediato, el **Acuerdo General de Aranceles y Comercio** (GATT). Actualmente la OMC dirige nuevas negociaciones bajo la **Agenda de Desarrollo de Doha**, iniciada en el 2001.

Jingdong, Liu (2008), “La Organización Mundial de Comercio y el Estado de Derecho en China” en Oropeza García, Arturo (coord.), *México-China, culturas y sistemas jurídicos comparados*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, p. 255.

⁴⁷ Witker, Jorge, op. cit., pp. 114-115.

⁴⁸ La expresión «producto similar» significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado. Art. 2.6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio** de 1994.

⁴⁹ Art. 2.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio** de 1994.

⁵⁰ Metodología empleada en la práctica nacional e internacional.

En donde:

DP: discriminación de precios (constituye el margen de *dumping*)⁵²

VN: valor normal (en relación al precio comparable)

PE: precio de exportación (el cual en situaciones de *dumping* es menor al valor normal)

El valor normal (VN) se puede obtener a través de tres metodologías diferentes:⁵³

- 1) Cuando el producto similar se venda en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador.
- 2) Cuando las ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de *dumping* se determinará utilizando el precio de exportación a un tercer país del producto similar.
- 3) Construcción de un valor a partir de la sumatoria de los costos de producción, gastos administrativos, generales y una utilidad razonable.

La determinación de la existencia de daño se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo:⁵⁴

- a) Del volumen de las importaciones objeto de *dumping* y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y
- b) De la repercusión de esas importaciones sobre la rama de producción nacional⁵⁵ de esos productos.

⁵¹ Art. 2.4 y 2.4.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio** de 1994.

⁵² Cuando la autoridad determine que el margen de *dumping* es *de minimis*, o que el volumen de las importaciones reales o potenciales objeto de *dumping* o el daño son insignificantes, se pondrá inmediatamente fin a la investigación. Se considerará *de minimis* el margen de *dumping* cuando sea inferior al 2 por ciento, expresado como porcentaje del precio de exportación. Normalmente se considerará insignificante el volumen de las importaciones objeto de *dumping* cuando se establezca que las procedentes de un determinado país representan menos del 3 por ciento de las importaciones del producto similar en el Miembro importador, salvo que los países que individualmente representan menos del 3 por ciento de las importaciones del producto similar en el Miembro importador representen en conjunto más del 7 por ciento de esas importaciones. Art. 5.8 del Acuerdo.

⁵³ Art. 2.1 y 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio** de 1994.

⁵⁴ *Ibíd.*, Art. 3.1.

Respecto al volumen de las importaciones objeto de *dumping*, la autoridad investigadora⁵⁶ tendrá en cuenta si ha habido un aumento significativo de las mismas. En referencia al efecto de las importaciones objeto de *dumping* sobre los precios, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido una disminución de los precios de exportación de la mercancía objeto de *dumping* en comparación con el precio del producto similar del productor nacional, o bien, si el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios o impedir determinados aumentos.⁵⁷

Las investigaciones se iniciarán previa solicitud escrita,⁵⁸ hecha por la rama de producción nacional.⁵⁹ En la solicitud se incluirán las pruebas de la existencia de:

- a) *Dumping*
- b) Un daño en el sentido del artículo VI del GATT de 1994 y
- c) Una relación causal entre las importaciones objeto de *dumping* y el supuesto daño.⁶⁰

⁵⁵ La expresión «rama de producción nacional» se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos. No obstante, se proporcionan distintas definiciones del término en relación a diferentes circunstancias, incluyendo la posibilidad de dividir el territorio de un Miembro importador en dos o más mercados competidores, cuyos productores pueden ser considerados como una rama de producción distinta. Art. 4.1 del Acuerdo.

⁵⁶ En el caso de México, la autoridad investigadora es representada por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), área de la Secretaría de Economía encargada de llevar a cabo investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas. Usaremos el término “autoridad investigadora”, “autoridad competente” ó “autoridad” en razón de que en los diferentes países, la función que hemos establecido para la UPCI, es representada por distintas instituciones. Al ser el **Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio** de 1994 parte de un tratado internacional no explicita una institución en particular para esta función.

⁵⁷ Art. 3.2. del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio** de 1994.

⁵⁸ Estas solicitudes de adopción de medidas *antidumping* pueden ser también requeridas a favor de un tercer país, debiendo ser presentadas por la autoridad del tercer país.

Ibíd, Art. 14.1 del Acuerdo.

⁵⁹ Ibíd, Art. 5.1.

La solicitud se considerará hecha “por la rama de producción nacional o en nombre de ella” cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50 por ciento de la producción total del producto similar... no se iniciará ninguna investigación cuando los productores nacionales que apoyen expresamente la solicitud representen menos del 25 por ciento de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional.

Ibíd, Art. 5.4.

⁶⁰ Ibíd, Art. 5.2.

Se dará a todas las partes interesadas en una investigación *antidumping* aviso de la información que exijan las autoridades y amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren pertinentes⁶¹.

Las autoridades darán a todas las partes interesadas,⁶² previa solicitud, la oportunidad de reunirse con aquellas partes que tengan intereses contrarios para que puedan exponer tesis opuestas y argumentos refutatorios. Ninguna parte estará obligada a asistir a una reunión, y su ausencia no irá en detrimento de su causa.⁶³

Toda información proporcionada que sea confidencial, previa justificación, será tratada como tal por las autoridades.⁶⁴ Con el fin de verificar la veracidad de la información, la autoridades podrán realizar investigaciones *in situ*, es decir en el territorio de otros Miembros, previa conformidad de las empresas interesadas y del gobierno del país exportador.⁶⁵

Antes de formular una determinación definitiva, las autoridades informarán a todas las partes interesadas de los hechos, teniendo como fin facilitar a las partes tiempo suficiente para que puedan defender sus intereses.⁶⁶

Respecto a las medidas provisionales, éstas sólo podrán aplicarse si:

- a) Se ha iniciado una investigación de conformidad con las disposiciones del artículo 5, se ha dado un aviso público a tal efecto y se han dado a las partes interesadas oportunidades adecuadas de presentar información y hacer observaciones;
- b) Se ha llegado a una determinación preliminar positiva de la existencia de *dumping* y del consiguiente daño a una rama de producción nacional; y

⁶¹ *Ibíd*, Art. 6.1.

⁶² Se considerarán “partes interesadas” (Ver Art. 6.11 del Acuerdo):

i) Los exportadores, los productores extranjeros o los importadores de un producto objeto de investigación, o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los Miembros sean productores, exportadores o importadores de ese producto;

ii) el gobierno del Miembro exportador; y

iii) los productores del producto similar en el Miembro importador o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los Miembros sean productores del producto similar en el territorio del Miembro importador.

⁶³ *Ibíd* Art. 6.2.

⁶⁴ *Ibíd* Art. 6.5.

⁶⁵ *Ibíd* Art. 6.7.

⁶⁶ *Ibíd* Art. 6.9.

- c) La autoridad competente juzga que tales medidas son necesarias para impedir que se cause daño durante la investigación.⁶⁷

Las medidas provisionales podrán tomar la forma de un derecho provisional o preferentemente, una garantía -mediante depósito en efectivo o fianza- igual a la cuantía provisionalmente estimada del derecho *antidumping*, que no podrá exceder del margen de *dumping* provisionalmente estimado. La suspensión de la valoración en aduana será una medida provisional adecuada siempre que se indiquen el derecho normal y la cuantía estimada del derecho *antidumping* y que la suspensión de la valoración se someta a las mismas condiciones que las demás medidas provisionales.⁶⁸ Las medidas provisionales⁶⁹ se aplicarán por un periodo que no podrá exceder de seis meses. Sin embargo, cuando las autoridades determinen que bastaría un derecho inferior al margen de *dumping* para eliminar el daño, el período se podrá extender a un máximo de nueve meses.⁷⁰

Se suspenden o se finalizan los procedimientos sin imposición de medidas provisionales o derechos *antidumping* si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos de revisar sus precios o de poner fin a las exportaciones a la zona en cuestión a precios de *dumping*, de modo que las autoridades queden convencidas de que se elimina el efecto perjudicial del *dumping*.⁷¹ Empero, aunque se acepte un compromiso, la investigación de la existencia de *dumping* y daño se llevará a término cuando así lo desee el exportador o así lo decidan las autoridades. En tal caso, si se formula una determinación negativa de la existencia de *dumping* o de daño el compromiso quedará extinguido automáticamente salvo en los casos en que dicha determinación se base en gran medida en la existencia de un compromiso en materia de precios.⁷²

⁶⁷ *Ibíd* Art. 7.1.

⁶⁸ *Ibíd*, Art. 7.2.

⁶⁹ No se aplicarán medidas provisionales antes de transcurridos 60 días desde la fecha de iniciación de la investigación. Art. 7.3 del Acuerdo. **En el transcurso de la redacción la palabra día referirá a días hábiles.**

⁷⁰ *Ibíd*, Art. 7.4.

⁷¹ *Ibíd*, Art. 8.1.

⁷² *Ibíd*, Art. 8.4.

La decisión de establecer o no un derecho *antidumping* será determinada por las autoridades.⁷³ Este derecho puede ser retroactivo por el periodo en que se hayan aplicado medidas provisionales en el supuesto de que se formule una disposición definitiva de la existencia de daño.⁷⁴ No obstante, si el derecho *antidumping* definitivo es superior al derecho provisional pagado o por pagar, o a la cantidad estimada a efectos de la garantía, no se exigirá la diferencia. Si el derecho definitivo es inferior al derecho provisional pagado o por pagar, o a la cuantía estimada a efectos de la garantía, se devolverá la diferencia o se calculará de nuevo el derecho, según sea el caso.⁷⁵ No se percibirán retroactivamente derechos sobre los productos declarados a consumo antes de la fecha de inicio de la investigación.⁷⁶

Un derecho *antidumping* sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesaria para contrarrestar el *dumping* que esté causando daño.⁷⁷ Las autoridades examinarán la necesidad de mantener el derecho, por propia iniciativa o, siempre que haya transcurrido un período prudencial desde el establecimiento del derecho *antidumping* definitivo, a petición de cualquier parte interesada que presente informaciones positivas probatorias de la necesidad del examen.⁷⁸

Empero, ¿Cuáles son los límites del periodo de tiempo de existencia del derecho *antidumping*?

No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, todo derecho *antidumping* --- definitivo será suprimido, a más tardar, en un plazo de cinco años contados-- desde la fecha de su imposición o desde la fecha del último examen, realiza-- do de conformidad con el párrafo 2, si ese examen hubiera abarcado tanto el el *dumping* como el daño, o del último realizado en virtud del presente pá--- rrafo, salvo que las autoridades en un examen iniciado antes de esa fecha --- por propia iniciativa o a raíz de una petición debidamente fundamentada---- hecha por o en nombre de la rama de producción nacional con una antela --- ción prudencial a dicha fecha determinen que la supresión del derecho daría-

⁷³ *Ibíd*, Art. 9.1.

⁷⁴ *Ibíd*, Art. 10.2.

⁷⁵ *Ibid* Art. 10.3.

⁷⁶ *Ibid* Art. 10.8.

⁷⁷ *Ibid* Art. 11.1.

⁷⁸ *Ibid* Art. 11.2.

lugar a la continuación o la repetición del daño y del *dumping*. El derecho podrá seguir aplicándose a la espera del resultado del examen.⁷⁹

En razón de lo anterior, se entiende que el periodo máximo de duración del derecho puede ser renovado cuantas veces sea necesario a partir de la realización de un examen que indique la necesidad de permanencia del derecho.⁸⁰ Asimismo, en virtud del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio**, se establece un Comité de Prácticas *Antidumping* compuesto de representantes de cada uno de los Miembros. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá por lo menos dos veces al año, y siempre que lo solicite un Miembro según lo previsto en las disposiciones pertinentes del Acuerdo. El Comité desempeñará las funciones que le sean atribuidas en concordancia con este Acuerdo o por los Miembros, y dará a éstos la oportunidad de celebrar consultas sobre cualquier cuestión relacionada con el funcionamiento del Acuerdo o la consecución de sus objetivos.⁸¹

Los Miembros informarán sin demora al Comité de todas las medidas *antidumping* que adopten, ya sean preliminares o definitivas. Esos informes estarán a disposición en la Secretaría para que puedan examinarlos los demás Miembros. Los Miembros presentarán también informes semestrales sobre todas las medidas *antidumping* que hayan tomado durante los seis meses precedentes. Los informes semestrales se presentarán con arreglo a un modelo uniforme convenido.⁸²

⁷⁹ Ibid Art. 11.3.

Se usa el término «derecho *antidumping* definitivo» ya que existen medidas provisionales, las cuales pueden aplicarse durante el periodo de duración del procedimiento, siempre y cuando se haya llegado a una determinación preliminar positiva de la existencia de *dumping* y del consiguiente daño a una rama de producción nacional. Art. 7 del Acuerdo y sus especificaciones en sus consiguientes subdivisiones.

⁸⁰ No obstante, existe una nota al pie de página del artículo 11.3 del Acuerdo que indica, concediendo duración ilimitada al periodo del derecho *antidumping*, lo siguiente:

Cuando la cuantía del derecho *antidumping* se fije de forma retrospectiva, si en el procedimiento más reciente de fijación de esa cuantía de conformidad con el apartado 3.1 del artículo 9 se concluyera que no debe percibirse ningún derecho, esa conclusión no obligará por sí misma a las autoridades a suprimir el derecho definitivo.

⁸¹ Ibid, Art. 16.1.

⁸² Ibid, Art. 16.4.

Finalmente el Acuerdo establece la posibilidad de someter alguna controversia de inconformidad por parte de algún Miembro al Órgano de Solución de Diferencias (OSD).⁸³ Quien establecerá un grupo especial para que examine el asunto.⁸⁴

México, como Miembro de la OMC, ha adoptado dentro de su legislación las anteriores disposiciones acogidas en la **Ley de Comercio Exterior y su Reglamento**.

2.2 Marco jurídico antidumping a nivel nacional

El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional se creó en 1986 a raíz de los cambios en la política comercial de México, marcados por la apertura comercial y el ingreso al **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio** (GATT).

En nuestro sistema jurídico la práctica desleal de *dumping* fue regulada a partir de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior.

El Congreso aprobó la actual **Ley de Comercio Exterior** y fue publicada el 23 de julio de 1993 en el Diario Oficial de la Federación, al día siguiente de su publicación entró en vigor, ésta asimila los compromisos de los Acuerdos de la OMC.

2.2.1 Sistema Nacional de Defensa contra prácticas *dumping*

La **Ley de Comercio Exterior** establece la práctica desleal de *dumping* como la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares. Las personas físicas o morales que incurran en esta práctica desleal estarán obligadas al pago de una cuota compensatoria.⁸⁵

⁸³ Ibid, Art. 17.4.

⁸⁴ Ibid, Art. 17.5.

⁸⁵ Art. 28 de la **Ley de Comercio Exterior**.

La **Ley de Comercio Exterior** usa el término «discriminación de precios» en lugar de la palabra *dumping*. La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal.⁸⁶

Para esto recordemos la fórmula $DP = VN - PE$ ⁸⁷, donde:

DP= Discriminación de precios

VN= Valor Normal

PE= Precio Exportación

A efectos de precisión, la Ley define el término valor normal:

El valor normal de las mercancías exportadas a México es el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales. Sin embargo, cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o cuando tales ventas no permitan una comparación válida, se considerará como valor normal:

- I. El precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada - Del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales. Este precio deberá ser el más alto, siempre que sea - un precio representativo, o
- II. El valor reconstruido en el país de origen que se obtendrá de la suma - del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, los cuales deberán corresponder a operaciones comerciales normales en el país de origen.⁸⁸

⁸⁶ *Ibíd*, art. 30.

⁸⁷ Art. 38 del Reglamento de la **Ley de Comercio Exterior**.

⁸⁸ Art. 31 de la **Ley de Comercio Exterior**

Para efectos de entender el artículo, definiremos algunos términos:

Art. 32 de la **Ley de Comercio Exterior**. Se entiende por operaciones comerciales normales las operaciones comerciales que reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un período representativo, entre compradores y vendedores independientes.

Art. 37 del Reglamento de la **Ley de Comercio Exterior**.

- I. Mercancías idénticas, los productos que sean iguales en todos sus aspectos al producto investigado, y
- II. Mercancías similares, los productos que, aun cuando no sean iguales en todos los aspectos, tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con los que se compara.

Sin embargo, cuando una mercancía sea exportada a México desde un país intermediario, y no directamente del país de origen, el valor normal será el precio comparable de mercancías idénticas o similares en el país de procedencia.⁸⁹

El margen de discriminación será estimado y calculado conforme a los procedimientos y criterios establecidos por los artículos 39 a 58 del Reglamento de la **Ley de Comercio Exterior**. La decisión de utilizar una u otra metodología a aplicar en cada caso, corresponde ser tomada por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI),⁹⁰ área de la Secretaría de Economía.

En el gráfico 2.1 se puede observar la gran importancia que tienen las investigaciones por casos de *dumping*, los cuales representan la mayoría dentro del total de investigaciones por prácticas desleales de comercio internacional.

Art. 45 del Reglamento de la **Ley de Comercio Exterior**.

- I. Costos y gastos directos, los que son específicos al producto investigado;
- II. Costos y gastos indirectos, los que son comunes a diversos productos de la empresa exportadora, incluyendo el investigado;
 - I. Costos y gastos fijos, aquellos en los que se incurre independientemente de que se produzca o venda,
- y
- II. Costos y gastos variables, los que resultan de la producción y venta.

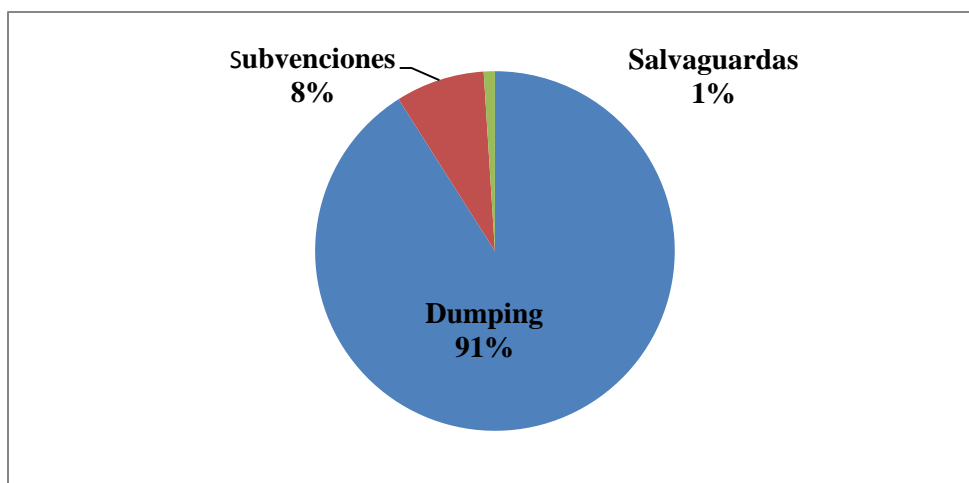
⁸⁹ Art. 34 de la **Ley de Comercio Exterior**.

⁹⁰ Las funciones de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales son:

- Tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en sus modalidades de *dumping* y subvención, así como en materia de salvaguardas para, en su caso, determinar las cuotas compensatorias y medidas de salvaguarda que resulten de dichas investigaciones.
- Intervenir en la defensa de las resoluciones dictadas por la Secretaría de Economía ante los mecanismos alternativos de solución de diferencias, en el ámbito bilateral según el **Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)** y **Multilateral (OMC)**, así como coadyuvar con la Consultoría Jurídica de Negociaciones de la Secretaría de Economía en los procedimientos de solución de controversias en materias de prácticas desleales y salvaguardas, instaurados conforme a los tratados comerciales internacionales de los que México sea parte.
- Brindar asistencia a exportadores mexicanos involucrados en este tipo de procedimientos en el extranjero, para la adecuada defensa de sus intereses.
- Elaborar y proponer los proyectos de iniciativas de reformas y adiciones a la **Ley de Comercio Exterior y su Reglamento**, así como a tratados y convenios comerciales internacionales en la esfera de su competencia.
- Fungir como unidad técnica de consulta para la Secretaría de Economía y otras dependencias del gobierno mexicano en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguarda, así como participar en negociaciones comerciales internacionales para la suscripción de acuerdos y tratados comerciales.

<http://www.economia.gob.mx/?P=2492>

Gráfico 2.1 Investigaciones por prácticas desleales y salvaguardas, enero 1987 a junio 2009



Fuente: Secretaría de Economía

Los procedimientos de investigación en materia de *dumping* pueden iniciarse de oficio por parte de la Secretaría de Economía o a solicitud de parte,⁹¹ siempre y cuando se tengan o se presenten pruebas suficientes de⁹²:

- a) La discriminación de precios,
- b) del daño y
- c) de la relación causal.

La **Ley de Comercio Exterior** nos proporciona el concepto de daño, necesario para la implementación de medidas *antidumping*:

⁹¹ La solicitud podrá ser presentada por organizaciones legalmente constituidas, personas físicas o morales productoras:

I. De mercancías idénticas o similares a aquéllas que se estén importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, o

II. En el caso de medidas de salvaguarda, de mercancías idénticas, similares o directamente competidoras a aquellas que se estén importando en tal cantidad y en condiciones tales que causen daño grave o amenaza de daño grave a la rama de producción nacional.

Los solicitantes deberán ser representativos de cuando menos el 25% de la producción total de la mercancía idéntica o similar, o directamente competidora, producida por la rama de producción nacional.

En la solicitud correspondiente se deberá manifestar por escrito ante la autoridad competente y bajo protesta de decir verdad los argumentos que fundamenten la necesidad de aplicar cuotas compensatorias o medidas de salvaguarda. En dicha solicitud se deberá cumplir con los requisitos establecidos en el reglamento. Los solicitantes tendrán la obligación de acompañar a su escrito los formularios que para tal efecto establezca la Secretaría. Art. 50 de la **Ley de Comercio Exterior**.

⁹² Art. 49 de la **Ley de Comercio Exterior**.

- I.** Un daño material causado a una rama de producción nacional;
- II.** Una amenaza de daño a una rama de producción nacional; o
- III.** Un retraso en la creación de una rama de producción nacional.

En la investigación administrativa se deberá probar que las importaciones en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones, causan daño a la rama de producción nacional.⁹³

Empero, es importante conocer el significado del término «rama de producción nacional», el cual viene explicitado en la presente Ley en forma de tres supuestos:

1. Para la determinación de la existencia de daño, se entenderá por rama de producción nacional el total de los productores nacionales de las mercancías idénticas o similares, o aquéllos productores cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total.
2. Sin embargo, cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores de la mercancía objeto de discriminación de precios o de subvenciones, la expresión rama de producción nacional podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores.
3. Cuando la totalidad de los productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores de la mercancía objeto de discriminación de precios o de subvenciones, se podrá considerar como rama de producción nacional al conjunto de los fabricantes de la mercancía producida en la etapa inmediata anterior de la misma línea continua de producción.⁹⁴

⁹³ Ibíd, Art. 39.

⁹⁴ Ibíd, Art. 40.

La Secretaría de Economía determinará la existencia de daño a la rama de producción nacional, tomando en cuenta lo siguiente:

I. El volumen de importación de las mercancías objeto de discriminación de precios o de subvenciones. Al respecto considerará si ha habido un aumento significativo de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno del país;

II. El efecto que sobre los precios de mercancías idénticas o similares en el mercado interno causa o pueda causar la importación de las mercancías objeto de discriminación de precios o de subvenciones. Para ello, la Secretaría de Economía deberá considerar si la mercancía importada se vende en el mercado interno a un precio significativamente inferior al de las mercancías idénticas o similares, o bien, si el efecto de tales importaciones es hacer bajar, de otro modo, los precios en medida significativa o impedir en la misma medida la subida que en otro caso se hubiera producido;

III. El efecto causado o que puedan causar tales importaciones sobre la rama de la producción nacional de que se trate, considerando los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción nacional, tales como la disminución real o potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad instalada; los factores que repercuten en los precios internos; en su caso, la magnitud del margen de discriminación de precios; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Esta enumeración no es exhaustiva y ninguno de estos factores aisladamente bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva; y

IV. Los demás elementos que considere conveniente la Secretaría de Economía, o en su caso proporcione la producción nacional.⁹⁵

⁹⁵ *Ibíd*, Art. 41.

La determinación de la existencia de una amenaza de daño a la rama de producción nacional se realizará tomando en cuenta los siguientes factores:

- I.** Una tasa significativa de incremento de la importación de mercancías objeto de discriminación de precios o de subvenciones en el mercado nacional que indique la probabilidad de que se producirá un aumento sustancial de las mismas;
- II.** Una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de discriminación de precios o de subvenciones al mercado mexicano, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de dichas exportaciones;
- III.** Si las importaciones se realizan a precios que tendrán el efecto de hacer bajar o contener el alza de los precios internos de manera significativa, y que probablemente harán aumentar la demanda de nuevas importaciones;
- IV.** La existencia de la mercancía objeto de investigación;
- V.** En su caso, la naturaleza de la subvención de que se trate y los efectos que es probable tenga en el comercio, y
- VI.** Los demás elementos que considere conveniente la Secretaría de Economía, o en su caso, proporcione la producción nacional.

Ninguno de estos factores por sí solo bastará necesariamente para la determinación de una amenaza de daño, pero todos ellos juntos han de llevar a la conclusión de la inminencia de nuevas exportaciones objeto de discriminación de precios o de subvenciones y de que, de no aplicarse cuotas compensatorias se produciría un daño en los términos de esta Ley.

La determinación de la existencia de amenaza de daño se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas.⁹⁶

Para el proceso de determinación de la existencia de daño, el territorio nacional podrá dividirse en dos o más mercados competidores y los productores de cada mercado podrán ser considerados como una rama de producción distinta, ello dentro de los supuestos marcados por la Ley.⁹⁷

No obstante de la determinación de existencia de daño, debe existir una relación causal entre las importaciones objeto de discriminación de precios y la existencia o amenaza de daño a la producción nacional, de lo contrario no podría demostrarse que el daño fue causado como consecuencia de la práctica de *dumping*.

Presentada⁹⁸ y aceptada la solicitud, se publicará la resolución de inicio de investigaciones en el Diario Oficial de la Federación, y la Secretaría de Economía deberá notificar a las partes interesadas para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga.⁹⁹

Posteriormente, la Secretaría de Economía podrá requerir a las partes los elementos probatorios, información y datos que estime pertinentes, para lo cual utilizará los formularios establecidos.¹⁰⁰ De no proporcionarse la información, la Secretaría de Economía resolverá conforme a la información disponible.

Ha de explicitarse que el procedimiento de investigación no será obstáculo para el despacho ante la aduana correspondiente de las mercancías involucradas en la investigación.

Dentro del procedimiento de investigación en materia de *dumping* podemos distinguir tres etapas básicas:

⁹⁶ *Ibíd*, Art. 42.

⁹⁷ *Ibíd*, Art. 44.

⁹⁸ A partir de la presentación de la solicitud la Secretaría de Economía deberá:

I. Dentro de un plazo de 25 días, aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación a través de la resolución respectiva; o

II. Dentro de un plazo de 17 días, requerir a la solicitante mayores elementos de prueba o datos, los que deberán proporcionarse dentro de un plazo de 20 días contados a partir de la recepción de la prevención. De aportarse satisfactoriamente lo requerido, la Secretaría de Economía procederá conforme a lo dispuesto en la fracción anterior. Si no se proporcionan en tiempo y forma los elementos y datos requeridos, se tendrá por abandonada la solicitud y se notificará personalmente al solicitante, o

III. Dentro de un plazo de 20 días, desechar la solicitud cuando no se cumpla con los requisitos establecidos en la legislación aplicable, a través de la resolución respectiva. Art. 52 de la **Ley de Comercio Exterior**.

⁹⁹ *Ibíd*, art. 53.

¹⁰⁰ *Ibíd*, art. 54.

- a) Recepción de la solicitud, determinación de su procedencia y resolución de inicio de la investigación.
- b) Defensa de las partes, ofrecimiento de pruebas, y resolución preliminar.
- c) Defensa de las partes, ofrecimiento y desahogo de pruebas, audiencia pública, alegatos, análisis y verificación de la información proporcionada por las partes interesadas y la resolución final.

Se distinguen tres tipos de resoluciones:

- a) Resolución de inicio
- b) Resolución preliminar
- c) Resolución final

Se establece un plazo de 25 días a partir de la presentación de la solicitud para aceptarla y declarar el inicio de la investigación a través de la resolución de inicio, la cual debe ser publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF).¹⁰¹ A partir del día siguiente a la publicación de la resolución de inicio se tiene un plazo de 90 días para que la Secretaría de Economía dicte la resolución preliminar. Por medio de ésta podrá:

- I.** Determinar cuota compensatoria provisional, previo cumplimiento de las formalidades del procedimiento y siempre que hayan transcurrido por lo menos 45 días después de la publicación de la resolución de inicio de la investigación en el DOF;
- II.** No imponer cuota compensatoria provisional y continuar con la investigación administrativa, o
- III.** Dar por concluida la investigación administrativa cuando no existan pruebas suficientes de la discriminación de precios o subvención del daño alegado o de la relación causal entre ambos.

¹⁰¹ *Ibíd.* Art. 52.

La resolución preliminar deberá publicarse en el Diario Oficial de la Federación y posteriormente notificarse a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.¹⁰² Publicada la resolución preliminar, la Secretaría de Economía comunicará a las partes interesadas la realización de una audiencia pública en la cual podrán comparecer y presentar argumentos en defensa de sus intereses. Las partes interesadas podrán interrogarse entre sí.¹⁰³

La Secretaría de Economía abrirá un periodo de alegatos con posterioridad al periodo de ofrecimiento de pruebas a efecto de que las partes interesadas expongan sus conclusiones.¹⁰⁴ La autoridad está facultada para efectuar visitas de verificación.¹⁰⁵

Terminada la investigación, la Secretaría de Economía deberá someter a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior el proyecto de resolución final.¹⁰⁶ La Comisión de Comercio Exterior es un órgano intersecretarial del gobierno federal, su papel dentro de los procedimientos de prácticas desleales es secundario al procedimiento mismo.

Dentro de un plazo de 210 días, contados a partir de la publicación de la resolución de inicio de la investigación, la Secretaría de Economía dictará la resolución final. A través de ella deberá:

- I.** Imponer cuota compensatoria definitiva;
- II.** Revocar la cuota compensatoria provisional, o
- III.** Declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria.

¹⁰² *Ibíd.*, art. 57.

¹⁰³ *Ibíd.*, art. 81. La audiencia se realizará después de la publicación de la resolución preliminar y antes de la publicación de la resolución final.

¹⁰⁴ *Ibíd.*, art. 82.

¹⁰⁵ *Ibíd.*, art. 83.

¹⁰⁶ *Ibíd.*, art. 58.

La resolución final deberá publicarse en el Diario Oficial de la Federación y posteriormente notificarse a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.¹⁰⁷

Los plazos entre cada resolución se pueden observar en el siguiente gráfico 2.2 que presenta el flujo del proceso.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Ley de Comercio Exterior.

La «cuota compensatoria» es un término adoptado por nuestro sistema jurídico, que como hemos visto anteriormente, se diferencia de los esquemas internacionales que establecen el *antidumping duty* (derecho *antidumping*).

Las cuotas compensatorias serán consideradas como aprovechamientos en los términos del artículo 3o. del Código Fiscal de la Federación.¹⁰⁸ Tales cuotas serán equivalentes a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación, no obstante, podrán ser menores al margen de discriminación de precios, siempre y cuando sean suficientes para desalentar la importación de mercancías en condiciones de dumping.¹⁰⁹ La Secretaría de Hacienda y

¹⁰⁷ *Ibíd.* Art. 59.

¹⁰⁸ *Ibíd.* Art. 63.

¹⁰⁹ *Ibíd.* Art. 62.

Crédito Público procederá al cobro de las cuotas compensatorias provisionales y definitivas.¹¹⁰

Los importadores de una mercancía idéntica o similar a aquella por la que deba pagarse una cuota compensatoria provisional o definitiva no estarán obligados a pagarla si prueban que el país de origen o procedencia es distinto al de las mercancías sujetas a cuota compensatoria¹¹¹.

La Ley determina que las cuotas compensatorias definitivas¹¹² estarán vigentes durante el tiempo y en la medida necesaria para contrarrestar el daño a la rama de producción nacional¹¹³. Asimismo, podrán revisarse anualmente a petición de parte o de oficio por la Secretaría de Hacienda en cualquier tiempo¹¹⁴.

Las cuotas compensatorias definitivas se eliminarán en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, a menos que antes de concluir dicho plazo la Secretaría de Hacienda haya iniciado un procedimiento de revisión anual ó un examen de vigencia de cuota compensatoria de oficio.¹¹⁵ En caso de determinar en el examen de revisión, continuar con la cuota compensatoria, se renovará el periodo máximo de vigencia de la cuota hasta por cinco años más.

Cuando en el curso de una investigación el exportador de la mercancía en condiciones de *dumping*, se comprometa voluntariamente a modificar sus precios o cesar sus exportaciones, la Secretaría de Hacienda podrá suspender o dar por terminada la investigación sin aplicar cuotas compensatorias. Para ello, la Secretaría de Hacienda deberá

¹¹⁰ Dicha dependencia podrá aceptar las garantías constituidas conforme al Código Fiscal de la Federación, tratándose de cuotas compensatorias provisionales.

Si en la resolución final se confirma la cuota compensatoria provisional, se requerirá el pago de dicha cuota o, en su defecto, se harán efectivas las garantías que se hubieren otorgado. Si en dicha resolución se modificó o revocó la cuota, se procederá a cancelar o modificar dichas garantías o, en su caso, a devolver, con los intereses correspondientes, las cantidades que se hubieren enterado por dicho concepto o la diferencia respectiva. Art. 65 de la Ley.

¹¹¹ *Ibíd.* Art. 66.

¹¹² Se usa el término «derecho *antidumping* definitivo» ya que existen medidas provisionales, las cuales pueden aplicarse durante el periodo de duración del procedimiento, siempre y cuando se haya llegado a una determinación preliminar positiva de la existencia de *dumping* y del consiguiente daño a una rama de producción nacional.

¹¹³ *Ibíd.* Art. 67.

¹¹⁴ *Ibíd.* Art. 68.

¹¹⁵ *Ibíd.* Art. 70.

evaluar si con los compromisos asumidos, se elimina el efecto dañino de la práctica desleal.¹¹⁶

En caso de que la Secretaría de Hacienda acepte el compromiso del exportador o del gobierno interesado dictará la resolución que proceda declarando suspendida o terminada la investigación administrativa, la que se notificará a las partes interesadas y se publicará en el Diario Oficial de la Federación.¹¹⁷

El cumplimiento de estos compromisos podrá revisarse periódicamente de oficio o a petición de parte. Si se determina que existió incumplimiento se restablecerá la investigación y, en su caso, se impondrá la cuota compensatoria que corresponda.¹¹⁸

La **Ley de Comercio Exterior** otorga a los particulares el derecho de acudir a una segunda instancia de autoridad para revisar las resoluciones adoptadas por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI). En caso de que dichos actos de autoridad no se apeguen a derecho o no se encuentren motivadas, sean revocadas.

La segunda instancia de decisión comienza con la interposición del recurso de revocación, el cual se interpondrá ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.¹¹⁹ Es necesario el agotamiento del recurso de revocación para la procedencia del juicio de nulidad ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en donde las resoluciones derivadas del recurso de revocación pueden ser impugnables.¹²⁰

La constitucionalidad de las sentencias dictadas por la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa podrá ser impugnada a través del amparo directo, promovido ante el Tribunal Colegiado de Circuito en materia administrativa correspondiente.¹²¹

Empero, a pesar de todos los recursos existentes en la legislación nacional, los cuales confieren mayores posibilidades de tener una respuesta justa y conforme a derecho, todos estos procedimientos duran bastante tiempo, circunstancia que puede afectar los intereses y condiciones económicas de las partes.

¹¹⁶ *Ibíd.* Art. 72.

¹¹⁷ *Ibíd.* Art. 73.

¹¹⁸ *Ibíd.* Art. 74.

¹¹⁹ *Ibíd.* Art. 94.

¹²⁰ *Ibíd.* Art. 95.

¹²¹ Jorge Witker, ..., *op. cit.*, p. 522

Aunado a todos los recursos mencionados anteriormente, la **Ley de Comercio Exterior** concede la posibilidad a las partes de acudir a mecanismos alternativos de solución de controversias en materia de comercio exterior contenidos en tratados comerciales internacionales de los que México sea parte.¹²²

Todo el desarrollo presentando anteriormente, corresponde a elementos de índole jurídica que nos permiten entender las obligaciones, así como consecuencias acaecidas a los países como resultado de sus prácticas en materia de comercio internacional, proporcionándonos una perspectiva acerca de los impactos en la economía nacional de cualquier Estado. No obstante, es necesario realizar un análisis profundo en torno a las características de México y China, como entes económicos particulares, así como las peculiaridades de la relación comercial de los mismos. Observaciones que nos permitirán ampliar el panorama y ofrecer una propuesta conclusiva más íntegra. Es por ello, que a continuación, en nuestros capítulos 3 y 4 desarrollaremos lo expresado anteriormente.

¹²² Art. 97 **Ley de Comercio Exterior**.

Capítulo 3

Nuevo Modelo Económico e Incorporación de China al Comercio Mundial

Antecedentes

Los primeros encuentros documentados entre México y China se remontan a mediados del siglo XVI, en la costa del Pacífico, convirtiéndose éste en el centro del comercio entre ambas regiones.¹²³

La relación México-China inicia oficialmente con la celebración de un Tratado de Amistad en diciembre de 1899, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de julio de 1900. Este documento formalizaba las relaciones y permitía el establecimiento de representaciones diplomáticas y consulares.

A inicios del siglo XX China enfrentaba distintas dificultades, una guerra civil que se definiría hasta el año de 1949 con la victoria comunista. Sin embargo, durante los primeros años de la división política del país asiático, México siguió reconociendo a la República de China, situación que adquirió una tonalidad más formal ante el ingreso de la República Popular China a la ONU y el voto favorable de México en esta organización para estos efectos, admitiendo su indivisibilidad territorial y desconociendo en consecuencia a Taiwán. Posteriormente, el 14 de febrero de 1972, México y la República Popular China restablecen sus relaciones diplomáticas.

A partir de 1973 todos los presidentes mexicanos han realizado visitas de Estado a China, concluyendo algunas en ciertos acuerdos de distinta índole, principalmente en materia de cooperación económica, científica y tecnológica, institucional, comercial, etc. Entre los últimos acuerdos a que han llegado México y China se encuentra el relativo a la eliminación de las cuotas compensatorias por parte de México.

Como se observa, la relación bilateral se ha mantenido estable, no obstante en el mediano plazo la posibilidad de que un superávit muy alto a favor del comercio chino afecte la

¹²³ María Teresa González Linaje, “La chinoiserie o estilo chinesco: antecedente de la globalización del arte chino”, artículo publicado en Magazine Virtual Arte Ciencia Luz, por la Universidad Veracruzana. Fuente: <http://www.uv.mx/acl>

industria nacional no se descarta, cambiando el tono de los encuentros. En este sentido, el reto de México es crear estrategias que vinculen el desarrollo de nuestro país con la expansión comercial de China. Para ello, es necesario empezar por un análisis de China.

3.1 El Modelo de Desarrollo Económico Chino

El 1° de octubre de 1949, Mao Zedong proclama el establecimiento de la República Popular de China.¹²⁴ Cuando el partido comunista tomó el poder, después de una desgastante guerra revolucionaria y fragmentaciones, la sociedad se encontraba en un eminente retraso tecnológico y educativo, en general era una población rural. Las transformaciones de las viejas estructuras requerían de un profundo cambio social que ampliara la participación política de los individuos e implementara un modelo donde el desarrollo económico fuera una vía fundamental para lograr esos cambios internos y reivindicara los derechos soberanos.¹²⁵

No obstante los deseos comunistas, la adopción del modelo económico soviético condujo al país hacia una experiencia que no lo llevaría a obtener un buen desarrollo:

Los primeros 27 años (1949-1976) de la etapa comunista seguirán siendo motivo de debate; aunque poco a poco disminuyen los apologistas del periodo de Mao Zedong. Sin embargo, en materia económica y política no hay absolutos, y si bien los resultados generales del periodo son negativos y en algunos momentos fueron caóticos, como la hambruna que se presentó a la mitad del mismo, se puede decir que dentro de él se generaron algunas lecciones para el propio modelo chino que le fueron de gran utilidad en su nuevo despegue a partir de 1978. Entre ellas se puede destacar en primer lugar la que se desprende del Gran

¹²⁴ En 1919 tuvo lugar en China un movimiento revolucionario anti-imperialista y anti-feudal, en el cual subió a la escena política el proletariado chino.

Representando a los grupos comunistas del país, Mao Zedong (1893-1976), Dong Biwu (1885-1975), Chen Tanqiu (1896-1943), He Shuheng (1875-1935), Wang Jinmei (1898-1925), Deng Enming (1900-1931), Li Da (1890-1966) y otros, celebraron en 1921 en Shanghai el Primer Congreso Nacional. Nació así el partido Comunista de China, que dirigió al pueblo en la Guerra de Expedición al Norte (1924-1927), la Guerra de la Revolución Agraria (1927-1937) y la Guerra de Resistencia contra el Japón (1945-1949). En 1949, la dominación del gobierno del Guomindang y su cabecilla Jiang Jieshi (1887-1975) terminó consiguiendo la victoria de la revolución el partido comunista.

¹²⁵ Romer Alejandro Cornejo, (2001), “China una revisión de cincuenta años de historia”, en *China Contemporánea*, México, Colegio de México, pp. 13-14.

Salto Adelante y la Revolución Cultural que consiste en señalar que la ideologización de la economía produce resultados catastróficos, como es posible observar en la tabla 3.1, que a ésta hay que orientarla a resultados concretos para el desarrollo. Al propio tiempo, que en un país tan grande y de escasos recursos, era imposible continuar con el modelo ruso de invertir y crear infraestructura en todo el territorio, lo aconsejable era focalizar el esfuerzo en las áreas con mayor potencial para después diseminar los resultados, experiencia que ha sido uno de los puntales más importantes del nuevo modelo de desarrollo y finalmente que la viabilidad del proyecto político, requiere necesariamente del éxito económico.¹²⁶

Tabla 3.1 Principales cifras de la economía nacional de China en la era maoísta (1949-1971)

Periodo y Año	Ingreso Nacional (billones de dólares)	Población (millones)	Ingreso per cápita (dólares)	Producción Industrial 1957=100	Producción Agrícola 1957=100)	Producción de acero (millones de toneladas)	Producción de cereales (millones de toneladas)
Rehabilitación							
1949	16	538	67	25	54	0.16	108
1950	43	547	79	31	64	0.61	125
1951	50	558	90	42	71	0.9	135
1952	59	570	104	51	83	1.35	154
Primer Plan Quinquenal							
1953	63	583	108	64	83	1.77	157
1954	66	596	110	73	84	2.22	160
1955	72	611	117	74	94	2.85	175
1956	78	626	124	91	97	4.46	182
1957	82	642	128	100	100	5.35	185
Gran Salto Adelante							
1958	95	658	144	131	108	8	200
1959	92	674	137	166	86	10	165
1960	89	689	130	161-163	83	13	160
Reajuste y recuperación							
1961	72	701	103	107-113	78	8	160
1962	79	710	112	108-113	90	8	175-180
1963	82	721	114	119-125	90	9	185-180

¹²⁶ Oded Shenkar (2005), *The Chinese Century*, Wharton School Publishing, p.34.

1964	90	735	122	133-142	96	10	180-185
1965	97	751	129	148-161	101	11	190-195
Revolución cultural							
1966	105	766	137	165-181	106	13	195-200
1967	101	783	129	134-149	115	10	210-215
1968	100	800	125	144-163	106	12	195-200
1969	109	818	134	170-194	109	15	200-205
Reanudación del planeamiento regular							
1970	122	836	146	199-230	116	18	215-220
1971-1974	128	855	150	223-258	115	21	215-220

Fuente: Barnet, A. Doak (1974). *Uncertain Pasaje: China's Transition to the Post-Mao Era*.

Washington: The Brookings Institution. Pp. 168-169

Como se expresó anteriormente, fue a mediados de la década de los setentas que se fueron generando cambios en la estructura económica China, los cuales impulsaron su nuevo despegue. A la muerte de Mao Zedong y Zhou Enlai en 1976, el sistema político reflejaba un vacío de poder. El sucesor inmediato de Mao, Hua Guofeng, fue una figura de transición que generó la oportunidad para que el político que había estado encabezando a los pragmáticos, Deng Xiaoping,¹²⁷ asumiera el poder en 1978. Este personaje constituye el

¹²⁷ Deng Xiaoping nació el 22 de agosto de 1904 en la aldea Xiexing de la ciudad de Guang'an, provincia de Sichuan. Cuando joven, trabajó y estudió en Francia, donde se unió a la Liga Europea de la Juventud Comunista de China y más tarde ingresó en el Partido Comunista de China (PCCh).

Por la liberación del pueblo chino, Deng llevó una carrera militar durante más de 20 años. Participó en la Gran Marcha del Ejército Rojo de Obreros y Campesinos de China (un importante desplazamiento estratégico que le permitió arribar a la base revolucionaria en el norte de la provincia de Shaanxi después de atravesar once provincias y recorrer 12,500 km, de 1934 a 1935), y prestó destacados servicios en la Guerra de Resistencia al Japón y en la Guerra de Liberación.

Después de proclamada la República Popular en 1949, Deng ascendió a Viceprimer Ministro del Gobierno Central y a Secretario General del Comité Central del PCCh. Durante la "revolución cultural" (1966-1976), recibió críticas incorrectas y sufrió tres altibajos en su carrera de estadista.

En 1978, tras la III Sesión del XI Comité Central del PCCh, Deng volvió a asumir la dirección del Partido, presentó la teoría para la construcción de un socialismo con peculiaridades chinas y tomó la decisión de emprender la reforma y la apertura del país al exterior.

Deng fijó las zonas urbanas como centro para acelerar el crecimiento económico e impulsó con esfuerzo la reforma en las zonas rurales. Propuso establecer zonas económicas especiales y abrir 14 ciudades litorales, incluyendo la Nueva Zona de Pudong, Shanghai, lo cual llevó a la configuración de la apertura omnidireccional del país al exterior. Deng formuló el principio de "un país, dos sistemas" para la reunificación pacífica de la patria, una concepción creadora y de gran significado. Gracias a esta política, Hong Kong retornó a la soberanía china en 1997 y Macao en 1999. La política exterior independiente y de paz decidida por él ha aportado un entorno internacional muy favorable a China, permitiéndole a ésta continuar con la construcción económica, y ha hecho una enorme contribución a la paz mundial.

http://spanish.china.org.cn/people/archive/dengxiaoping/txt/2004-09/02/content_2130629.htm

principal arquitecto y figura emblemática de la reforma económica que China inició en esta época.

El antecedente de los estudios internacionales de Deng le permitió visualizar la importancia de implementar reformas trascendentales, al darse cuenta por un lado de los resultados negativos de la Revolución Cultural y los fracasos del sistema de planificación de la producción, y por el otro lado de los evidentes avances de otras economías asiáticas como Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur. El ejemplo taiwanés fue el referente para su plan económico, al cual denominó «Las cuatro modernizaciones», y cuyo principal objetivo era el desarrollo económico por cualquier medio.¹²⁸

Deng consideraba que la única vía de crecimiento para China era a través de una política de modernización gradual y sistemática, con énfasis en el desarrollo económico y la estructura de control político del Partido Comunista.

El punto de partida de la estrategia fue la armonización de tres factores: reformas estructurales, desarrollo y estabilidad política. Su teoría se basa en el manejo balanceado de estos tres elementos de naturaleza económica, política y social. Junto a esta estrategia de desarrollo, en torno al cual se fueron construyendo las diferentes reformas, aparece un complemento primordial, que es la visión a largo plazo del proyecto.

Ha de señalarse el pragmatismo existente en el plan de desarrollo realizado por Deng al explicitar que la correcta forma para abrirse al mundo es combinando una economía planificada con una economía de mercado, a la cual se implementan reformas estructurales.¹²⁹

3.1.1 La estabilidad política como un elemento fundamental del Modelo Chino

El modelo chino de las últimas décadas ha concedido una gran importancia a la estabilidad política, ubicándola al mismo nivel del desarrollo económico. La clase política china que ha transitado desde 1978 ha sabido resolver sus diferencias poniendo por delante el buen

¹²⁸ Arturo Oropeza García, *China entre el reto y la oportunidad*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 2006. P. 53.

¹²⁹ Wang Mengkui, *China's Economic*, China Intercontinental Press, Beijing, China, 2004, pp. 40.

desempeño del modelo económico, condición necesaria para la estabilidad social. No obstante, los resultados no han estado exentos de pugnas y de choques por el poder por ejemplo podemos señalar la crisis por la que atravesó China en 1989, como consecuencia de los sucesos ocurridos en la Plaza de Tiananmen, en donde las decisiones políticas originaron un gran riesgo al grupo en el poder y produjeron una fuerte reacción internacional que ocasionó la disminución de su crecimiento en 1990 y 1991.¹³⁰

La consistencia de la estabilidad política del actual modelo chino de desarrollo ha resultado un requisito en el alcance de sus logros económicos. Actualmente esa continuidad se aprecia estable, al consolidarse en el poder el grupo del presidente Hu Jintao, a través de la elección de integrantes para su equipo de trabajo en los principales cargos del Comité Permanente del Buró Político del Comité Central. Política de sucesión adelantada que ha estado funcionando en las últimas décadas.

No obstante, en materia política aún queda un gran número de metas por cumplir, como un mayor avance en la democratización del país. Que se ha venido ampliando a través de los principales canales de participación: el liderazgo del Partido Comunista; la participación del pueblo en asuntos políticos; y la administración de país conforme a un Estado de Derecho. Los cuales se reflejan en el aumento de candidatos y campañas disputadas en elección; inclusión de personas no comunistas en cargos de gabinete; aceptación de empresarios privados en el Estatuto del Partido; reforzamiento institucional y reglamentario del Partido, y una mayor apertura a otros partidos.¹³¹

3.1.2 Desarrollo Económico Prioritario

Ante el fracaso del modelo económico anterior y un incipiente panorama de globalización, existía la necesidad de adecuar un sistema político-económico que se orientará al exterior, teniendo como punto central el crecimiento de su comercio exterior. Teniendo como punto

¹³⁰ Arturo Oropeza García (2008), “China y su Modelo de Desarrollo: Líneas Generales desde una Perspectiva Mexicana”, en Arturo Oropeza García coord., *México-China, cultura y sistemas jurídicos comparados*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, p. 444

¹³¹ Argenpress info, *La Reforma del Partido Comunista de China amplía la Democracia*, 1 de octubre de 2007.

de partida el plan económico al que Deng Xiaoping denominó «Las cuatro modernizaciones»¹³²

La teoría de Deng siempre asimiló el vínculo reforma-desarrollo como una unidad perfectible en el tiempo, sujeta a un modelo de prueba-error. Los cuales se desenvolvían paralelamente a un proceso de estabilidad política y social. Con el fin de que esto se tradujera en beneficio y mejora de las diferentes clases sociales.¹³³

Estrategia con visión de futuro que se sustenta en tres pasos. En este siglo, nosotros daremos dos pasos que representan la solución de los problemas de una adecuada alimentación y vestido de nuestra gente. En el próximo siglo, pasaremos otros 30 o 50 años para alcanzar la meta del otro paso que es alcanzar el nivel que tienen los países de desarrollo moderado en el mundo.¹³⁴

Toda reforma y desarrollo para ser aprobada debía cumplir tres objetivos: favorable para el crecimiento de las fuerzas productivas; favorables para el fortalecimiento del Estado Socialista; y favorables para elevar los estándares de vida de las personas. De lo contrario, no conformarían parte de la estrategia del modelo económico.

Sin embargo, este modelo generó distintos resultados a lo largo del territorio chino, en base a estrategias de gradualidad y apertura selectiva. Dándose inicio a una política de regiones geográficas (pacífico, media y occidental), poniendo más énfasis y recursos a la región con mayor relación al mercado occidental. Asimismo se definió una selección de sectores prioritarios a los cuales el Estado apoyaría primordialmente. Estrategia que se aleja del proceso latinoamericano como lo señala Arturo Oropeza:

Este enfoque de construir campos de acción económica prioritaria, dista -
mucho de la estrategia latinoamericana en general, y su mexicana en par-

¹³² En primer lugar, las cuatro modernizaciones: agricultura, industria, ejército, y ciencia y tecnología consistieron esencialmente en (i) una reforma agraria que, mediante la implantación del sistema de responsabilidad familiar, generó fuertes incentivos para el progreso y la modernización agrarias, y permitió, entre otras cosas, una mayor movilidad geográfica de la población campesina, parte de la cual ha abandonado progresivamente el campo en busca de mejores perspectivas económicas en las prósperas regiones del litoral meridional y oriental; (ii) una descentralización de la actividad industrial, que ha permitido el florecimiento de las manufacturas rurales, de la actividad de comercio exterior y de la operación multinacional de las empresas chinas. En segundo término, la política de puertas abiertas ha consistido en una apertura a la inversión extranjera y en el fomento de las exportaciones de manufacturas. En Bustelo Pablo, “Hong Kong en el Umbral de China: efectos económicos de la integración”, en <http://www.ucm.es/info/eid/pb/hkbice.htm>

¹³³ Arturo Oropeza coord., op. cit., p. 449.

¹³⁴ Wang Mengkui, op. cit., p.38.

ticular, que abrieron sus economías y su comercio a todo lo largo y ancho de sus cadenas económicas, perdiendo fuerza y concentración de recursos. Al decidir en qué campos se libran las batallas se obtiene una ventaja -- competitiva al concentrar los recursos financieros, materiales y humanos, en los campos de desarrollo en los que se ha decidido ser ganador dentro de la competencia global, considerando de antemano que una apertura - precipitada en todos los sectores debilita la línea pública y privada de -- apoyo y dispersa los recursos y la atención del Estado.¹³⁵

Esta política de zonas geográficas desembocó en la creación de Zonas Económicas Especiales (ZEEs), en donde se concentró el mayor porcentaje de la inversión extranjera, ver mapa 3.1.

Mapa 3.1 Zonas Económicas Especiales en la RPC.



Fuente: Special Economic Zones, <http://www.answers.com/topic/special-economic-zone>

¹³⁵ Arturo Oropeza García, coord., Op. cit. p. 454

Esta política de focalización de recursos y de formación de cadenas de valor ha dado como resultado la generación de un alto nivel de competitividad de los productores chinos, los cuales superan fácilmente a los de otros países. Sin embargo, se ha criticado al modelo chino en el sentido de privilegiar ciertas zonas en deterioros de otras, creando grandes brechas de desigualdad entre regiones.

No obstante, actualmente las inversiones en China están tomando un curso distinto, moviéndose de las regiones más desarrolladas a las menos desarrolladas. Lo cual forma parte de una estrategia de reorientación del desarrollo económico, que por un lado, a la zona oeste la empiezan a equiparar con los climas fiscales y laborales de negocios del mercado occidental; y por el otro, al desactivar algunos de los privilegios fiscales y laborales de atracción de la zona este, propiciando este traslado de empresas e inversiones a las zonas centro y oeste del país.

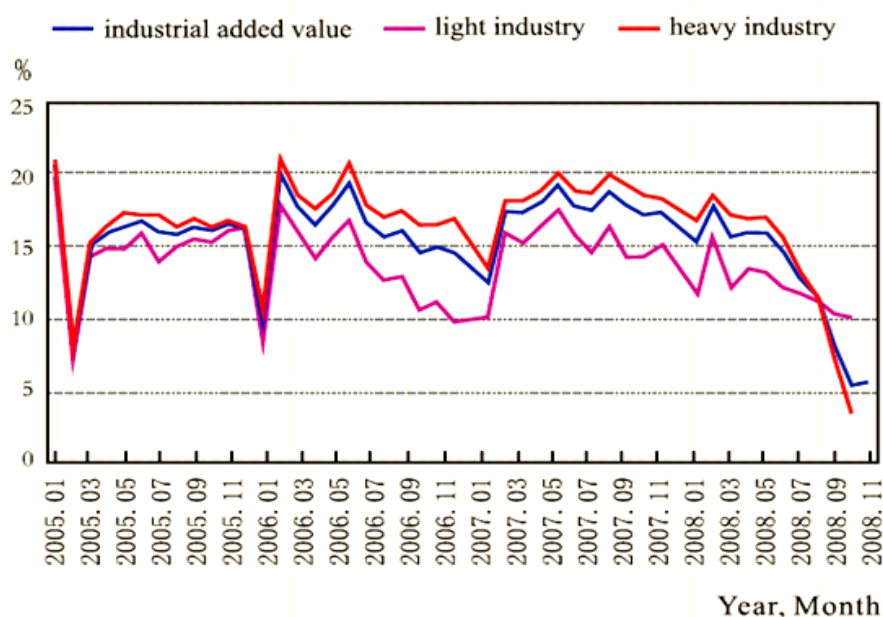
Asimismo, en el modelo encontramos un proceso de privatización de activos públicos, reduciendo la propiedad del Estado. Apertura al exterior que ha seguido una política gradualista y privilegiado la privatización sobre sectores no estratégicos, manteniendo una participación primordial en los sectores decisivos como gas y petróleo, telecomunicaciones, energía eléctrica, aviación civil, agua, producción automotriz, industria del acero, etc.

El gran número de población del Estado chino vinculó el modelo hacia producción intensiva en capital humano, empero, hoy en día algunas líneas de producción han cambiado a bienes de mayor valor agregado.

La política industrial de China y Latinoamérica (y el caso de México), siguieron patrones diferentes. El modelo chino, dentro de un pragmatismo mercantilista, enfocó su apertura en primer lugar hacia la exportación de bienes manufacturados que aprovechara su amplio mano de obra; pasando después a una especialización flexible con fuerte inversión estatal. Esto llevó a la creación de industrias intensivas en mano de obra como la textil, confección y electrónica; para pasar después a industrias pesadas (acero, petroquímica, vehículos, aeronáutica), y actualmente en alta tecnología. Este proceso se acompañó de un alto impulso a la infraestructura para el desarrollo, e importantes recursos en innovación y desarrollo tecnológico, con altas tasas de ahorro interno y de inversión. De manera muy

importante, este modelo siguió una ruta gradual y progresiva, que le permitió el aprendizaje de sus propias experiencias¹³⁶, véase gráfico 3.1.

Gráfico 3.1 El crecimiento de la producción industrial y-o-y, 2005-2008



Fuente: National Bureau of Statistics of China

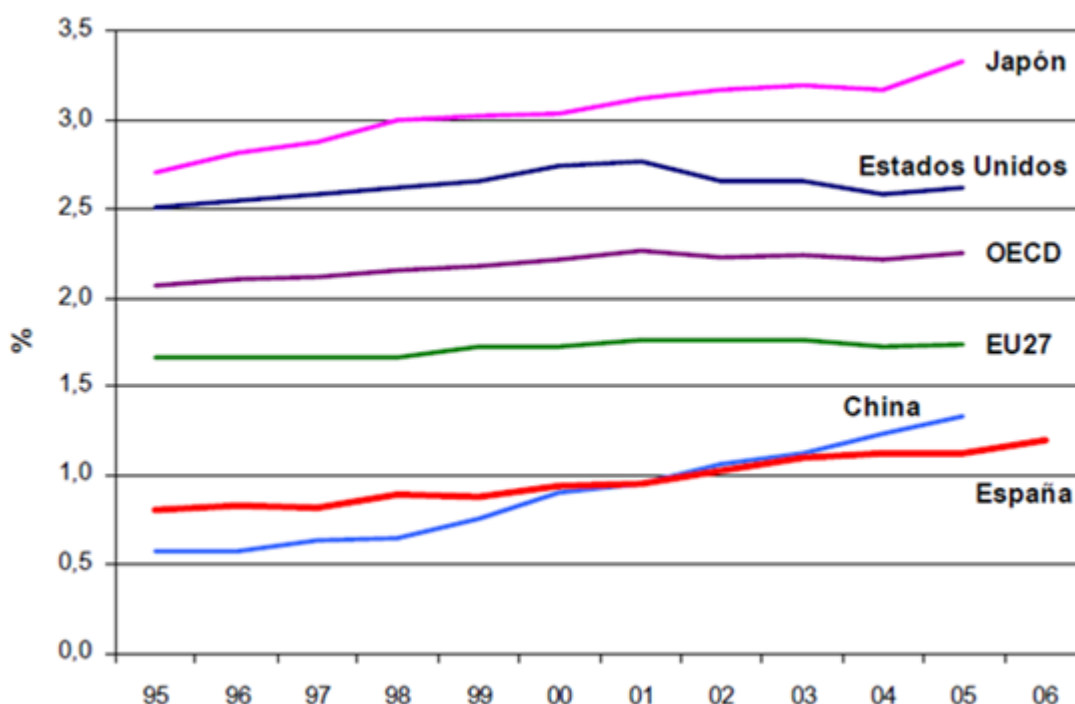
El modelo industrial chino se diferencia en gran medida del modelo industrial de Latinoamérica, ya que éste último se dio con una casi total apertura comercial agresiva, que no contaba con la experiencia adecuada y se enmarcaba en un contexto de extremo alejamiento del Estado. Dejando a la cadena productiva nacional a merced de las fuerzas del libre mercado, el cual es imperfecto y siempre generará grandes disparidades. Por el contrario, el modelo chino incluye elementos de gradualidad en torno a la liberalización y de control por parte del Estado, lo cual da la posibilidad de mayores ajustes al modelo ante imperfecciones a través del poder gubernamental.

Asimismo, vinculado con el desarrollo industrial, China crece en el sector de la tecnología. Desde finales de los años setenta se elaboró un sistema de planificación para las actividades de ciencia y tecnología, y se dio inicio a la modernización tecnológica en empresas públicas para la mejora de la productividad. Paralelamente se establecieron centros de investigación federal en distintos territorios del país. Durante el VII Plan Quinquenal se aceleró la

¹³⁶ *Ibíd.* pp. 467-468

política de fusionar empresas de manufactura con los centros de investigación y desarrollo (CID), en función de lograr una mejora tecnológica en las líneas de producción. Asimismo se apoyó la creación de nuevas empresas tecnológicas (NTEs) y el registro de nuevas patentes en ciencia y tecnología. A través del X Plan Quinquenal (2000-2005), se dio impulso a nuevas tecnologías y a productos de la llamada tercera generación, esquema que se ha reproducido para el XI Programa (2006-2010) y el Plan de Desarrollo para el 2020 (véase gráfico 3.2, incremento de gasto del porcentaje del PIB en I+D).¹³⁷

Gráfico 3.2 Evolución de la intensidad del gasto en I+D como porcentaje del PIB



Fuente: OCDE (2007) e INE (2008)

El éxito económico de China hasta la actualidad es sorprendente (aumento del PIB, reservas internacionales, inversión, producción, comercio, PIB per cápita, este último indicador siendo todavía bajo en comparación con el resto del mundo), aún con sus altibajos, principalmente en 2008, en donde el PIB descendió brutalmente como consecuencia de la

¹³⁷ *Ibíd.*, pp. 470-471.

crisis financiera (véase gráficos A, B, C, D, E, F, G, I, y tabla A de indicadores económicos del anexo del presente trabajo de tesis).

Sin embargo, lo anterior no significa que el desarrollo chino haya sido un proceso sin problemas. Por el contrario, este crecimiento se ha caracterizado aún por la profundidad de las carencias de la población, y su bajo poder adquisitivo y diferencial entre las regiones (véase gráficos, anexo, H, J, K, L). Asimismo, por la profunda integración existente entre la economía global y la economía china, al ser dependiente en gran medida de los ingresos por comercio exterior e inversiones extranjeras, los fenómenos económicos internacionales (crisis financiera) afectan todas las variables macroeconómicas del país (refiriéndonos principalmente al 2008).

En este sentido, dentro de China ya comenzó el debate, y diferentes grupos intentan imponer su propia visión del próximo desarrollo. En lo único en que coinciden es que con lo hecho no es suficiente, y la realidad demanda mayores y diferentes resultados. Actualmente es necesario un crecimiento más social y humano que no implique solamente producir más bienes que ponen en riesgo la propia sustentabilidad nacional (véase gráfico 3.3, emisiones de CO²).¹³⁸ Es necesario revisar el modelo exportador, expandir el mercado interno, y aumentar el poder adquisitivo de la población de una manera menos desigual.

¹³⁸ **China agota los recursos naturales de la Tierra**

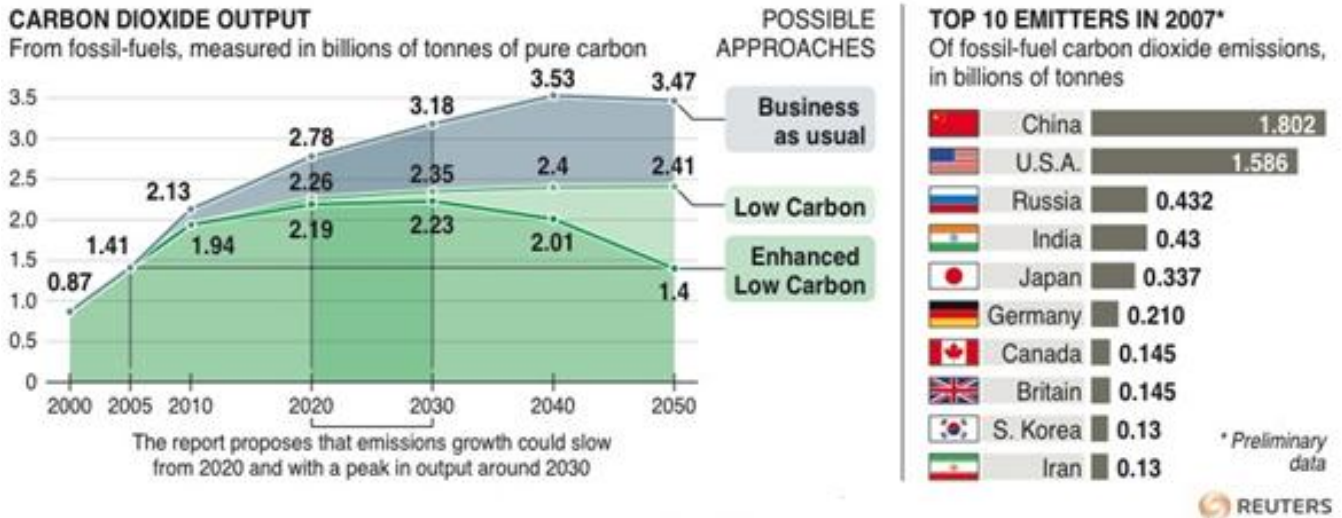
En 2006 los que pronosticaban que el petróleo alcanzaría los 100 dólares por barril eran calificados de alarmistas. En 2008 la respetada Goldman Sachs vaticinó que el barril alcanzaría un precio de 200 dólares, y nadie se lo tomó a broma. O sea que era muy probable que el valor real del crudo (corregido el efecto de la inflación) duplicaría el máximo que alcanzó en anteriores crisis mundiales.

El motivo principal es el protagonismo de las economías emergentes, sobre todo China, en la expansión económica global. Si esos países (también India, Brasil y otros países hasta hace poco llamados tercer mundistas) gastaran carburantes al ritmo de los europeos (muy inferior al de E.U.A), el consumo mundial crecería un 150%. En cambio, la demanda del *gran glotón* estadounidense caería un 1,1% en 2008 y en 2009 sería incluso inferior a la de cinco años antes. Por una vez, las potencias industrializadas están haciendo los deberes y mejoran enormemente la eficiencia de su consumo de energía: la intensidad energética del Producto Interior Bruto norteamericano se redujo un 42% entre 1980 y 2007.

En cambio, las superpotencias económicas emergentes necesitan 1,4 millones de barriles de petróleo más cada año para mantener su ritmo de crecimiento. Esto significa que es preciso que surja una nueva Arabia Saudí cada siete años, algo imposible a todas luces.

Ahora, E.U.A cuenta con 250 millones de vehículos y China sólo con 37 millones, pero las ventas de automóviles a los chinos aumentan a un ritmo anual del 37% y el gigante asiático ya es el segundo mayor mercado automovilístico del mundo. La Agencia Internacional de la Energía (IEA) estima que superará a Estados Unidos en el año 2015, y esa previsión lleva camino de quedarse corta enseguida. Según la IEA, China consumirá en 2030 unos 16,5 millones de barriles al día, de los que tendrá que importar 13,1 millones: más que toda la producción actual de Arabia Saudí. Pero China no sólo está dispuesta a tragarse las menguantes reservas de crudo del mundo, sino que también está agotando aceleradamente el resto de las materias primas de la Tierra, en su alocada carrera por ponerse a la altura de E.U.A. En estos momentos, los

Gráfico 3.3 Emisiones Objetivo de China



Fuente: 2050 China Energy and CO2 Emissions Report, Carbon Dioxide Information Analysis

chinos constituyen la quinta parte de la población del planeta, pero consumen la mitad de su cemento, la tercera parte de su acero y más de una cuarta parte de su aluminio. China cuenta ya con 7,000 altos hornos (el doble que en 2002) y genera el 37% de toda la producción siderúrgica mundial.

Para mantener semejante voracidad desarrollista, Pekín se ha convertido en un nuevo imperio colonial que se apodera masivamente de los recursos naturales de África y engulle las reservas de petróleo, gas, carbón y metales desde Canadá a Indonesia y de Kazajstán a Australia. Y siempre trata de hacerse con los yacimientos, de comprar las compañías que los explotan o al menos de adquirir la exclusiva de los derechos de exploración.

Las colas de supermercentes que esperan su turno para cargar en el puerto australiano de Newcastle carbón destinado a China han llegado a extenderse a 79 buques uno tras otro. Las importaciones chinas de mineral de hierro para la siderurgia están reduciendo a polvo montañas enteras en el centro de Australia.

En torno a Lubumbashi, capital de la región minera de la congoleña Katanga, más de dos docenas de inmensas plantas de fundición de cobre pertenecen a empresarios chinos, apoyados por un Gobierno de Pekín que ofrece a los países en desarrollo hacerles desde cero las grandes infraestructuras que necesitan a cambio de licencias de explotación de los yacimientos para las *compañías privadas chinas*. Después, los ferrocarriles, puentes, puertos y autovías que han construido ejércitos de ingenieros y obreros chinos servirán para transportar esas mismas materias primas en dirección al milenar Imperio del Centro, hoy transformado en un *agujero negro* que absorbe todo lo que se encuentra en la periferia.

Sólo hay que buscar los datos del mercado internacional de cualquier mineral importante para descubrir que la demanda china de esa materia prima se ha doblado o triplicado desde el principio de la década. Otro tanto ocurre con los alimentos: la dieta de los 1,330 millones de chinos ya no se limita al arroz con verduras y aves de corral, sino que incluye importantes cantidades de carne y se necesita muchísimo más grano para alimentar a la gente con productos cárnicos que con cereales.

Este astronómico *boom* económico chino también está esquilmando sus propios recursos internos y degradando el medio ambiente a marchas forzadas. La lluvia ácida de las térmicas está acabando con las cosechas agrícolas de China y ni siquiera el colosal Río Amarillo es capaz de arrastrar bastante agua como para abastecer a las industrias y cultivos que se expanden a su paso.

Como advertía recientemente *The Economist*: “China está agotando recursos que no puede importar, como agua y aire limpios”.

El planeta Tierra tampoco será capaz de aguantar un nuevo ejercicio de despilfarro faraónico al estilo *American way of life* y del tamaño de China.

Artículo del día 23 de Mayo de 2008 del periodista Carlos Enrique Bayo en www.adn.es

3.1.3 Derecho, instrumento del desarrollo.

Actualmente el país asiático se encuentra en una etapa de construcción del Estado de Derecho, después de transitar por una difícil transformación de su orden jurídico feudal.¹³⁹

Desde sus inicios, el derecho chino se caracterizó por tener una influencia secular, encontrándose relacionado con el poder de los gobernantes e influenciado por las escuelas de pensamiento de la época. Se enfocaba su normatividad hacia el respeto de un orden natural de las cosas. Línea filosófica que tendía a mantener el *status quo* a través del comportamiento adecuado de los actores o clases sociales que formaban la organización feudal china¹⁴⁰.

En el siglo XIX ante la presencia de nuevos actores en la vida pública de China, principalmente potencias en expansión, provocaron la apertura forzada del imperio, dando inicio a la transformación del orden político, económico, social y legal. Situación que originó la división del país entre el grupo revolucionario y la clase gobernante de la Dinastía Qing. Finalmente en 1912, la presidencia temporal de la nueva República de China adopta por primera vez una Constitución Política. Orden jurídico que no logra estabilizarse sino hasta 1949 con el triunfo del Partido Comunista Chino. El cambio de un orden establecido por el monarca a uno partidista no representó un cambio fundamental en el orden legal. Por el contrario, evitó la necesidad de construir un orden jurídico más completo.

Durante el periodo de Mao Zedong (1949-1976) el orden legal se encontraba orientado a los objetivos de un Estado comunista, regular las relaciones entre el Estado y el proletariado, así como administrar un sistema de planificación central. A partir de 1978, liderado e influenciado por Deng Xiaoping, nace la decisión política de abrir a China hacia el exterior, tanto en lo económico como en lo jurídico. Derecho que se enfoca a supeditar el orden jurídico al objetivo central y prioritario del Desarrollo (apuntalando hacía la apertura económica del país).

¹³⁹ Arturo Oropeza García coord., op. cit., p. 478.

¹⁴⁰ *Ibíd.* pp. 479-480.

La Constitución de 1982 de la RPCH en su artículo 18 autoriza a empresas extranjeras a realizar inversiones en China; asimismo, en su artículo 11, reconoce la economía individual de los trabajadores. La primera enmienda de 1988, en su artículo 11, acepta la existencia de la economía privada, avance fundamental en la concepción pragmática del nuevo “socialismo de mercado”.¹⁴¹ A partir de 2001, con motivo de su ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y hasta la fecha, *China ha generado varios cambios en su orden jurídico con la finalidad de adecuarse a las políticas comerciales marcadas por la OMC* (de las cuales hablaremos posteriormente, así como de sus consecuencias).

No obstante, el sistema jurídico chino aún se encuentra en proceso de construcción, moldeando todos aquellos aspectos que giran en torno a un orden político totalitario y un sistema de libre mercado. Esquema híbrido que irá cambiando en cuanto el modelo exportador se transforme, siendo ello necesario para el desarrollo sustentable del país.

3.2 Ingreso de China a la OMC

Después de un periodo de 15 años, contados a partir del 11 de julio de 1986, fecha en que China presentó su solicitud formal de ingreso al GATT, hasta el 11 de diciembre del 2001, finalmente China obtiene su ingreso a la OMC.

No obstante, China ya había pertenecido al GATT, fue parte del bloque de 23 países que en 1947 firmaron la Carta del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), retirándose en 1948 ante la culminación de una etapa revolucionaria que finaliza con la instauración de la República Popular de China con Mao Zedong como su líder (1949).

El 4 de marzo de 1987 el Grupo de Trabajo para la adhesión de la República Popular de China dio inicio a sus labores, en razón de la presentación de la solicitud formal de adhesión de 1986. Durante la reunión, China expresó que su deseo de adherirse era paralelo a su objetivo de establecer una economía de mercado socialista, además de una política de apertura comercial. Lo cual intensificaría sus relaciones económicas y comerciales con los

¹⁴¹ *Ibíd.*, p. 486.

países miembros de la Organización,¹⁴² ello en busca de un mayor crecimiento económico.¹⁴³

La propuesta china de ingreso a la OMC puede verse desde dos puntos distintos:

- 1) La externa, consistente en mandar una señal de confianza tanto a los inversionistas extranjeros que ya estaban ubicados en China, como a los países destinatarios de sus exportaciones; y
- 2) La interna, como una clara advertencia para todos los actores políticos que se oponían a la estrategia de libre mercado y de puertas abiertas¹⁴⁴.

Ambas cuestiones van marcando principios fundamentales en el modelo chino de desarrollo: estabilidad política, apertura al exterior e institucionalización de las relaciones a partir de elementos jurídicos que en sus obligaciones contractuales de adhesión a la Organización China tendría que implementar a fin de dar certidumbre a los empresarios. Empero, la adhesión de China a la OMC, más que una simple negociación, implicó una verdadera disputa entre los países por tratar de imponer sus objetivos comerciales e intereses económicos.

Las negociaciones iniciadas en 1987 avanzaron muy lento, en parte por los acontecimientos de Tiananmen sucedidos en 1989 que generaron polémica y una fama negativa al país asiático. Además, el hecho de que en estos años dieran inicio las rondas de negociación más largas en el marco del GATT, las cuales concluirían en 1994 con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Por estas razones no fue sino hasta 1996 que se reanudaron las labores en una forma más dinámica. Asimismo, durante esta primera etapa de negociación¹⁴⁵ respecto a la adhesión (1986-1996) también fueron importantes las opiniones respecto a su categoría económica para el retraso de su ingreso. La posición de China fue asumirse como un país en vías de desarrollo, mientras que varios países

¹⁴² Se usará el término “Organización” refiriéndonos al GATT, actualmente OMC, según sea el caso.

¹⁴³ Arturo Oropeza, op. cit., pp. 202-203.

¹⁴⁴ *Ibíd.*, p. 203.

¹⁴⁵ En esta primera etapa, China acompañó su petición de ingreso con el ofrecimiento de avanzar en los cambios estructurales, reflejados en su marco jurídico y la descentralización económica. *Ibíd.*, p. 206.

occidentales le imputaban un estatus de país desarrollado.¹⁴⁶ Lo cual se relaciona respecto a atribuirle a China ciertas ventajas comerciales, establecidas por el Acuerdo del GATT.

En 1996, momento en que inicia el segundo periodo de negociaciones, China pidió a la OMC que durante el tiempo que durara la negociación se le diera un espacio de tolerancia a sus exportaciones con el propósito de que no fueran objeto de restricciones; a cambio ofreció ciertos avances que se muestran en la tabla 3.2.

Tabla 3.2

Incluir nuevos anexos al borrador del protocolo en relación a:
Programación para la eliminación de las medidas no arancelarias restantes
Requerimientos de notificación de subsidios
Reducción de tarifas arancelarias
Unificar el mercado de divisas
Eliminar productos y servicios sujetos a control de precios
Revisar todo su marco para alinear sus leyes con la OMC, entre otras ¹⁴⁷ .

Después de una larga negociación (véase la tabla 3.3), pasando por varias etapas que incluyen su aceptación en calidad de país observador (1982), de observador permanente (1984), presentación de la solicitud formal de ingreso (1986) y la última confirmación de los países miembros para su ingreso (por parte de México), finalmente China logra su adhesión a la OMC en 2001.¹⁴⁸

¹⁴⁶ *Ibíd.*, p. 205.

¹⁴⁷ Juan González García (2003), China: *Reforma económica y apertura externa. Transformación, efectos y desafíos. Un enfoque neoinstitucional*. Comisión Asia Pacífico del Senado de la República-Universidad de Colima, México, pp. 274-75.

¹⁴⁸ El 11 de noviembre de 2001 China acepta el Protocolo de Adhesión al Acuerdo de Marrakesh, y es admitido como nuevo miembro por dos terceras partes del Consejo General.

Tabla 3.3

Proceso de Negociación (China – OMC)	
<p>Etapas de la negociación</p> <p>1971-2001</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1971, expulsión de Taiwán del GATT, en su estatus de “observador”. ➤ 1980, China ingresó al FMI y al Banco Mundial. ➤ 1980, China entra al GATT como “<i>non voting observer</i>”. ➤ 1982, China obtiene el estatus de observador. ➤ 1984, China obtiene el carácter de observador permanente del Consejo de Ministros del GATT. ➤ 11 de julio de 1986, solicitud formal de ingreso al GATT. ➤ 4 de marzo de 1987, formación del Grupo de Trabajo relacionado con estatus de signatario de China en el GATT. ➤ 1987-1996, más de 20 reuniones de trabajo sobre el protocolo de adhesión. ➤ Respuesta a más de 2000 preguntas de miembros signatarios. ➤ 27 países demandaron acuerdos bilaterales ➤ Presidente del Grupo de Trabajo; Excmo. Sr. Pierre-Louis Girard, (Suiza)
<p>Etapas de Aprobación</p> <p>2001</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 11 de noviembre del 2001, acepta el Protocolo de Adhesión al Acuerdo de Marrakech y es votado como nuevo miembro por 2/3 partes del Consejo General. ➤ 5 de diciembre de 2001, en la 18° sesión del Grupo de Trabajo China-OMC, se firma el Protocolo, en la Conferencia Ministerial.

Fuente: Tomado del libro de Arturo Oropeza (2006), *China, entre el reto y la oportunidad*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, con datos del Documento WT/ACC/CHN/49 (informe Grupo de Trabajo), China Consulting.

El ingreso de China a la OMC ocasiona la apertura de una nueva etapa de oportunidades y compromisos, enmarcados en un contexto de institucionalización de sus relaciones económicas exteriores.

3.2.1 Impacto de la OMC en la Normatividad Comercial China

Por medio de los tratados de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de países del mundo, se establece la normativa que rige el comercio mundial. Estos contratos obligan a los gobiernos a delinear sus políticas comerciales dentro del marco establecido por la OMC. El propósito de la Organización es ayudar a la libre circulación del comercio, partiendo del acuerdo entre las partes y la resolución de controversias que surjan entre éstos.

De todos los acuerdos de la OMC, destacan los siguientes principios fundamentales:

- ❖ El trato de la Nación más favorecida. Las naciones no pueden discriminar a sus socios comerciales, es decir, si conceden a algún país una política especial, también deben concederla para el resto de los miembros de la OMC. No obstante, existen algunas excepciones a este principio, por ejemplo, beneficios aplicados a ciertos bienes comercializables dentro de cierto territorio a través de tratados de libre comercio.
- ❖ Trato Nacional. Implica dar a otros el mismo trato que a los propios nacionales. Éste aplica una vez que el producto, servicio o artículo de propiedad intelectual haya entrado al mercado.

Desde la creación del GATT se han realizado ocho rondas de negociaciones comerciales. En un principio las rondas se enfocaron en reducir las tarifas arancelarias, posteriormente trataron temas como medidas discriminatorias no arancelarias, cuestiones de servicios, propiedad intelectual, subvenciones, etc.

“... la OMC está atravesando aún por un proceso de aprendizaje, y en este sentido, la Agenda de Desarrollo de Doha representa las preocupaciones de los países en desarrollo sobre las dificultades que se presentan ante la implementación de los acuerdos de la Ronda de Uruguay”.¹⁴⁹

¹⁴⁹ Liu Jingdong, op. cit. p. 260.

Como consecuencia de las negociaciones con la OMC, China acordó asumir importantes compromisos con objeto de abrir y liberalizar su régimen, en búsqueda de una mejor integración a la economía mundial (véase tabla 3.4).

Tabla 3.4 Compromisos de China ante su ingreso a la OMC

<p>1. Normas Generales</p>	<p>➤ China se vincula a la normativa comercial internacional bajo el artículo XII del Acuerdo sobre la OMC.</p>
<p>2. Materia arancelaria</p>	<p>➤ Se obliga a una reducción de aranceles de productos no agrícolas de 17% a 9.4% para el 2005 (aquí se encuentra 95% de la importación china)</p> <p>➤ A manejar un arancel promedio de 15% en materia agrícola desde el 2004.</p> <p>➤ China otorgará a todos los miembros de la OMC un trato no discriminatorio. Todos los particulares y empresas, incluidas las empresas con capital extranjero y las no registradas en China, recibirán un trato no menos favorable que el otorgado a las empresas chinas en lo que respecta al derecho de tener actividades comerciales.</p>
<p>3. Administración uniforme</p>	<p>➤ A aplicar el protocolo en todo su territorio aduanero, incluyendo las zonas especiales, las cuales debió definir y registrar en un plazo de 60 días.</p>
<p>4. Revisión judicial</p>	<p>➤ Deberá contar con tribunales imparciales e independientes y sistemas internos de apelación.</p> <p>➤ A aplicar el Acuerdo OMC de forma efectiva y uniforme, para lo que revisará las leyes internas vigentes y promulgará nuevas leyes en total conformidad con dicho acuerdo.</p>
<p>5. Acuerdos comerciales especiales</p>	<p>➤ A eliminar o alinear con OMC, todos los acuerdos comerciales anteriores.</p>
<p>6. Homologación comercial</p>	<p>➤ A liberar en un plazo de tres años a todas las empresas chinas, para realizar actividades</p>

	comerciales conforme a la OMC.
7. Medidas comerciales	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A eliminar de manera progresiva las medidas no arancelarias. ➤ A eliminar las prescripciones destinadas a mantener artificialmente el equilibrio comercial y cambiario. ➤ A no condicionar el derecho de importación, de inversión y exportación en 2004, con excepción de aquellos sujetos a monopolios comerciales del Estado como el petróleo, fertilizantes, etc. ➤ A abrir al 2006 la distribución interna de bienes.
8. Inversión extranjera	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Eliminación de requisitos geográficos y de desempeño para la inversión extranjera directa (2006). ➤ Aprobación a la banca extranjera de servicios financieros provisionales en moneda extranjera y nacional para 2004, y en 2006 para público en general.
9. Control de precios	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Eliminación de prácticas de precios múltiples, salvo en circunstancias excepcionales. ➤ A eliminar la práctica de fijar precios duales, así como las diferencias en el trato otorgado a las mercancías producidas para la venta en China y las producidas para la exportación. ➤ No se utilizarán los controles de precios para ofrecer protección a las industrias o proveedores de servicios nacionales.
10. Subvenciones	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Deberá notificar a la OMC todas las subvenciones existentes y eliminarlas.
11. Reservas de miembros de la OMC	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Todas las prohibiciones, restricciones cuantitativas y demás medidas que mantengan los miembros de la OMC contra las importaciones chinas, quedaron salvadas por país en el anexo 7, y su regulación o desaparición se negocia por cada país. ➤ Durante un plazo de 15 años contados a partir de la

	<p>fecha de adhesión, habrá un mecanismo transitorio de salvaguarda especial que se pondrá en marcha cuando las importaciones de productos de origen chino causen, o amenacen causar una desorganización del mercado que afecte a los productores nacionales de otros miembros de la OMC.</p>
<p>12. Tema agrícola</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ No mantendrá ni introducirá ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios. ➤ Se reserva el derecho de mantener un comercio de Estado exclusivo de productos tales como los cereales, el tabaco, los combustibles y los minerales, y de mantener algunas restricciones al transporte y distribución de mercancías dentro del territorio nacional, pero muchas de las restricciones a las que actualmente están sometidas las empresas extranjeras en China serán eliminadas o suavizadas considerablemente, una vez transcurrido un periodo de adaptación gradual de tres años.
<p>13. Propiedad intelectual</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ En otras áreas, como la protección de los derechos de propiedad intelectual, China aplicará plenamente el Acuerdo sobre los ADPIC (aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio) desde la fecha de adhesión.

Fuente: Cuadro tomado de Arturo Oropeza García, op. cit., p. 210, con datos de OMC, China Consulting

Respecto a este proceso de adaptación normativa, la nueva Ley Legislativa y el Reglamento para los Procedimientos de Creación de los Reglamentos Administrativos, entre otros, han institucionalizado la transparencia legislativa. El cual se ha convertido en un principio fundamental en todo el desarrollo del Estado de Derecho en China. Es por ello, que el Gobierno Central ha intensificado los esfuerzos para promover la publicidad de la información administrativa en todos los niveles gubernamentales.¹⁵⁰

¹⁵⁰ *Ibíd.*, p. 267.

Actualmente el sistema multilateral de comercio se encuentra en una etapa crítica, siendo negociado en las rondas de Doha que se desarrollan hoy en día. No obstante, aún persisten varios problemas respecto a temas que se encuentran sobre la mesa de negociación, entre los cuales los países desarrollados y subdesarrollados no han llegado a un acuerdo.

Ante estos impedimentos, la cooperación regional económica y comercial, es un objetivo actual de la economía y del comercio mundial, así como una posibilidad para los países que quieren adaptarse al proceso de globalización económica. Lo cual constituye un suplemento útil para el sistema multilateral de comercio. Hasta el momento, China ha acordado o se encuentra en proceso de negociación de 12 acuerdos de zonas de libre comercio que involucran a 29 países y regiones.

3.2.2 Consecuencias económicas del ingreso de China a la OMC

Sin duda alguna, el ingreso de China a la OMC ha incrementado la capacidad exportadora de éste, no obstante, el punto nodal es indagar sobre si esta adhesión a la Organización ha sido el detonador dentro de su modelo económico, o si dicho registro ha operado como un institucionalizador internacional del éxito comercial chino. Al respecto Arturo Oropeza expresa lo siguiente:

Sin ser miembro de la OMC y sin tener tratados de libre comercio con el mundo, a partir de 1978 las importaciones y exportaciones de China tuvieron un incremento anual promedio de 15%, porcentaje incluso mayor al ritmo de crecimiento de su economía, y 8 puntos porcentuales arriba del promedio anual del comercio mundial. En el inicio del despegue del nuevo modelo chino de desarrollo, su comercio global se ubicaba en el lugar 32 del ranking global, y para el 2001, fecha de su incorporación a la OMC, China ya era una potencia exportadora e importadora, al ocupar el sexto sitio mundial.

En lo que respecta a los aranceles, antes de su ingreso a la OMC, China ya había iniciado un camino propio de desgravación desde el año de 1992. De este modo, la tasa promedio aritmética la bajó de 43% en ese año a 12% a finales del 2001, y el promedio ponderado de la tasa lo disminuyó de 32% a 13% en el mismo periodo.

En este punto la lección de China resulta muy elocuente: primero depura las nuevas estrategias de su modelo nacional de desarrollo, y de su plataforma de exportación de productos; y luego sale a competir con el mundo aun sin la oficialización de los acuerdos globales de comercio o, en su extensión, de tratados de zona de libre comercio. A pesar de ello, logra ganar en la mayoría de los mercados globales en que se presentó. Como se aprecia, tanto por el ritmo de crecimiento en las exportaciones, como por el nivel de manejo de sus aranceles, cuando China obtiene finalmente la entrada a la OMC, ya iba muy adelantada la consolidación de su modelo de intercambio. Esto se demuestra al ganar en un espacio de poco más de dos décadas 26 lugares en la tabla del comercio mundial, y de contar a principios de la década con un nivel arancelario que incluso hoy no se vería desmesurado. Bajo esta óptica, en un primer acercamiento podemos decir que el acto de oficialización ante la OMC influyó más en China como un acto protocolizador de su éxito con el mundo, que como un detonador de su crecimiento económico. Cuando China llega en el 2001 a Ginebra, Suiza, sede de la OMC, no iba como muchos países lo han hecho, con el afán de que esta organización le abriera las puertas del libre comercio, sino que llegó a que le validara lo que en décadas anteriores ya había logrado. Esta acción rompe con los paradigmas que establecen que sólo a través de la formalización comercial internacional se llega al libre mercado, y con el sofisma de que a mayor número de tratados de libre comercio, en automático se genera más mercado,¹⁵¹ estadísticamente lo demuestra el contenido de la tabla 3.5.

A partir de lo anterior se puede manifestar que el éxito chino se debe en gran medida a la visión a largo plazo que tienen al momento de formular estrategias y proyectos económicos. Sin sospecha podemos declarar que la idea de ingreso a la OMC estaba ya planeado desde el inicio de las reformas económicas (1978) impulsadas por Deng Xiaoping. Idea que tiene el propósito de dar un segundo impulso al modelo exportador a través de la

¹⁵¹ Arturo Oropeza, op. cit., pp. 200-201

institucionalización de las relaciones comerciales internacionales, lo cual produce mayor flexibilidad y movilidad en el comercio y en la inversión.

Tabla 3.5 Crecimiento en el volumen del comercio internacional de mercancías por región y economía, 2000-2008 (porcentaje anual de cambio).

Exportaciones				Importaciones		
2000-08	2007	2008		2000-08	2007	2008
5	6	1.5	World	5	6	1.5
2.5	5	1.5	North America	3	2	-2.5
0	2	-6	Canada	3.5	5	0.5
2	1.5	-5	México	3	4	0.5
3.5	6.5	6	United States	3	1	-3.5
5.5	3.5	0.5	South and Central América	8.5	17.5	13.5
3.5	4	0	Europe	3	4	-1.5
3.5	3.5	-0.5	European Union (27)	3	3.5	-1.5
1	1.5	0	Norway	5	9.5	2
3.5	7	1.5	Swizerlan	2	5	2.5
7.5	7.5	2.5	Commonwealth of Independent States (CIS)	17	20	16.5
10	11.5	5.5	Asia	8	8	4.5
2.5	2.5	5.5	Australia	9	11	10
20.5	19.5	8.8	China	16	14	4
-4	-20.5	-11	Hong Kong	3	7	-2
12.5	13	7.5	India	13.5	16	14
6	9.5	2	Japan	2.5	1.5	-2
8	8.5	4.5	Six East Asian traders	5.5	5	4

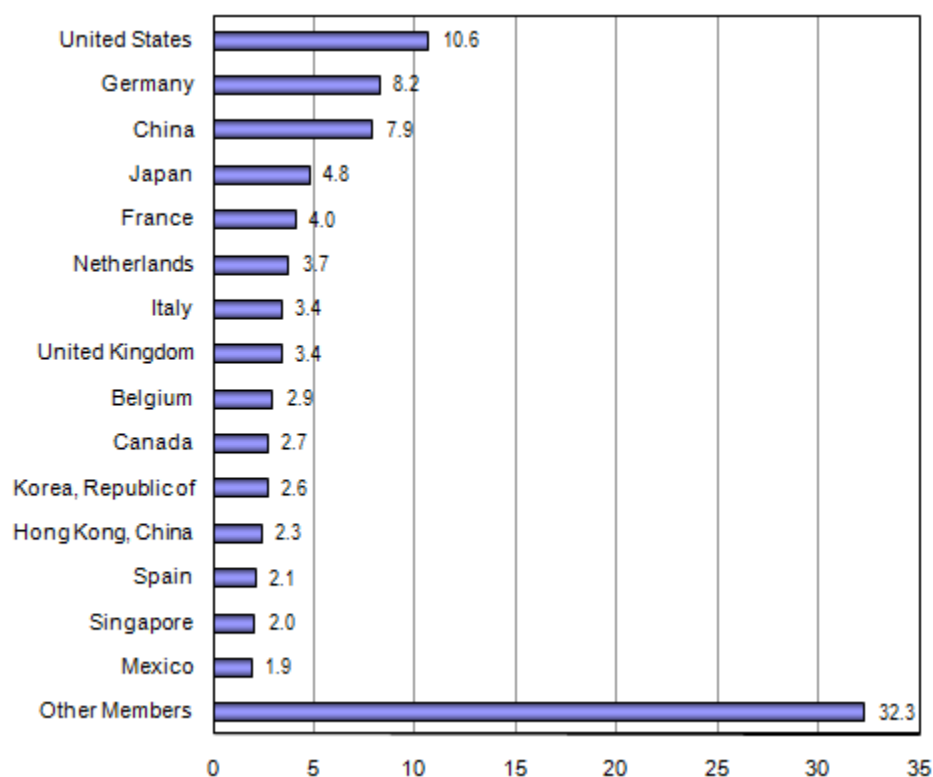
Hong Kong, China, Malaysia, Republic of Korea, Singapore, Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu (Taipei, Chinese) and Thailand

Fuente: http://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/statistics.htm (Organización Mundial de Comercio)

El crecimiento económico generado por el modelo exportador unido a la visión de institucionalización de relaciones ha resultado en una derrama económica muy sorprendente (como se muestra en el gráfico 3.4 y 3.5), aunque generalmente muy desigual y dependiente del exterior.¹⁵²

¹⁵² Se desploma el comercio en China

Gráfico 3.4 Comercio mundial de mercancías entre miembros de la OMC, 2008 (Porcentaje)



Fuente: http://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/statistics.htm (OMC)

12 Mayo, 2009 - 18:07

BEIJING. Las exportaciones de China cayeron por sexto mes consecutivo en medio de advertencias de que la debilidad en la demanda en el exterior estaba obstaculizando la recuperación, incluso en momentos en que un aumento de los gastos del gobierno estimuló las inversiones en las fábricas.

La caída de 22.6% en las exportaciones en abril respecto al mismo mes del 2008, a 91,900 millones de dólares, fue mayor que el 17% registrado en marzo y más considerable que lo pronosticado. Eso indica que el sector comercial en China apenas ha tenido alivio de la prolongada falta de demanda causada por la crisis financiera global.

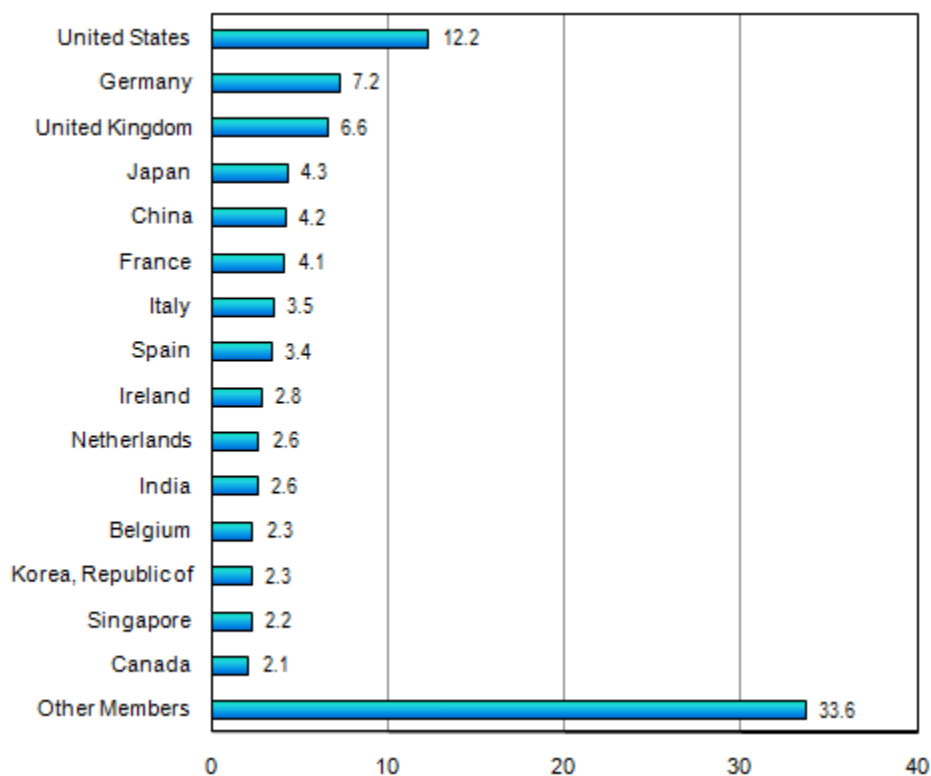
“Esas cifras muestran que no podemos sentirnos optimistas respecto de la tendencia futura para las exportaciones”, informó en un comunicado el Ministerio de Comercio.

“Vamos a tener que analizar los problemas y riesgos más seriamente, esperar que la crisis va a persistir un poco más y tomar medidas más completas para ayudar a estabilizar el comercio exterior”, agregó.

En el lado positivo, Beijing reportó que las inversiones en fábricas y construcción subieron 30.5% durante los primeros cuatro meses del año a 543,200 millones de dólares, a medida que los bancos mantuvieron un flujo consistente de préstamos dentro de los proyectos de estímulo del gobierno.

Tomado de <http://eleconomista.com.mx/notas-impreso/internacional/2009/05/12/se-desploma-comercio-china>

Gráfico 3.5 Comercio mundial de servicios entre miembros de la OMC, 2008 (Porcentaje)



Fuente: http://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/statistics.htm (OMC)

Indudablemente, el ingreso de China a la OMC representa un reto a la continuidad del éxito del modelo de crecimiento económico asiático. En razón de que las reglas del juego de ayer no son las mismas de hoy en relación con la influencia externa, la cual crece cada día más al interior de China.¹⁵³

En vista de lo anterior, hemos de afirmar que el modelo chino exportador actualmente ve sus límites y contradicciones en el sentido de sus efectos negativos de gran desigualdad respecto a sus fines. Es por ello que este paradigma económico necesita revolucionarse y ofrecer oportunidades de un desarrollo más igualitario.¹⁵⁴

¹⁵³ En vista de la posición china respecto a los efectos de su ingreso, en lo interno, la burocracia oficial lucha por mantener su poder, dentro de un Estado de Derecho en desarrollo. Legislación que busca implementar un balance entre los intereses externos e internos, impidiendo que unos se impongan sobre los otros.

¹⁵⁴ Cuestión primordial a investigarse en estudios sobre China es su relación al nuevo papel que debe desempeñar en el marco de la crisis financiera actual, pero el cual no es objeto del presente trabajo de tesis.

Capítulo 4

Relaciones Económicas México-China, 2000-2008

Introducción

El surgimiento de China como poder económico mundial ha constituido uno de los cambios más drásticos de las últimas décadas, su impacto en las economías de los Estados Unidos y de México tanto en términos de las importaciones como de las exportaciones ha transformado políticas económicas nacionales y regionales así como también prácticas empresariales, el emergente poder económico de China probablemente afectará las decisiones que tomen los encargados de elaborar políticas, las empresas y los consumidores, las cifras que se divulgan todos los días sobre la China son realmente pasmosas, y sin duda alguna, lo que está aconteciendo en aquel país se ha convertido en el hecho geopolítico de mayor significación en las relaciones internacionales contemporáneas.

Después de la fundación de la República Popular China en 1949, sobre todo desde la reforma y apertura al exterior que China empezó a aplicar en 1978, las relaciones entre China y México se ha desarrollado rápidamente. México es uno de los países latinoamericanos que tienen más contactos amistosos con China, también es uno entre los primeros países latinoamericanos que establecieron las relaciones diplomáticas con China.

Los dos países mantienen muy buenas relaciones políticas. Hasta hoy todos los presidentes mexicanos visitaron China, muchos dirigentes chinos de alto nivel también visitaron México. Por ejemplo, a finales de 2003, el primer ministro chino Wen Jiabao visitó México, los dos países establecieron las relaciones de socios estratégicos; en septiembre de 2005 el presidente chino Hu Jintao visitó México, las dos partes firmaron siete acuerdos bilaterales. A través de sus visitas recíprocas, México y China han fortalecido la amistad y la cooperación, además de buenas relaciones políticas, las relaciones económicas y comerciales entre los dos países se han avanzado mucho también.

En 1972, el volumen total del comercio de los dos países sólo era 12.99 millones de dólares, pero en 2008, según la estadística de la Aduana de China, el volumen total del comercio de los dos países ya alcanzó 17 560 millones de dólares, aumentó 17% en comparación con el año anterior, ante estos datos, hemos de expresar que el desarrollo de

las relaciones entre los dos países actualmente, y en un futuro hacia el 2050, son un factor importante ya que tienen un mercado en común.

4.1 Negociaciones México-China

La posición de México respecto al Protocolo de Adhesión de China ante la OMC siempre fue de un carácter cauteloso. Lo cual se refleja en el hecho de que México fue el último país en aprobar su inclusión ante el Organismo y, manifestó jurídicamente reservas respecto a revocar las medidas antidumping vigentes en México impuestas a productos chinos en esa época¹⁵⁵. En razón de que China representa para México una competencia internacional muy fuerte, tanto a nivel bilateral como en el mercado norteamericano.

Las negociaciones China-México fueron objeto de todo tipo de presiones en la medida que la decisión de México era el único obstáculo para aprobar el ingreso del país asiático a la Organización Mundial de Comercio (OMC).¹⁵⁶ La delegación mexicana estuvo presionada por su sector empresarial, quienes le solicitaron incluir una cláusula de renuncia con el objeto de que China no pudiera recurrir al mecanismo de solución de controversias de la OMC, ante la aplicación de impuestos compensatorios por parte de México. Esta propuesta se negoció para un plazo de seis años, el cual venció en el año 2007.¹⁵⁷

En el rubro de restricciones derivadas del anexo 7 del documento de ingreso de China a la OMC, mientras la mayoría de los países consiguieron moratorias arancelarias que comprometieron a eliminar de manera general en 2003, y en algunos casos, en 2005, México se responsabilizó a eliminarlas en 2007.

Por el otro lado, China se obliga con México a rebajar sus aranceles gradualmente desde el año 2002 y hasta el 2006, para 266 productos mexicanos, entre los que destacan las siguientes mercancías: frutas tropicales, verduras, legumbres, café, cerveza, cemento,

¹⁵⁵ Ver anexo 7 del Acuerdo por el que se da a conocer el Protocolo de Adhesión de la República Popular de China a la Organización Mundial del Comercio, DOF, 15 de agosto del 2007.

¹⁵⁶ Arturo Oropeza, op. cit., pp. 228-229

¹⁵⁷ *Ibíd*, p. 229

productos químicos, farmacéuticos, textiles, máquinas, piezas y accesorios de vehículos automotores.¹⁵⁸

Entre los puntos acordados en la negociación entre México y China, se determinó la no eliminación de las cuotas compensatorias que ya tenía México para los productos chinos,¹⁵⁹ protección que puede ser revisable sólo después de un periodo de seis años ante un panel de controversias de la OMC, en el caso de que China considere a las cuotas violatorias de los compromisos que tiene México ante el Organismo.

La estrategia comercial seguida por México ha sido de un carácter defensivo, causando algunos desencuentros con la postura china. Provocando que China solicite a México que deje de lado las prácticas discriminatorias y reconozca sus avances en materia de liberalización comercial.

4.2 La relación comercial con nuestro “socio” asiático

En las últimas décadas, China ha sobresalido por su gran crecimiento económico y sus efectos globales e internacionales.¹⁶⁰ Rápido proceso que genera desafíos tanto a China como al resto del mundo. En la propia China hay una creciente polarización socioeconómica y territorial y graves problemas ecológicos, mientras los observadores se preguntan sobre la sustentabilidad financiera y política de la estrategia hasta hoy seguida. El resto del mundo enfrenta el desafío de sustentar el crecimiento comercial de China, proveerle suficientes energéticos y otras materias primas y equilibrar los desplazamientos económicos y comerciales ocasionados por la creciente participación de China en países en desarrollo e industrializados.¹⁶¹ En este sentido, es primordial que México redimensione su política comercial y modere la posición defensiva que tiene hacia China, en razón de aprovechar las ventajas comerciales que puede ofrecer el país asiático, punto discutido

¹⁵⁸ *Ibídem*

¹⁵⁹ Ver anexo 7 del Acuerdo por el que se da a conocer el Protocolo de Adhesión de la República Popular de China a la Organización Mundial del Comercio, DOF, 15 de agosto del 2007.

¹⁶⁰ Crecimiento que ha repercutido en el sistema financiero internacional, en los precios de materias primas y los energéticos, y en las relaciones políticas y comerciales entre los países.

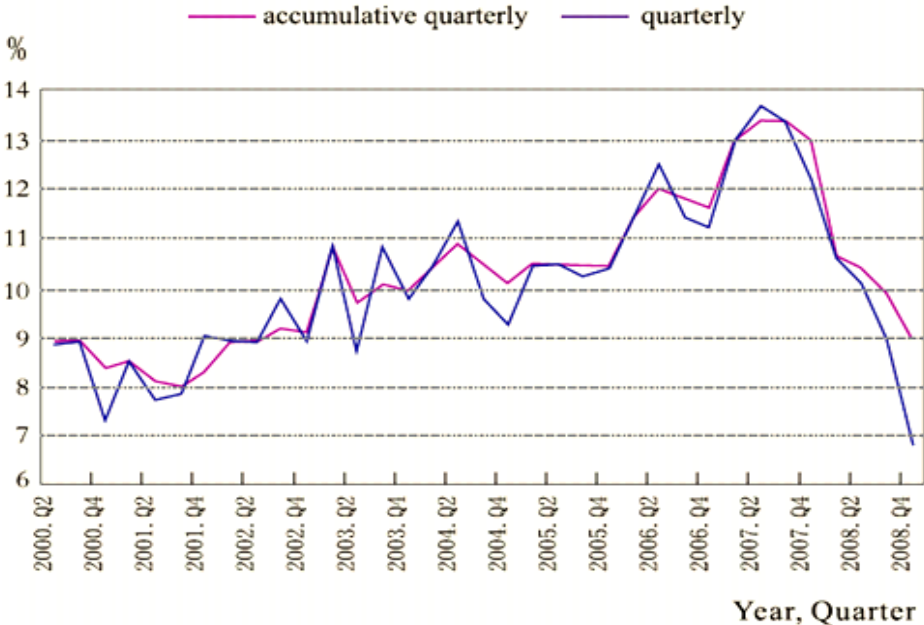
¹⁶¹ Según Enrique Dussel Peters, “La relación económica y comercial entre China y México: Propuestas para su profundización en el corto, mediano y largo plazo”, en Enrique Dussel Peters (comp.) (2007), *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, Naciones Unidas (CEPAL), México, p. 165.

posteriormente en el apartado de conclusiones. Tomando en cuenta, que China además de ser un fuerte competidor en los mercados internacionales puede ser también un socio importante a partir de una estrategia en la que México fortalezca su presencia en las cadenas globales de producción que pasan por Asia y en los procesos asiáticos de integración económica más recientes. En busca de este objetivo, nuestro país requiere una agenda de comercio e inversión con China que coadyuve eficientemente a mejorar las condiciones de la relación en beneficio de ambas economías. En el curso de este proceso, México debe mantener un balance entre la susceptibilidad de los productores domésticos y los intereses hacía esa región.

4.2.1 Características de la integración china al mercado internacional

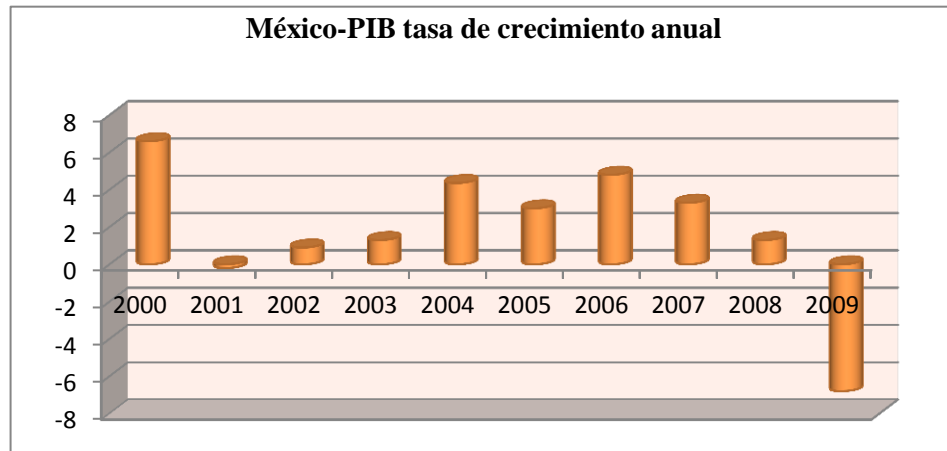
Como resultado de las reformas emprendidas en los años setenta, el PIB de China se ha incrementado a una tasa promedio anual (tcpa) de 9.9% durante el periodo 2000-2008, mientras que México durante el mismo periodo ha crecido a una tasa promedio anual de 2.8%, ver gráficos 4.1 y 4.2.

Gráfico 4.1 El cambio del PIB trimestral acumulado y el PIB trimestral y-o-y, 2000-2008



Fuente: The National Bureau of Statistics of China

Gráfico 4.2



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Información Estadística y Geográfica (INEGI)

*2009: Estimaciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Esta dinámica de crecimiento del país asiático es consecuencia del modelo económico que posee, y se refleja en distintos elementos que integran el proceso de crecimiento con algunas tendencias: inversión extranjera (IED), profunda integración al mercado mundial y regional (asiático), altos coeficientes de ahorro y financiamiento del sector productivo, cambio estructural productivo (aumento de tecnología) y empresas transnacionales chinas.

China continúa atrayendo grandes magnitudes de inversión extranjera, muy superiores a las registradas por México. Los flujos de China destacan por su continuidad y por las importantes ciclicidades de la región asiática y sus principales países. Mientras que los flujos de inversión a América Latina y el Caribe parecen inciertos en el corto y mediano plazos.¹⁶² En torno al comportamiento de la inversión extranjera durante la crisis financiera actual la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) señala:

Los flujos mundiales de IED se han visto gravemente afectados en todo el mundo por la crisis económica y financiera. Se tiene previsto que la entrada de inversiones se reduzca en 2009 de 1,700,000 millones de --

¹⁶² Enrique Dussel Peters, op. cit., p. 167

dólares a menos de 1,200,000 millones de dólares, con una lenta recuperación en 2010 (hasta alcanzar el nivel de 1,400,000 millones de dólares) y un mayor impulso en 2011 (aproximándose a 1,800,000 millones de dólares). La crisis ha modificado el panorama de la IED: las inversiones dirigidas a las economías en desarrollo y en transición crecieron fuertemente, aumentando su porcentaje los flujos mundiales de IED hasta el 43% en 2008. Esto se debió en parte a la considerable reducción que se produjo simultáneamente en los flujos de IED a los países en desarrollo (29%). En África, las entradas alcanzaron un nivel récord, produciéndose el aumento más rápido en África occidental (un incremento del 63% respecto a 2007); los flujos dirigidos a Asia meridional, oriental y sudoriental registraron un aumento del 17% hasta alcanzar un nuevo máximo; la IED dirigida a Asia occidental continuó creciendo -- por sexto año consecutivo; los flujos dirigidos a América Latina y el Caribe se incrementaron el 13%; y los flujos de IED a Europa sudoriental y a la Comunidad de Estados Independientes (CEI) siguieron creciendo por octavo año consecutivo. Sin embargo, en 2009 los flujos de IED a todas las regiones sufrirán una reducción.¹⁶³

Los Estados Unidos, junto con China, la India, el Brasil y la Federación de Rusia (el llamado grupo BRIC de países), son los países probablemente llamados a dirigir la futura recuperación de la IED, como indican las respuestas aportadas al informe *WIPS* de la UNCTAD por las mayores ETN. Los sectores que son menos sensibles a los ciclos económicos y que operan en mercados con demanda estable (como la agroindustria y muchos servicios) y los sectores con mejores perspectivas de crecimiento a largo plazo (como los farmacéuticos) serán probablemente el motor del próximo auge de la IED. Asimismo, en el momento de finalización de la crisis, cuando la economía mundial esté en camino de recuperarse, es muy posible que la salida de fondos públicos de las empresas que estaban en mala situación desencadene una nueva ola de fusiones y adquisiciones (FAS) transfronterizas.¹⁶⁴

¹⁶³ *Informe sobre las inversiones en el mundo 2009*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Organización de las Naciones Unidas (ONU), Nueva York, 2009. P. 1

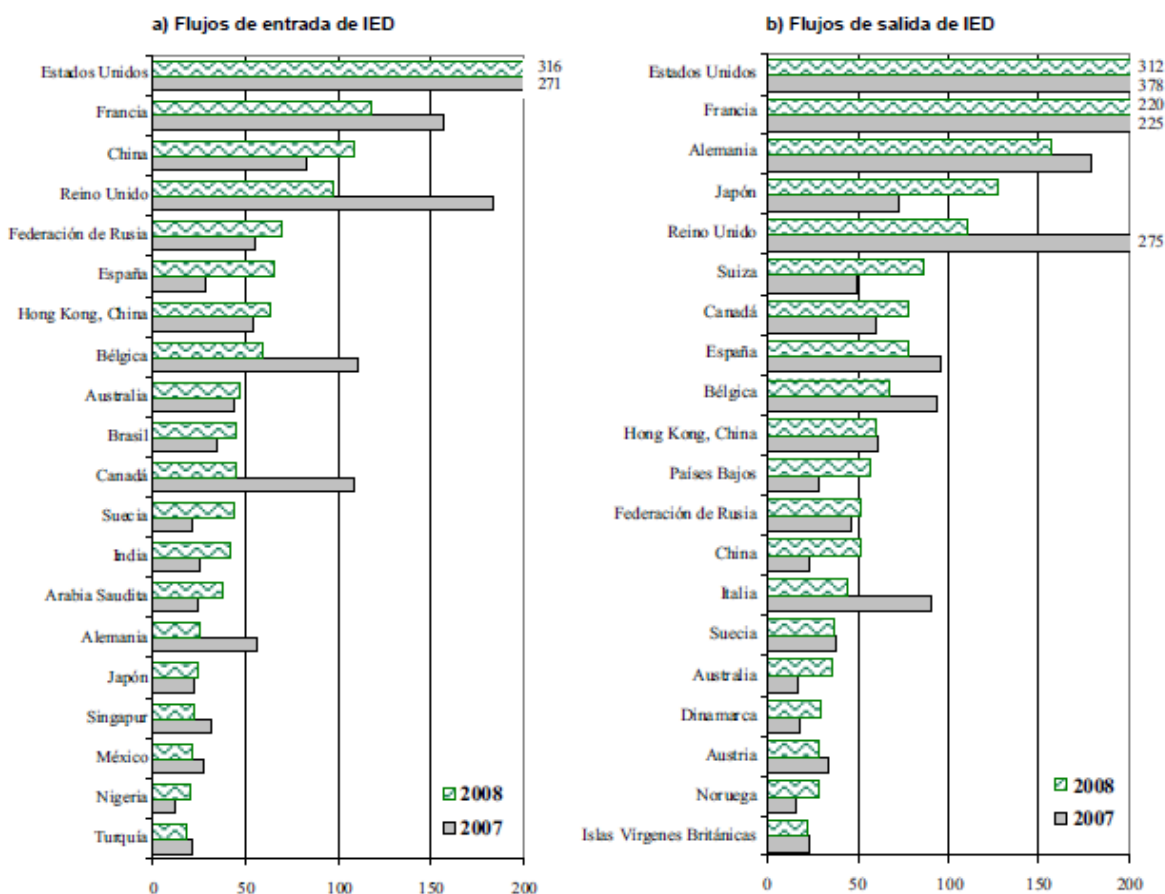
¹⁶⁴ *Ibíd.*, p. 14. **Asia meridional, oriental y sudoriental** continuaron registrando un fuerte crecimiento de las entradas de IED en 2008 (17%), que alcanzaron un nuevo récord de 300,000 millones. Pero los datos disponibles de principios de 2009 apuntan a una fuerte contracción y siembran dudas sobre las perspectivas a corto plazo de la IED.

En el plano subregional, el crecimiento interanual de la IED fue diferenciado: 49% en Asia meridional, 24% en Asia oriental y -14% en Asia sudoriental, con entradas que ascendieron a 51,000 millones de dólares, 187,000 millones de dólares y 60,000 millones de dólares, respectivamente. Las entradas de IED en las principales economías de la región también fueron muy diferenciadas: aumentaron fuertemente en China, la India y la República de Corea; siguieron creciendo en Hong Kong (China); disminuyeron ligeramente en Malasia y Tailandia; y se redujeron fuertemente en Singapur y la Provincia china de Taiwán. China, con entradas que alcanzaron un récord histórico (108,000 millones de dólares), se convirtió en el tercer receptor mundial de IED. La India, con entradas que alcanzaron 42,000 millones de dólares, fue el decimotercer país receptor de IED. En el contexto de la crisis financiera mundial, la capacidad de esas dos máximas economías emergentes para atraer IED ha modificado el panorama de las corrientes mundiales de IED. Los flujos de entrada de IED a esos dos países se están viendo afectados inevitablemente por la crisis, pero sus perspectivas a mediano y largo plazo siguen siendo prometedoras. Esto se ve confirmado por el informe *WIPS* de la UNCTAD: las respuestas a la encuesta colocaron a China y a la India como primer y tercer país, respectivamente, entre las economías más atractivas para la IED. Las entradas de IED en el sector de servicios siguieron ganando impulso en Asia meridional, oriental y sudoriental en 2008. Esto se pone de manifiesto en

Sin duda, la crisis financiera está impactando muchos ámbitos de la economía mundial, entre ellos el flujo de inversiones extranjeras. No obstante, por lo observado en el reporte se destaca el hecho de que China no sólo se ha convertido en el tercer país receptor de inversión extranjera, véase gráfico 4.3, sino que también es un importante origen de salidas de IED de Asia meridional, oriental y sudoriental.

el aumento del valor de las transacciones de FAS transfronterizas en el sector de servicios de la región. En algunas economías, ese sector obtuvo la mayor parte de la IED recibida, a pesar de que las inversiones en el sector bancario disminuyeron como resultado de la crisis financiera mundial. La IED recibida por el sector de servicios de China y la India aumentó, en particular en servicios como infraestructuras y comercio al por menor. Wal-Mart (Estados Unidos de América) abrió su primera tienda en la India en 2008 y tiene planes para abrir otras 15 en los próximos años. Las salidas de IED de Asia meridional, oriental y sudoriental aumentaron el 7% en 2008, alcanzando 186,000 millones de dólares, debido principalmente a grandes flujos procedentes de China. La India se está convirtiendo en un importante inversor aunque sus salidas de IED permanecieron prácticamente al mismo nivel que en 2007. China ha ganado terreno como fuente importante de IED: en 2008 ocupó el decimotercer puesto en el mundo y el tercero entre todas las economías en desarrollo y en transición. La IED de China ascendió a 52,000 millones de dólares en 2008, el 132% más que en 2007. A principios de 2009, los flujos de salida de ese país han seguido aumentando. De hecho, las considerables fluctuaciones de los tipos de cambio y la reducción de los precios de los activos en el extranjero como resultado de la crisis han creado oportunidades para las empresas chinas en el ámbito de las FAS. Por el contrario, las salidas de IED de otras importantes economías de la región se redujeron por lo general a principios de 2009 debido a que la crisis limitó considerablemente la capacidad y motivación de muchas ETN de esas economías para invertir en el extranjero. Las FAS transfronterizas realizadas por empresas de Asia meridional, oriental y sudoriental en los países desarrollados siguieron aumentando. En el sector primario, además de las empresas petrolíferas, las grandes compañías mineras y metalúrgicas de China y la India han actuado cada vez con mayor energía en la adquisición de activos en el extranjero. Por ejemplo, Chinalco (China), en cooperación con Alcoa (Estados Unidos de América), adquirió en 2008 una participación del 12% en Rio Tinto plc (Reino Unido) por un monto de 14,000 millones de dólares. En el sector manufacturero, un ejemplo reciente fue la adquisición por 2,300 millones de dólares de Jaguar Cars (Reino Unido) por Tata Motors (India). En el sector de servicios, entre las transacciones más importantes cabe señalar las adquisiciones hechas por Temasek Holdings (Singapur) y Merrill Lynch (Estados Unidos de América). En algunos países se produjeron cambios favorables a la IED en las políticas y leyes nacionales, por ejemplo mediante el aumento o la abolición de los montos máximos de IED o la racionalización de los procedimientos vigentes. Esto ha entrañado una mayor apertura de los mercados de la región y un entorno más favorable a la actividad de los inversores extranjeros. Algunos otros países han adoptado nuevas políticas y leyes a fin de proteger sectores delicados. Los países de la región celebraron 19 TBI y 13 TDT en 2008 y esa región siguió siendo la región en desarrollo más activa con 10 nuevos acuerdos firmados, además de los mencionados TBI y TDT. Singapur concertó tratados de libre comercio con el Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (CGC), China y el Perú, mientras que China celebró acuerdos con Nueva Zelandia y el Perú. Los países de la ASEAN celebraron tratados de libre comercio con el Japón, Australia y Nueva Zelandia, y Vietnam celebró un tratado de esa índole con Japón

Gráfico 4.3 Flujos mundiales de IED, 20 principales economías, 2007-2008^a
(En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, cuadro B.1 del anexo.

^aClasificados por orden de magnitud de los flujos de IED en 2008

En la última década, China ha mantenido un rápido proceso de integración al mercado mundial a través de sus importaciones y exportaciones, ocupando ahora el tercer y quinto lugar en la comercialización internacional de mercancías y servicios respectivamente. Sin embargo, como lo explicita el Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2009 (UNCTAD), y de acuerdo a las estadísticas del tabla 4.1, el país asiático se encuentra en un proceso de disminución progresiva de su comercio, lo cual responde en parte al crecimiento de su demanda interna y al aumento en el valor agregado de las mercancías que se encuentra fabricando.

Si bien en 2009 el PIB del *Asia oriental y meridional* debería seguir aumentando a un ritmo del 3 ó 4%, está previsto que disminuirá en el *Asia occidental*, donde varias economías se

han visto perjudicadas por el desplome de los precios de los activos financieros, el mercado inmobiliario y el petróleo. Se pronostica un declive similar en muchas economías del *Asia sudoriental*, que dependen en gran medida de las exportaciones de productos manufacturados. Los países que mejor han resistido los embates de la recesión son aquellos en los que el mercado interno desempeña un papel más importante y cada vez mayor en la demanda total, como China, la India e Indonesia. Además, el repunte de la economía china en el segundo trimestre de 2009 demuestra la eficacia del gasto público financiado mediante déficit presupuestario si se actúa con rapidez y decisión.¹⁶⁵

Tabla 4.1 Volúmenes de exportación e importación de mercancías, por región y grupos económicos, 2003-2008 (Porcentaje anual de cambio)

Region/Country	Volúmen de exportaciones						Volúmen of importaciones					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003	2004	2005	2006	2007	2008
World	6.1	11.2	6.3	8.9	5.5	4.3	7.1	11.7	7.4	8.2	6.4	4
Developed countries	3.4	8.5	5.4	8.3	3.7	3.2	5.2	9	6.1	7.1	3.6	0.7
<i>of which</i>												
Japan	9.2	13.4	5.1	11.8	6.8	4.8	5.9	6.3	2	4.3	0.8	-0.8
United States	2.9	8.7	7.4	10.5	6.8	5.5	5.5	10.8	5.6	5.7	0.8	-3.7
European Union	3.5	8.6	5.6	8.6	2.9	2.9	5.5	8.5	6.6	8.8	4.5	2.2
South-East Europe and CIS	7.9	11.7	-0.2	5.4	7.1	18.6	17.6	18.7	12.4	21.1	26.4	22.5
South-East Europe	19.3	22.6	6.1	16.9	18.2	12.1	16.4	16.2	-0.7	8.9	23.2	13.5
CIS	7.2	11.2	-0.4	4.8	6.5	19.3	17.9	19.2	15.2	23.5	26.9	23.9
Developing countries	11.8	16.8	9.2	10.5	8.3	4.7	11.1	17.5	9.9	9.4	10.4	8.5
Africa	3.7	7.6	4.2	0.8	6.9	1.5	5.5	12.5	13	9.6	10	18.6
Sub Saharan Africa	3.3	8.9	3.6	-0.6	6.8	2.1	14.7	9.9	13.3	12.4	8.6	8.6
Latin America and the Carib.	3.8	9.5	6.3	5.7	2.3	-1	0.7	13.6	10.5	13.3	11.7	6.7
East Asia	21.1	23.4	17.8	18.5	15.1	8.3	18.4	18.8	6.6	10.3	10.4	4.5
<i>of wich</i>												
China	33.4	31.7	26.9	25.4	21.9	12.5	32.9	24.6	8.4	13.2	14.2	7.7
South Asia	8.9	11.1	9.3	7.9	7.1	7.2	13.4	15.9	16.7	8.4	8	13.4
<i>of which</i>												
India	11.1	18.2	16.1	10.2	12.8	9.5	17.1	18.6	22.2	7.8	12.2	17.7
South-East Asia	7.8	19.9	6.4	10	6.9	6.4	6.5	18.4	10	7.3	7.1	11.1
West Asia	6.9	11.3	0.2	2.9	-1.4	4.2	13.2	23.4	16.8	4.8	16.1	11.5

Fuente: UNCTAD (2009), Secretariat Calculations, con datos de UNCTAD Handbook of Statistics database.

¹⁶⁵ Informe sobre el Comercio y el Desarrollo (2009), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Organización de las Naciones Unidas (ONU), Nueva York, p. 7.

Asimismo, el comercio internacional de China refleja un profundo proceso de integración con Asia. En los gráficos 4.4 y 4.5 podemos observar que China posee un comercio intrarregional muy grande, comparable con los volúmenes de comercio que realiza con la Unión Europea y con los Estados Unidos.

Gráfico 4.4

China top 10 trade partners (countries / regions) for the year 2007:

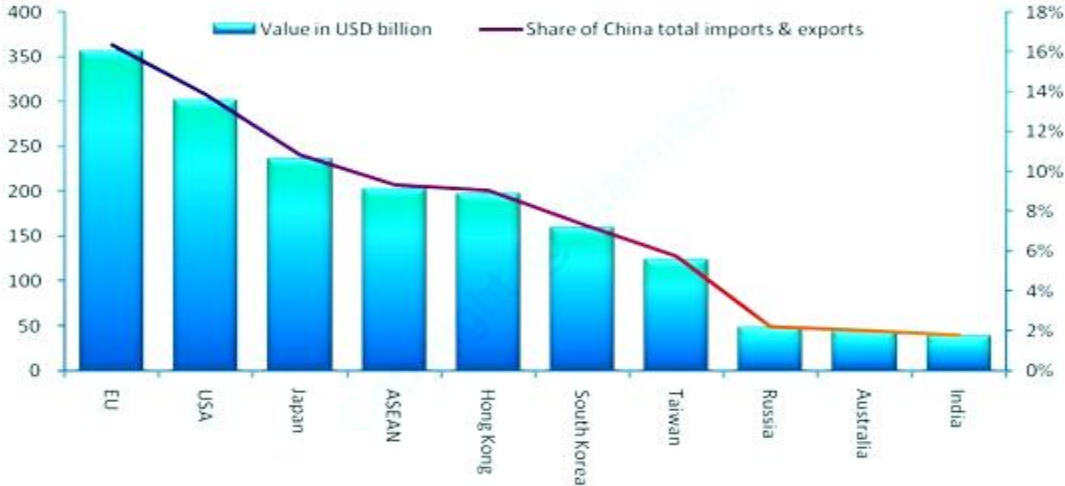
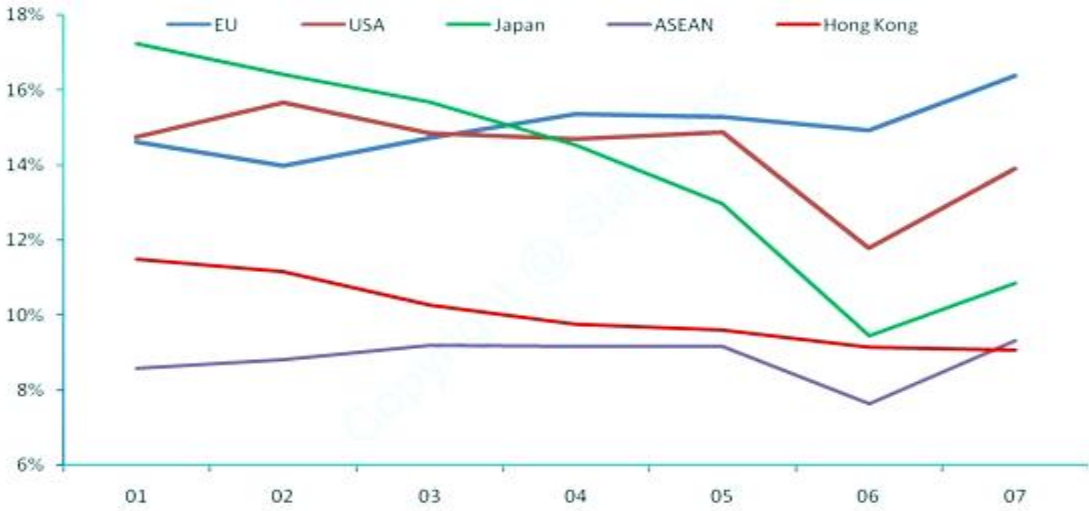


Gráfico 4.5

Trend for China top 5 trade partners (countries / regions) from year 2001 - 2007:



Fuente: Gráficos tomados de <http://www.starmass.com/>, empresa china dedicada al estudio de mercados (consultoría)

Además de todo lo anterior, la dinámica económica de China se debe en gran medida a los altos coeficientes de ahorro y financiamiento del sector privado, en donde el gobierno chino ha tenido entre sus manos la diligencia de las políticas financieras del país. Véase tabla 4.2

Tabla 4.2 Crédito Bancario Doméstico en porcentaje del PIB en 2006 en países seleccionados (créditos en moneda local y extranjera)

Crédito Bancario Domestico % del PIB	
Países con bajos ingresos	55
Países con medianos ingresos	77
Países con altos ingresos	195
China	138
Armenia	8
Bangladesh	58
Brasil	82
Camboya	6
India	64
Republica de Corea	107
Malasia	125
México	40
Mongolia	25
Perú	15
Federación Rusa	21

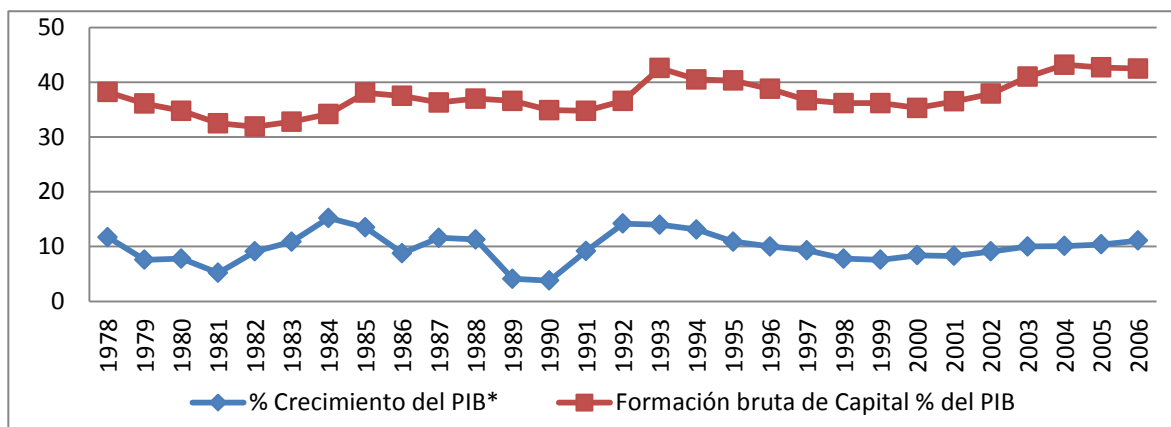
Fuente: Cuadro tomado de Hansjorg Herr (2008), “El proceso de crédito-inversión en China”, en *Economía Informa*, Facultad de Economía, UNAM, México. núm. 355, noviembre-diciembre, p. 51.

Hasta fines de la década de 1990 hubo un plan de crédito oficial que fijó el volumen del crédito e influyó, en el sistema bancario, en su distribución. Después de la abolición del plan crediticio se mantuvo un número importante de políticas crediticias.¹⁶⁶ Estas medidas

¹⁶⁶ “Después de la segunda mitad de la década de los noventa, las empresas propiedad del Estado estuvieron bajo fuerte presión por el sector privado que no hacía contribuciones al sistema de seguridad y, a su vez, la IED utilizó tecnología importada con calidad superior. Estos problemas condujeron a una acumulación de préstamos en mora de las empresas estatales, lo cual presionó a un proceso de privatizaciones de las pequeñas y medianas empresas estatales [PyMES] que se distinguían por ser las menos productivas dentro del mismo sector (Lau, 1999). Para 1995, la Información oficial china revela que los préstamos en mora de los “Cuatro Grandes [Bancos]” sumaban 21.4%. Posterior a esto, incrementaron gradualmente hasta el año 2000, alcanzando 29.2%. En 2001 se redujeron a 25.4% y, al final del 2007, fueron de sólo 6.17% (Comisión de Regulación Bancaria en China, 2008).⁹ La reducción de préstamos en mora es el resultado de repetidas políticas para transferir créditos malos a instituciones especiales controladas por el gobierno y la

y sus efectos muestran que el desarrollo en China no hubiera sido posible sin el apoyo del sistema financiero a la inversión.¹⁶⁷ Observar la relación directamente proporcional que existe entre el crecimiento del PIB y la formación bruta de capital¹⁶⁸ como porcentaje del PIB en el gráfico 4.6. Bajo este contexto analizaremos la relación comercial con México.

Gráfico 4.6



Fuente: Elaboración propia con datos de Statistic Yearbook 2007, World Development Indicators 2008

*A precios constantes

recapitalización de los bancos. Estos cálculos pueden no revelar la extensión total del problema pero indican que se controló el problema. No debemos olvidar que en gran medida, los préstamos en mora presentan *quasi* déficit fiscales en tanto los bancos realicen funciones de gobierno para financiar la red de seguridad social de las empresas estatales. Finalmente, los préstamos en mora son denominados en moneda local. Esto muestra un gran contraste con muchos países en vía de desarrollo que están sobreendeudados en moneda extranjera.

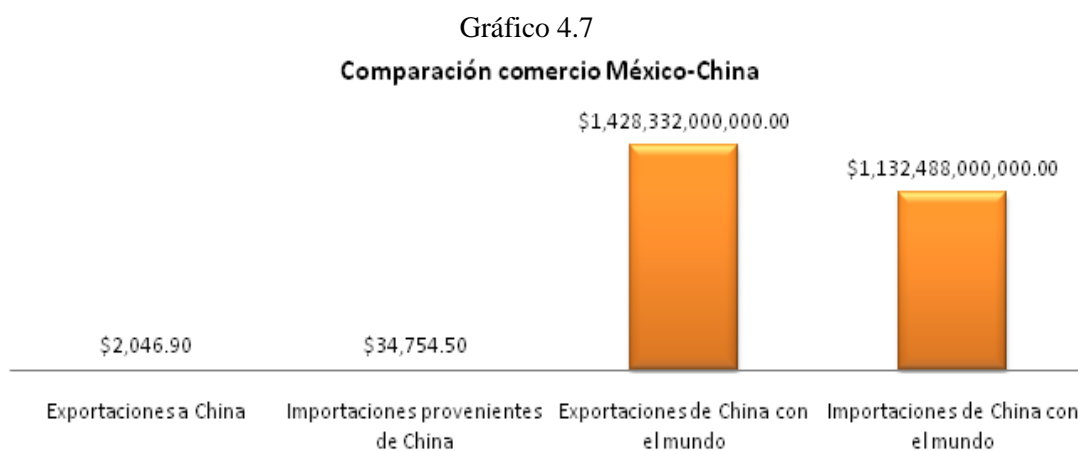
En 1998 se abandonó oficialmente el plan de crédito con el objetivo de imponer una distribución crediticia basada en el mercado y, los bancos fueron forzados a actuar como bancos normales de economías de mercado, convirtiéndose las empresas en los mejores clientes bancarios. Asimismo, se redujo la influencia de los gobiernos locales en la asignación de créditos. Por ejemplo, el Banco Popular de China cerró 31 sucursales provinciales y estableció 9 sucursales regionales con un alto grado de independencia de los gobiernos locales (Cao, 2001). No obstante, se considera que es gradual el proceso de transición de China, presentándose diferencias entre las diversas provincias y los distritos. Los gobiernos locales aún mantienen un control sustancial sobre la asignación de crédito. Además, dicho Banco no usa la tasa de interés como herramienta principal de su política monetaria; y los volúmenes crediticios de los “Cuatro Grandes [Bancos]” se controlan indirectamente y, cuando es necesario, directamente”. Tomado de Hansjorg Herr (2008), “El proceso de crédito-inversión en China”, en *Economía Informa*, Facultad de Economía, UNAM, México, núm. 355, noviembre-diciembre, pp. 55-56.

¹⁶⁷ “Pareciera que el secreto del éxito de la economía en China se debe a la combinación de una interacción estatal con las fuerzas del mercado. China se las ha ingeniado para crear un proceso sostenible Schumpeteriano-Keynesiano de crédito-inversión-ingreso-creación de procesos que ha generado prosperidad económica. Este proceso fue conducido mediante una política de expansión doméstica con asignación de crédito con una fuerte contribución del sector privado, incluyendo empresas extranjeras. El proceso de expansión ha sido externamente protegido por controles estrictos de capital; y una política que evitará déficit en la cuenta corriente, elevada deuda externa, y alta dolarización. Se ha evitado el típico modelo deformado de sistema financiero de los países en desarrollo con crónicas fugas de capital y dolarización, y en el que las empresas carecen de fondos baratos y a largo plazo. El mercado informal de crédito apoyó este dinamismo y proporcionó financiamiento a empresas que fueron excluidas del mercado formal de crédito”. *Ibíd*, p. 57

¹⁶⁸ Formación bruta de capital: [Inversión bruta](#) de [capital](#) de una [economía](#) en un [período](#) de [tiempo](#).

4.3 Comercio bilateral México-China

América Latina y el Caribe han jugado un papel marginal, aunque dinámico a partir de 2008¹⁶⁹ (con insuficiencias en 2009 a causa de la crisis financiera), en el comercio exterior de China, en donde sólo Brasil representa un volumen importante en relación con Sudamérica y Centroamérica (ver gráficos 4.7, 4.8 y 4.9). En el caso de México, el cual forma parte de América del Norte, no figura como un mercado importante para China en relación con el resto del mundo. No obstante, China es el segundo socio comercial de México, con una balanza comercial de más de 27 mil 500 millones de dólares en 2007. En este intercambio comercial México vende a China productos con un valor de dos mil 600 millones de dólares, mientras el gigante asiático exporta a México mercancías por un valor de 25 mil millones de dólares, los gráficos 4.10 y 4.11 muestran el comportamiento de las exportaciones e importaciones de México con China.



Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía y la OMC, 2008 (mill. de dólares).

¹⁶⁹ “El comercio con Latinoamérica ascendió a 111 mil 500 millones de dólares en este periodo, con México, Brasil y Chile como los principales socios comerciales del gigante asiático en la región.

Pekín.– El comercio entre China y América Latina aumentó en 52% durante los primeros nueve meses de 2008 respecto al mismo periodo del año pasado, informó hoy el Ministerio de Comercio chino.

Las exportaciones chinas a América Latina crecieron un 48.9% hasta los 54 mil 500 millones de dólares en los tres trimestres del año, indicó.

Las importaciones, por su parte, aumentaron un 55.2% hasta los 57 mil millones de dólares.

El Ministerio chino indicó que las importaciones latinoamericanas se han diversificado y no dependen tanto de las materias primas.

Los productos de mayor demanda en el intercambio comercial con China son la cerveza mexicana, vino chileno y aviones regionales brasileños, así como circuitos integrados y componentes electrónicos.

El gigante asiático también diversificó sus ventas a América Latina, donde exporta cada vez más productos de alta tecnología, como por ejemplo computadoras.

Aumenta el comercio entre China y América Latina en periódico el Milenio, nota del 11 de noviembre del 2008, <http://www.milenio.com/node/111798>, visto el 30 de octubre del 2009.

Gráfico 4.8 Origen de las importaciones de China

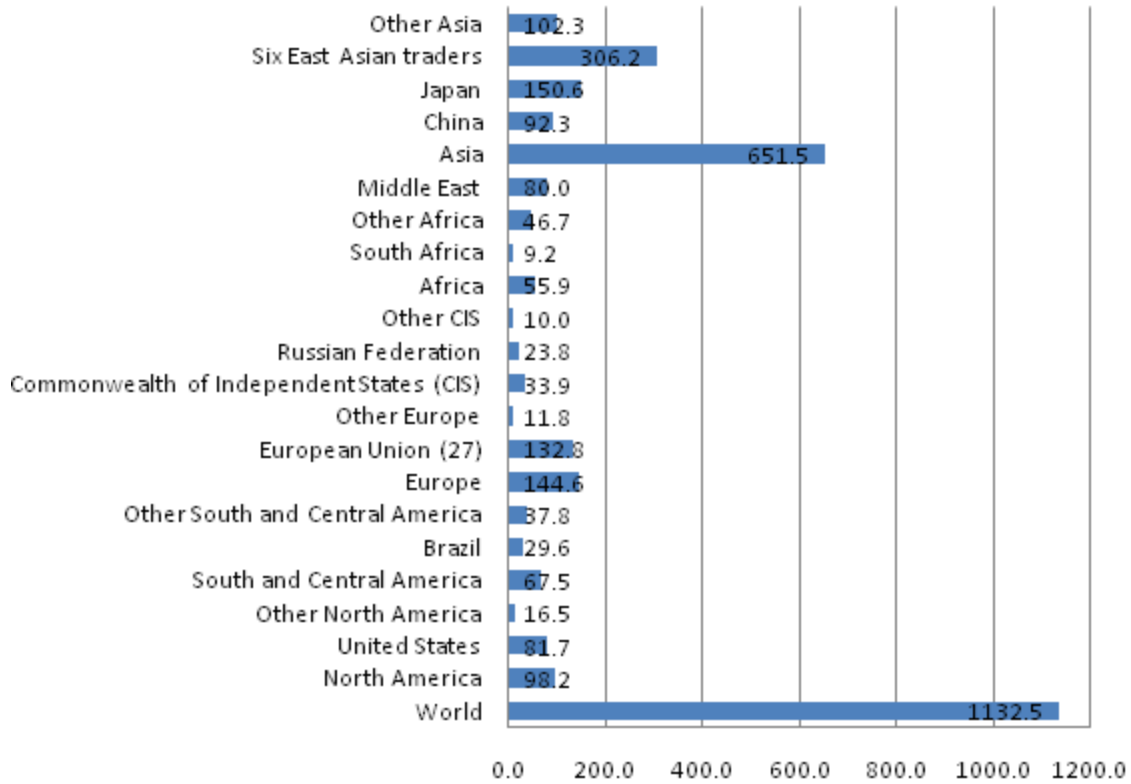
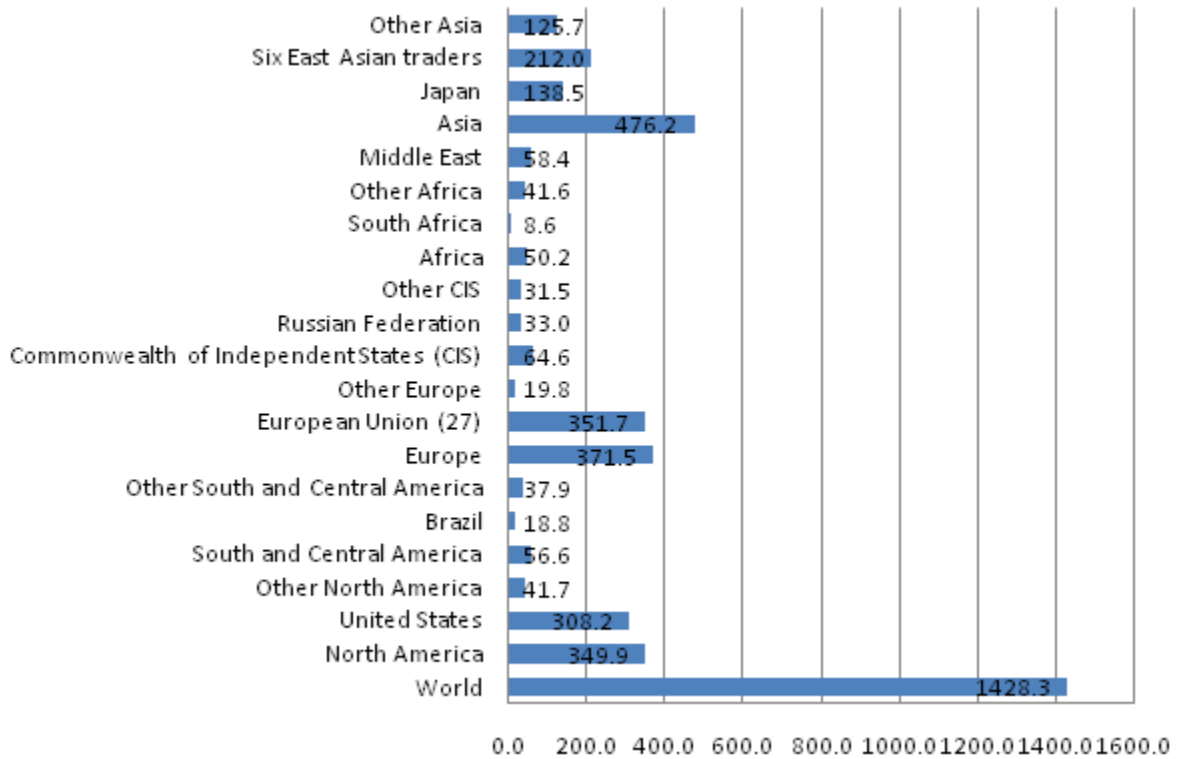


Gráfico 4.9 Destino de las exportaciones de China



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC, 2008 (datos en mil millones de dólares).

Las exportaciones chinas a México desde 2001, fecha de ingreso de China a la OMC, hasta la actualidad, han sido muy dinámicas (a una tasa promedio anual de crecimiento desde el 2001 hasta el 2008 de 37.27%¹⁷⁰), aunque su participación en total aún es muy pequeño (6% en 2008¹⁷¹). La mayor parte de ellas son de los sectores de hilo-textil-confección, electrónica, artículos fotográficos y juguetes.

Por otra parte, las exportaciones mexicanas a China muestran una mayor concentración en sectores específicos: minerales de cobre (sus concentrados y desperdicios), material eléctrico y vehículos automóviles (partes y accesorios). Ver tablas 4.3 y 4.4.

Gráfico 4.10

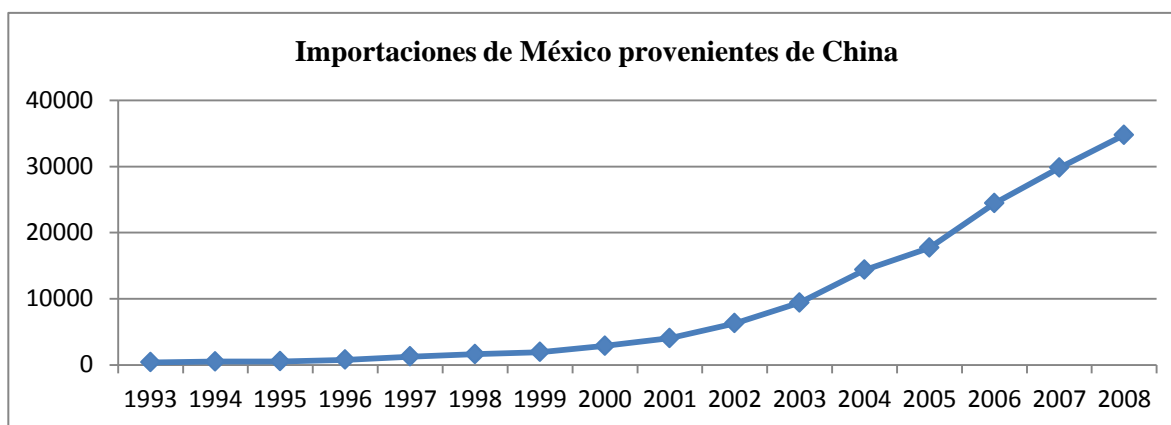


Gráfico 4.11



Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía (millones de dólares)

¹⁷⁰ Cálculos realizados conforme a datos tomados de la Secretaria de Economía

¹⁷¹ *Ibíd.*

Tabla 4.3

Secretaría de Economía

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales

Principales productos importados por México procedentes de China

(en dólares corrientes)

Fracción	Descripción	2007 julio- diciembre	2008 enero- diciembre	2009 enero-julio
..	Total	16,633,842,87 2	34,754,489,41 6	16,853,912,47 1
9013.80.99	Los demás.	620,313,851	1,280,362,013	435,073,792
8471.30.01	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso inferior o igual a 10 kg, que estén constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador.	550,770,972	1,254,810,577	655,761,313
9504.10.01	Consolas de videojuegos, de las utilizadas con receptor de televisión.	903,147,492	1,240,068,773	532,749,562
8517.12.01	Aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz pareado con 869 a 894 MHz, de 1,850 a 1,910 MHz pareado con 1,930 a 1,990 MHz, de 890 a 960 MHz o de 1,710 a 1,880 MHz, para radiotelefonía (conocidos como "teléfonos	572,069,413	977,057,689	495,078,237

	celulares”).			
8473.30.02	Circuitos modulares.	514,347,989	975,442,863	582,889,597
8529.90.06	Circuitos modulares reconocibles como concebidos exclusivamente para lo comprendido en las partidas 85.25 a 85.28.	289,017,620	713,032,141	229,506,572
8529.90.99	Las demás.	328,605,964	702,283,763	371,201,355
8529.90.10	Ensamblajes de pantalla plana, reconocibles como concebidos exclusivamente para lo comprendido en las fracciones 8528.59.01, 8528.59.02, 8528.69.01 y 85	172,393,040	671,016,618	794,414,742
8517.70.99	Los demás.	354,508,525	667,815,258	223,475,290
8517.12.99	Los demás.	98,263,142	663,703,228	345,002,185
8517.70.01	Reconocibles como concebidas exclusivamente para aparatos telefónicos (excepto de alcancía), telegráficos y de conmutación, excepto circuitos modulares.	245,752,438	629,602,281	524,217,617
8473.30.01	Reconocibles como concebidas exclusivamente para máquinas y aparatos de la Partida 84.71, excepto circuitos modulares constituidos por componentes electrónicos.	290,069,951	551,888,520	516,068,351
8517.70.12	Circuitos modulares.	344,370,140	521,446,975	147,878,807
8471.70.01	Unidades de memoria.	222,693,456	458,337,832	254,960,103
8528.51.99	Los demás.	166,759,705	396,358,258	228,583,273

8542.31.99	Los demás.	251,420,234	357,346,394	171,982,008
8542.39.99	Los demás.	134,868,838	345,974,522	114,119,256
8525.80.04	Videocámaras, incluidas las de imagen fija; cámaras fotográficas digitales.	160,875,641	327,320,202	167,626,068
8534.00.99	Los demás.	150,624,548	318,431,985	165,706,247
3926.90.99	Las demás.	149,947,255	317,911,294	153,176,474
8443.99.01	Partes especificadas en la Nota Aclaratoria 3 del Capítulo 84, reconocibles como concebidas exclusivamente para las impresoras de las subpartidas 8443.	81,647,049	305,378,278	164,771,136
8536.90.99	Los demás.	140,472,994	295,198,285	115,860,350
8504.40.99	Los demás.	125,489,677	280,059,320	151,905,301
8517.62.05	Módems, reconocibles como concebidos exclusivamente para lo comprendido en la partida 84.71.	52,951,058	258,649,391	135,151,635
8517.70.11	Las demás partes que incorporen al menos un circuito modular.	101,547,226	238,685,111	142,274,924
8443.31.01	Máquinas que efectúan dos o más de las siguientes funciones: impresión, copia o fax, aptas para ser conectadas a una máquina automática para tratamiento	93,348,312	232,229,105	75,576,797
8544.42.04	De cobre, aluminio o sus aleaciones, excepto lo comprendido en las fracciones 8544.42.01 y 8544.42.03.	122,471,843	230,747,748	102,061,201

8518.30.99	Los demás.	106,006,326	217,543,498	73,686,954
7326.90.99	Las demás.	63,971,816	205,022,553	156,232,256
8534.00.01	De doble faz, con agujeros metalizados, con base de resinas epóxicas o de fibra de vidrio (<i>epoxy-glass</i>), excepto lo comprendido en las fracciones 85	121,931,607	194,240,479	56,404,350
8544.42.03	Arneses y cables eléctricos, para conducción o distribución de corriente eléctrica en aparatos electrodomésticos o de medición.	82,756,699	176,212,935	78,949,113
3102.10.01	Urea, incluso en disolución acuosa.	124,779,336	176,078,966	0
8507.80.01	Los demás acumuladores.	92,825,674	154,400,442	73,757,167
8518.29.99	Los demás.	72,204,217	150,155,504	66,687,717
8471.60.99	Los demás.	57,072,089	149,946,598	83,714,087
8534.00.02	Denominados “multicapas”: Cuatro o más capas de laminado metálico de cobre o aluminio, incluyendo las de las caras exteriores, con agujeros metalizados	63,792,320	149,791,019	70,226,832
9504.10.03	Partes y accesorios.	87,142,967	148,261,646	61,055,516
9503.00.99	Los demás.	86,055,239	142,517,614	37,461,908
8521.90.99	Los demás.	84,701,042	141,671,256	23,242,543
9802.00.13	Mercancías para el Programa de Promoción Sectorial de la Industria Siderúrgica, cuando se trate de productores directos y las empresas cuenten con la autorización a que se refiere	62,138,248	140,838,074	11,139,406

	la Regla 8ª de las Complementarias, para la interpretación y aplicación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales			
8548.90.03	Circuitos modulares constituidos por componentes eléctricos y/o electrónicos sobre tablilla aislante con circuito impreso, excepto lo comprendido en la fracción 8548.90.01.	39,839,926	140,122,565	83,437,688
8443.32.02	Impresora láser, con capacidad de reproducción superior a 20 páginas por minuto.	75,259,261	134,463,177	49,754,766
9802.00.01	Mercancías para el Programa de Promoción Sectorial de la Industria Eléctrica, cuando las empresas cuenten con la autorización a que se refiere la Regla	61,992,706	124,947,780	66,311,212
8711.20.04	Motocicletas, excepto los ciclomotores o los velocípedos y lo comprendido en la fracción 8711.20.03.	70,181,873	124,673,551	15,607,270
2712.20.01	Parafina con un contenido de aceite inferior al 0.75% en peso.	45,501,294	118,598,349	44,905,409
8443.99.99	Los demás.	55,242,529	114,969,533	50,087,501
8517.62.99	Los demás.	44,425,808	110,788,053	63,170,616
8415.10.01	De pared o para ventanas, formando un solo cuerpo o del tipo sistema de elementos separados (<i>split-system</i>).	22,139,461	105,143,760	152,305,084

8471.50.01	Unidades de proceso, excepto las de las subpartidas 8471.41 u 8471.49, aunque incluyan en la misma envoltura uno o dos de los tipos siguientes de unidades: unidad de memoria, unidad de entrada y unidad de salida.	71,217,101	103,785,522	53,460,842
8529.90.12	Las demás partes reconocibles como concebidas exclusivamente para lo comprendido en las partidas 85.25 y 85.27.	70,810,359	102,422,992	31,778,523

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

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

Nota 2: La información se presenta a partir de julio de 2007 debido a cambios en la Tarifa

Nota 3: Referencia de capítulos.

84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos

85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos

95 Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios

Nota 5: Fracciones resaltadas en amarillo son en los que mayores volúmenes de mercancías se importan.

Tabla 4.4

Secretaría de Economía

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales

Principales productos exportados por México a China

(en dólares corrientes)

Fracción	Descripción	2007 julio- diciembre	2008 enero-diciembre	2009 enero-julio
	Total	1,042,227,032	2,046,946,348	1,246,478,572
2603.00.01	Minerales de cobre y sus concentrados.	118,392,808	264,749,883	128,744,934
7404.00.99	Los demás.	43,123,293	184,958,657	66,135,370
7404.00.01	Aleados, excepto lo comprendido en la fracción 7404.00.02.	93,577,165	154,170,136	60,760,397
8517.62.02	Unidades de control o adaptadores, excepto lo comprendido en la fracción 8517.62.01.	39,046,022	92,873,538	58,093,253
8703.23.01	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02.	55,236,058	73,364,665	54,206,141
7403.11.01	Cátodos y secciones de cátodos.	0	71,455,385	20,932,958
2933.71.01	6-Hexanolactama (epsilon caprolactama).	42,112,234	63,475,239	37,338,915
2608.00.01	Minerales de cinc y sus concentrados.	34,546,799	63,318,684	20,454,286

2607.00.01	Minerales de plomo y sus concentrados.	20,504,230	56,197,631	69,079,854
2601.11.01	Sin aglomerar.	17,486,194	48,297,758	6,845,865
8708.99.99	Los demás.	22,787,635	40,053,842	19,137,444
8517.70.12	Circuitos modulares.	38,987,430	39,337,797	42,318,652
8473.30.01	Reconocibles como concebidas exclusivamente para máquinas y aparatos de la Partida 84.71, excepto circuitos modulares constituidos por componentes eléctricos y/o electrónicos sobre tablilla aislante con circuito impreso.	116,250,892	33,569,298	312,207
2601.12.01	Aglomerados.	8,033,160	33,290,125	42,717,797
8517.70.11	Las demás partes que incorporen al menos un circuito modular.	6,758,506	32,463,805	14,989,439
3915.90.99	Los demás.	11,428,066	25,793,896	13,889,213
8708.29.99	Los demás.	13,511,188	24,739,638	8,351,486
7403.22.01	A base de cobre-estaño (bronce).	11,483,057	24,121,513	8,034,394
7403.29.99	Las demás.	14,082,015	23,897,316	24,588,717
5201.00.99	Los demás.	14,634,493	23,518,108	1,496,523
8517.12.01	Aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz pareado con 869 a 894 MHz, de 1,850 a 1,910 MHz pareado con 1,930 a 1,990 MHz, de	2,640,189	22,688,223	3,779,556

	890 a 960 MHz o de 1,710 a 1,880 MHz, para radiotelefonía (conocidos como “teléfonos celulares”).			
8409.91.99	Los demás.	11,301,927	21,281,048	9,800,625
7401.00.02	Cobre de cementación (cobre precipitado).	2,269,397	21,058,061	4,262,885
4002.19.02	Poli(butadieno-estireno), excepto lo comprendido en la fracción 4002.19.01.	9,343,050	19,582,361	9,516,147
7602.00.01	Chatarra o desperdicios de aluminio provenientes de cables, placas, hojas, barras, perfiles o tubos.	13,309,414	16,121,053	5,821,493
7220.20.02	Con espesor igual o superior a 0.3 mm, sin exceder de 4.0 mm, excepto lo comprendido en la fracción 7220.20.01.	7,510,296	15,840,098	1,572,827
5201.00.02	Sin pepita, de fibra con más de 29 mm de longitud.	11,348,038	15,040,275	5,567,798
3206.11.01	Con un contenido de dióxido de titanio superior o igual al 80% en peso, calculado sobre materia seca.	6,639,053	13,641,416	8,365,400
7204.21.01	De acero inoxidable.	6,307,957	13,591,641	9,093,195
8471.80.02	Unidades de control o adaptadores.	4,974,599	12,885,990	14,411,691
8536.69.99	Los demás.	5,082,197	12,560,491	8,019,940
7601.20.99	Las demás.	7,207,314	12,190,709	10,031,066

4707.10.01	Papel o cartón Kraft crudo o papel o cartón corrugado.	2,263,636	11,949,012	951,857
8708.40.04	Cajas de velocidades mecánicas con peso igual o superior a 120 kg.	6,776,868	10,467,402	0
8443.99.99	Los demás.	191,321	9,647,408	10,021,176
7602.00.99	Los demás.	3,007,596	9,569,593	8,550,819
2917.36.01	Ácido tereftálico y sus sales.	5,990,468	9,143,613	9,671,138
2203.00.01	Cerveza de malta.	4,094,098	9,094,886	4,250,696
8526.92.99	Los demás.	370,370	8,591,976	4,073,860
2922.12.01	Dietanolamina.	2,638,375	8,484,808	2,023,580
8483.10.01	Flechas o cigüeñales.	395,918	7,893,426	749,637
7404.00.02	Anodos gastados; desperdicios y desechos con contenido de cobre inferior al 94%, en peso.	788,158	7,362,339	1,659,526
8409.91.06	Múltiples o tuberías de admisión y escape.	4,970,055	7,361,409	42,526
5502.00.99	Los demás.	0	7,205,259	959,227
2906.29.99	Los demás.	2,423,085	7,129,214	3,298,751
7204.49.99	Los demás.	1,020,207	6,552,039	2,321,350
4707.30.01	Papel o cartón obtenidos principalmente a partir de pasta mecánica (por ejemplo: diarios, periódicos e impresos similares).	197,370	6,443,636	89,164

8517.62.04	Multiplicadores de salida digital o analógica de módems, repetidores digitales de interconexión o conmutadores de interfaz, para intercambio de información.	66	6,213,924	1,260,796
3901.20.01	Polietileno de densidad superior o igual a 0.94.	838,335	6,159,713	4,681,654
7219.34.01	De espesor superior o igual a 0.5 mm pero inferior o igual a 1 mm.	5,080,731	5,897,611	785,649

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

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

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

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

Nota 4: Referencia capítulos.

26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas

Falta 74

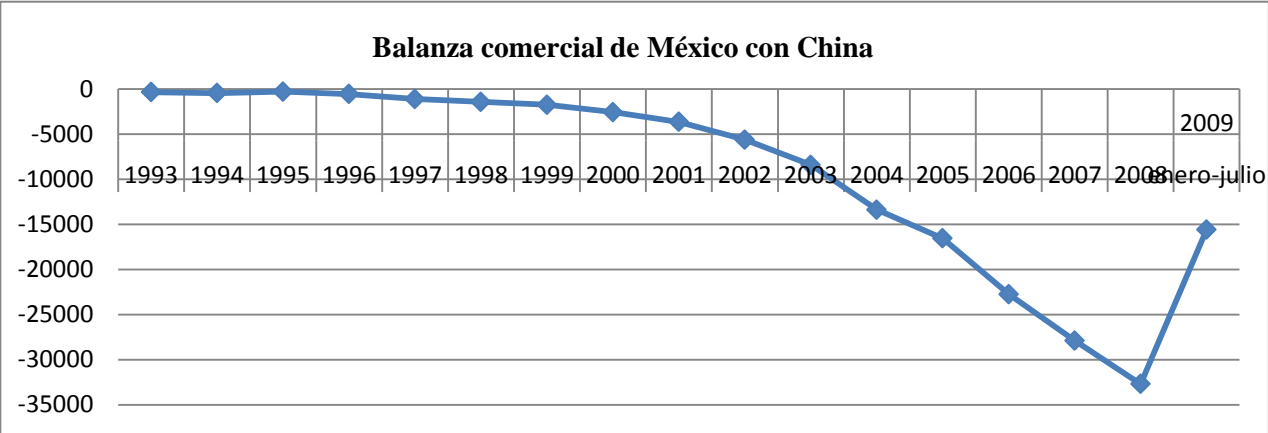
85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos

87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios

Nota 5: Fracciones resaltadas en amarillo son en los que mayores volúmenes de mercancías se exportan.

El resultado de este comercio ha ocasionado a México la acumulación de un creciente déficit con China, véase gráfico 4.12, a diferencia de Argentina, Chile y Brasil que han acumulado un importante superávit por sus exportaciones agrícolas y de materias primas hacia China.

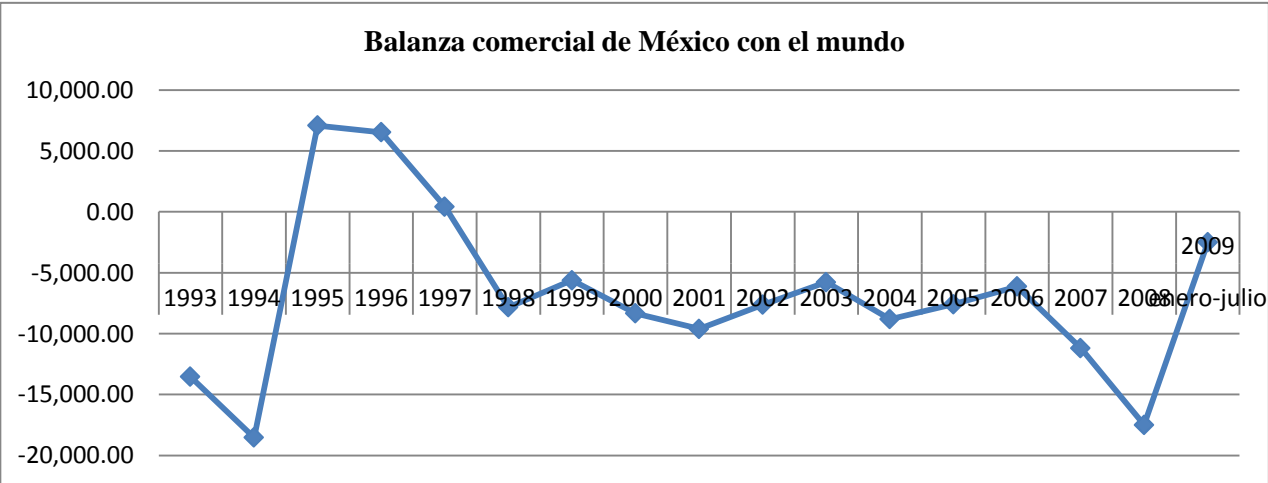
Gráfico 4.12



Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía (millones de dólares)

Como puede observarse en los gráficos, la balanza comercial negativa de México con China ha crecido mucho, principalmente desde el ingreso del país asiático a la OMC. Déficit comercial que representa un importante porcentaje del total de la balanza comercial negativa de México con el mundo (véase gráfico 4.13).

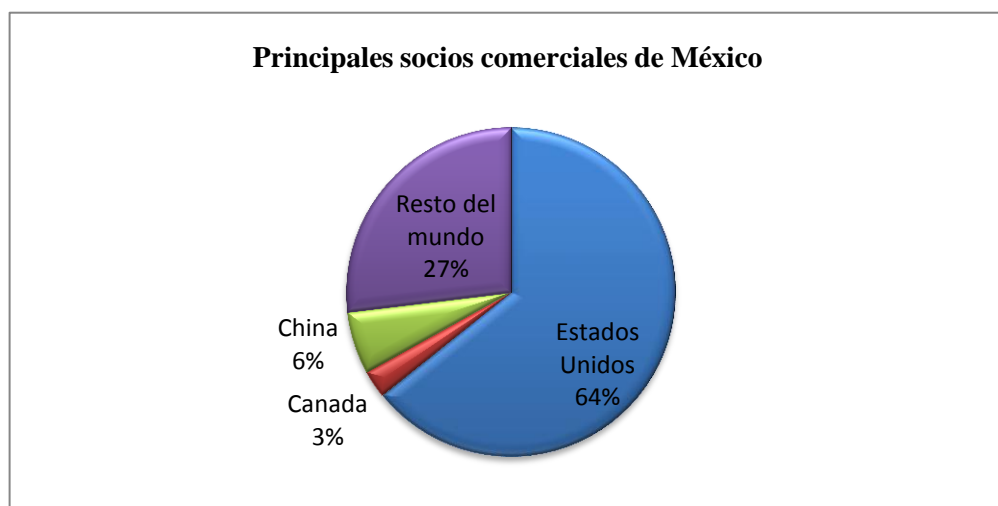
Gráfico 4.13



Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía (millones de dólares)

El dinamismo de las exportaciones mexicanas a China, con una tasa promedio anual de crecimiento en el periodo 2001- 2008 de 28.52%, y el componente de las exportaciones chinas hacia México, con una tasa promedio anual de crecimiento del periodo 2001 - 2008 de 37.26%, ha causado que este país asiático se convierta en nuestro segundo socio comercial,¹⁷²dejando por debajo a Canadá (como es posible ver en el gráfico 4.14), el cual durante varios años se encontró en esta posición dentro de la relación comercial con México.

Gráfico 4.14



Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía

Al resultado negativo de la balanza comercial de México, producto del intercambio comercial con China, es necesario tener presente que nuestro país cuenta con una estructura productiva y comercial a la que le es perjudicial el crecimiento económico de varios países asiáticos. En primer lugar, las exportaciones mexicanas se encuentran altamente concentradas en un reducido grupo de capítulos, además la estructura comercial mexicana presenta un elevado grado de semejanza en sus importaciones y exportaciones, es decir, nuestro país exporta e importa productos de la misma categoría o que guardan gran similitud con los chinos, lo cual deteriora el intercambio comercial de México, cuyos procesos industriales atraviesan por una crisis de falta de competitividad, con el resto del mundo, principalmente con su primer socio comercial, Estados Unidos de América (EUA).

¹⁷² China se ha convertido desde 2003 en el segundo socio comercial de México después de Estados Unidos.

4.3.1 Las relaciones de México y China con Estados Unidos

Estados Unidos de América (EUA) representa un importante mercado dentro del comercio internacional. Mercado al que acceden privilegiadamente México y Canadá, en razón del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), acuerdo del cual son signatarios los tres países. Sin embargo, a pesar de que China no es parte de ningún convenio de libre comercio con EUA, sino que simplemente obtiene las ventajas de ser parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC), este país asiático juega un papel muy importante dentro de la balanza comercial de esta potencia mundial.

México desempeñó durante varios años, desde la firma del TLCAN, un rol como segundo socio comercial de EUA, empero actualmente la tasa promedio anual de crecimiento de sus exportaciones hacia los EUA de 9.6% en el periodo 2004-2008, lo coloca su tercer socio comercial. En tanto, las exportaciones de China hacia EUA en el mismo periodo crecieron a una tasa promedio anual de 17.9%, hoy este país es su segundo socio comercial. Finalmente hemos de explicitar que la competencia entre los productos mexicanos y chinos dentro del mercado estadounidense ha sido muy intensa, por el hecho de que los dos países disputan sobre la base de mercancías con alto grado de similitud.

Para propósitos explicativos usaremos la tabla 4.5, exponiendo los principales puntos de diferenciación y semejanza en la base productiva comercial de China y México actualmente.

Los sectores exaltados en amarillo representan los principales productos o industriales en las cuales los dos países poseen un fuerte potencial exportador hacía los Estados Unidos de América.

- ❖ México: productos agrícolas, productos relacionados con energía, minerales y metales, maquinaria, equipo de transporte y productos electrónicos (aunque algunos sectores se encuentran resaltados con naranja, con otro objetivo, aún así forman

parte de las industrias más importantes para México dentro del campo de sus exportaciones).

- ❖ China: manufacturas y productos químicos, textiles y ropa, calzado, maquinaria, productos electrónicos y variadas manufacturas.

El color azul muestra los sectores en los cuales los dos países son más débiles en comparación de uno con el otro.

- ❖ México: calzado, manufacturas y productos químicos, textiles y ropa, productos forestales, productos electrónicos.
- ❖ China: productos agrícolas, productos relacionados con energía, equipos de transporte.

Asimismo encontramos algunas especificaciones señaladas con otros colores:

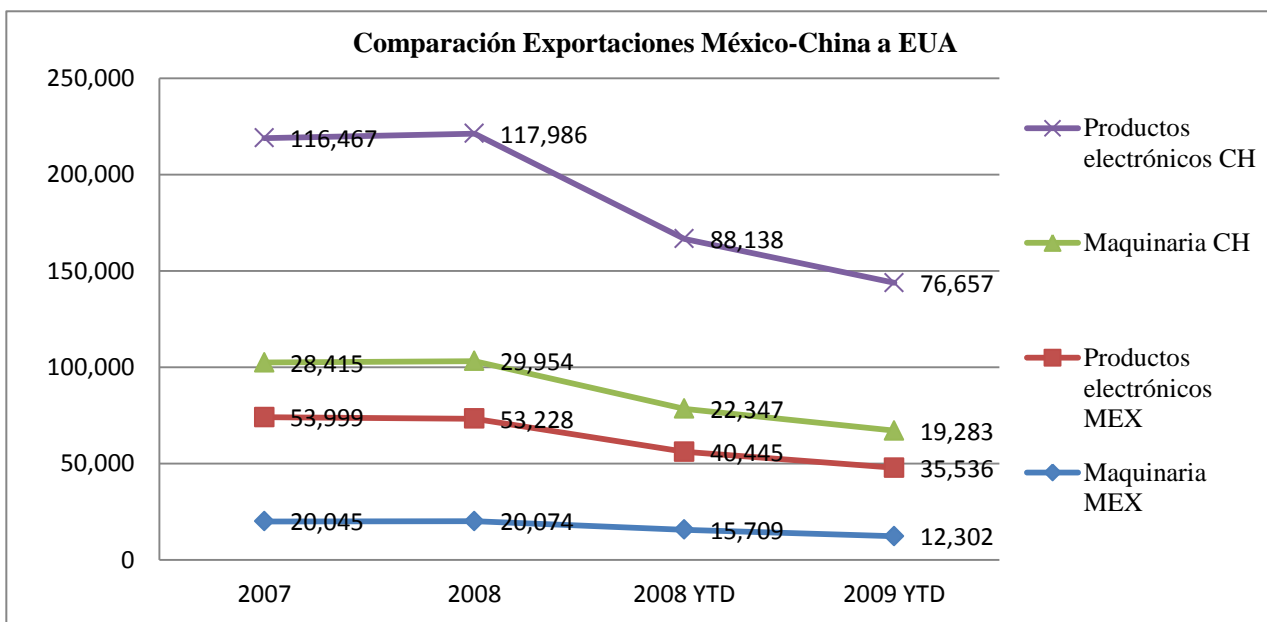
- ❖ Naranja: Son sectores fuertes para México, no obstante, la capacidad exportadora de China en esa industria es más intensa, con tendencias a ir excluyendo a los productos mexicanos dentro del mercado estadounidense (ver gráfico 4.15, se puede observar como en el sector de productos electrónicos en el periodo 2007-2008, mientras las exportaciones mexicanas disminuyeron, las chinas aumentaron).
- ❖ Morado: Es un sector no primordial dentro de las exportaciones chinas, empero, con volúmenes mayores de intercambio comercial a diferencia de México.
- ❖ Gris: El sector de los minerales y metales es importante para México dentro del total de sus exportaciones a EUA, sin embargo, China posee mayor capacidad exportadora en ese rubro en comparación con México.

Las exportaciones chinas y mexicanas se diferencian fundamentalmente en tres sectores: equipos de transporte, industria importante para México dentro de su proceso histórico de desarrollo industrial, el cual es pequeño todavía, aunque creciente para China. Energéticos,

básicamente petróleo, en donde México constituye un exportador crucial de esta materia prima, y por el contrario China representa un importador neto. Variadas manufacturas, rubro en el cual China domina predominantemente, principalmente en productos como juguetes y muebles (véase gráfico 3.16).

Sin duda, los productos mexicanos y chinos de exportación son muy similares, lo cual provoca una gran competencia y consecuencias desastrosas para la industria mexicana. Es por ello que es necesario entablar estrategias de largo plazo, que no sólo busquen superar la denominada “amenaza china”, sino aprovechar las ventajas de lo que significa China como una puerta socioeconómica hacia el Pacífico y resto del mundo¹⁷³.

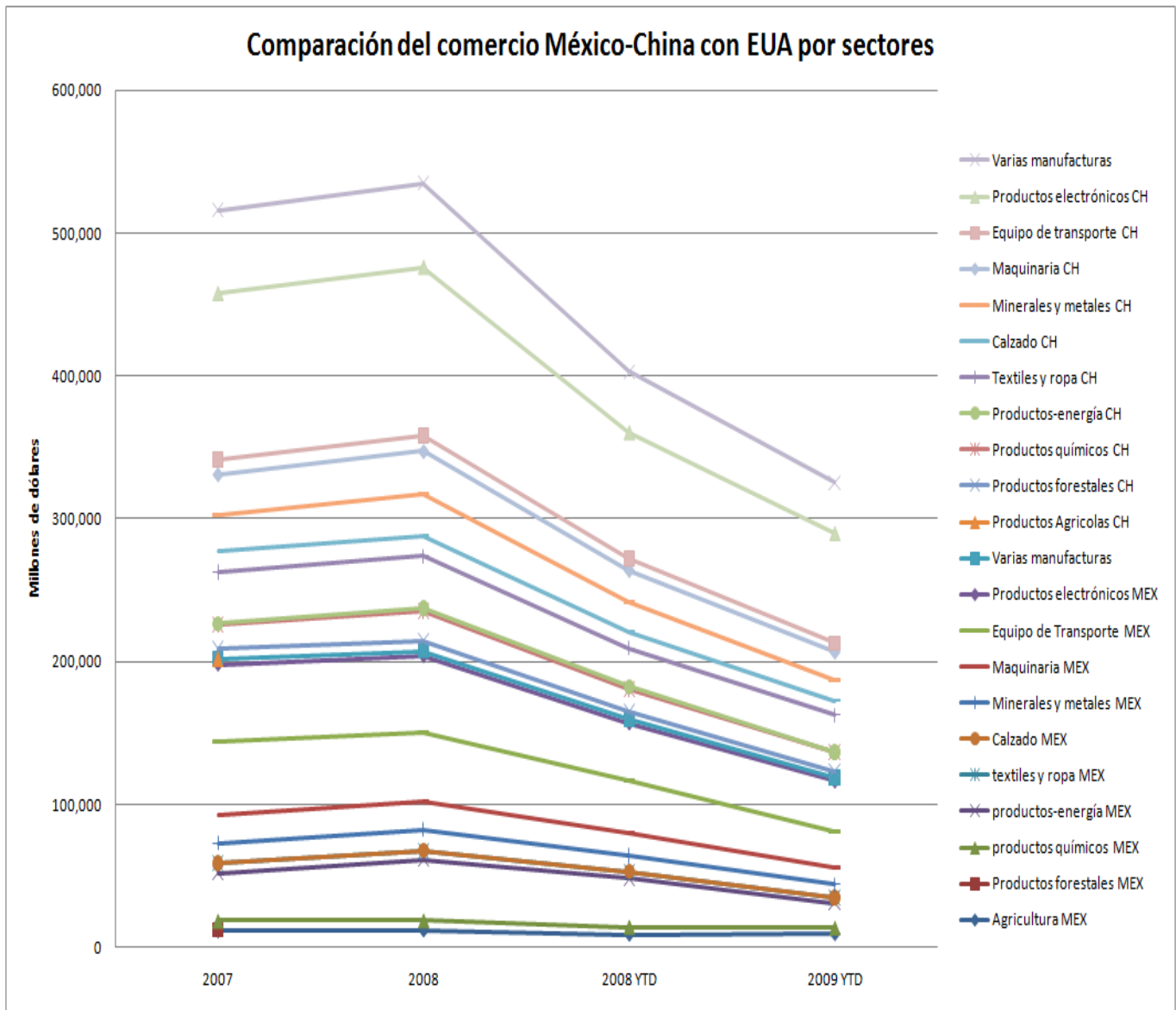
Gráfico 4.15



Fuente: Elaboración propia con datos de The U.S. International Trade Commission (millones de dólares)

¹⁷³ En otro espacio de esta tesis abordaremos este tema sobre propuestas y visión estratégica a futuro en las relaciones comerciales con China.

Gráfico 4.16



Fuente: Elaboración propia con datos de The U.S. International Trade

Tabla 4.5

Importaciones para Consumo de Estados Unidos de América por principales industrias/sectores de productos, anual y del año a la fecha, enero-septiembre (YTD)

Item	2007	2008	2008 YTD	2009 YTD	Absolute Change YTD 2008	Percent Change YTD 2008	Item	2007	2008	2008 YTD	2009 YTD	Absolute Change YTD 2008	Percent Change YTD 2008
	Million Dollars							Million Dollars					
U.S. imports of merchandise for consumption from Mexico:							U.S. imports of merchandise for consumption from China:						
Agricultural products	11,360	12,059	9,088	9,445	357	3.90%	Agricultural products	4,945	5,588	4,160	3,563	-597	-14.40%
Forest products	1,584	1,457	1,113	889	-224	-20.10%	Forest products	7,317	7,371	5,477	4,639	-838	-15.30%
Chemicals and related products	6,360	6,820	5,255	4,188	-1,067	-20.30%	Chemicals and related products	16,889	20,918	15,607	13,186	-2,421	-15.50%
Energy-related products	33,549	42,626	33,769	17,312	-16,457	-48.70%	Energy-related products	641	2,025	1,740	223	-1,517	-87.20%
Textiles and apparel	6,712	5,957	4,571	3,844	-727	-15.90%	Textiles and apparel	36,162	36,368	27,071	25,793	-1,278	-4.70%
Footwear	248	255	184	179	-5	-2.70%	Footwear	14,090	14,444	11,106	10,269	-837	-7.50%
Minerals and metals	13,877	14,715	11,482	8,818	-2,664	-23.20%	Minerals and metals	25,749	28,975	20,910	14,511	-6,398	-30.60%
Machinery	20,045	20,074	15,709	12,302	-3,407	-21.70%	Machinery	28,415	29,954	22,347	19,283	-3,064	-13.70%
Transportation equipment	50,954	47,996	36,454	24,848	-11,606	-31.80%	Transportation equipment	10,155	10,806	8,223	6,239	-1,984	-24.10%
Electronic products	53,999	53,228	40,445	35,536	-4,908	-12.10%	Electronic products	116,467	117,986	88,138	76,657	-11,481	-13.00%
Miscellaneous manufactures	3,800	3,483	2,672	2,242	-430	-16.10%	Miscellaneous manufactures	58,306	58,917	42,539	35,795	-6,744	-15.90%
Special provisions	7,671	7,658	5,764	5,256	-508	-8.80%	Special provisions	3,950	4,151	3,002	2,740	-262	-8.70%
Total:	210,159	216,328	166,506	124,859	-41,647	-25.00%	Total:	323,085	337,504	250,320	212,898	-37,422	-14.90%

Fuente: U.S. International Trade Commission

Marcación con colores para su distinción a propósito de la presente investigación

4.4 Relación medidas *antidumping*-comercio internacional

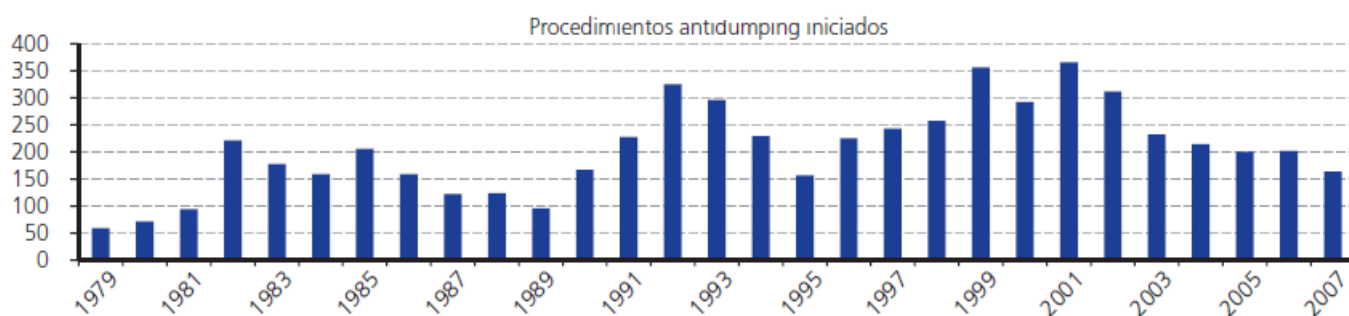
A través de las negociaciones comerciales multilaterales que se han realizado y de la apertura unilateral del mercado, los aranceles al comercio internacional se han ido reduciendo o suprimiendo. Dejando a las economías a la merced de los efectos externos del libre comercio.

No obstante, como consecuencia del proceso de liberalización comercial y de la eliminación de instrumentos tradicionales de protección, recursos como las medidas antidumping, compensatorias y de salvaguarda están siendo utilizadas por un número

creciente de miembros de la OMC en la actualidad,¹⁷⁴ lo cual puede significar la sustitución de un conjunto de instrumentos de flexibilidad por otros como puede observarse en el gráfico 3.17.

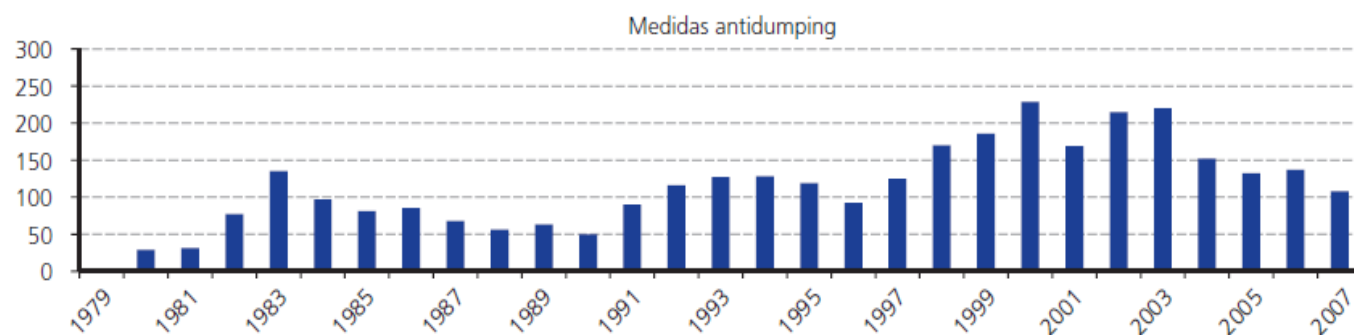
Desde 1979, el valor de las exportaciones mundiales ha aumentado una media del 7,1 por ciento anual, es decir, más del doble de la tasa anual de aumento de las iniciaciones de investigaciones *antidumping* (el 3,3% anual) durante el mismo periodo. La tasa de expansión del comercio mundial fue también casi un punto porcentual más elevada que el incremento anual de las medidas *antidumping* a escala mundial (el 6,5% anual).¹⁷⁵ Esto indica que la intensificación del comercio va acompañada de la aplicación más frecuente de medidas contingentes.¹⁷⁶

Gráfico 4.17



Fuente: Gráfico tomado de Informe sobre el comercio mundial 2009, compromisos de política comercial y medidas de contingencia. Organización Mundial del Comercio (2009), Suiza, p. 148.

Gráfico 4.18



Fuente: Gráfico tomado de Informe sobre el comercio mundial 2009, compromisos de política comercial y medidas de contingencia. Organización Mundial del Comercio (2009), Suiza, p. 148.

¹⁷⁴ Las medidas comerciales de contingencia pueden ser consideradas como instrumentos de ajuste económico que permiten a los sectores afectados afrontar con mayor eficacia las consecuencias de los acontecimientos económicos externos imprevistos.

¹⁷⁵ Informe sobre el comercio mundial 2009, compromisos de política comercial y medidas de contingencia. Organización Mundial del Comercio (2009), Suiza, p. 147.

¹⁷⁶ Entendamos medidas contingentes por medidas *antidumping*, compensatorias y de salvaguarda

Las medidas *antidumping*, a partir de los noventa, empiezan a ser utilizadas por un número mayor de países, principalmente países subdesarrollados. En el gráfico 4.18 podemos observar cómo es que se ha desarrollado un aumento sustancial de la aplicación de las medidas a través de los años. Pueden ser varios los motivos del incremento:

Un gran número de países que carecían de este tipo de legislación la han promulgado en los últimos años. Esto puede explicar, en parte, por que quienes más han aplicado - medidas comerciales especiales han sido países que tradicional -- mente no las utilizaban, principalmente países en desarrollo. La - reducción de los aranceles en todo el mundo en el marco de inicia- tivas bilaterales, regionales, plurilaterales y multilaterales ha he -- cho que los países sean más abiertos y más vulnerables a las per -- turbaciones derivadas del comercio exterior. Por último, el notable crecimiento del comercio mundial en el transcurso de los tres últi - mos decenios ha incrementado muy marcadamente el volumen de importaciones que pueden ser objeto de medidas comerciales de -- contingencia.¹⁷⁷

Sin embargo, se registra cierta caída en su uso, como consecuencia de la desaceleración mundial de 2001-2002. En términos generales, el número de procedimientos aumenta en los periodos de crisis de la economía mundial. Esto se observa especialmente en los periodos de crisis profunda: en 1980-1982 (recesión y crisis de la deuda); 1991-1992 (contracción económica y guerra de Irak); 1997-1998 (crisis financiera asiática) y 2001-2002 (pinchazo de la burbuja punto-com y atentados terroristas del 11 de septiembre). Estos datos proporcionan una prueba estadística de una relación negativa entre la actividad *antidumping* y las condiciones macroeconómicas a escala mundial, aunque no todas las pruebas la respaldan,¹⁷⁸ como es posible ver en el gráfico 4.19.

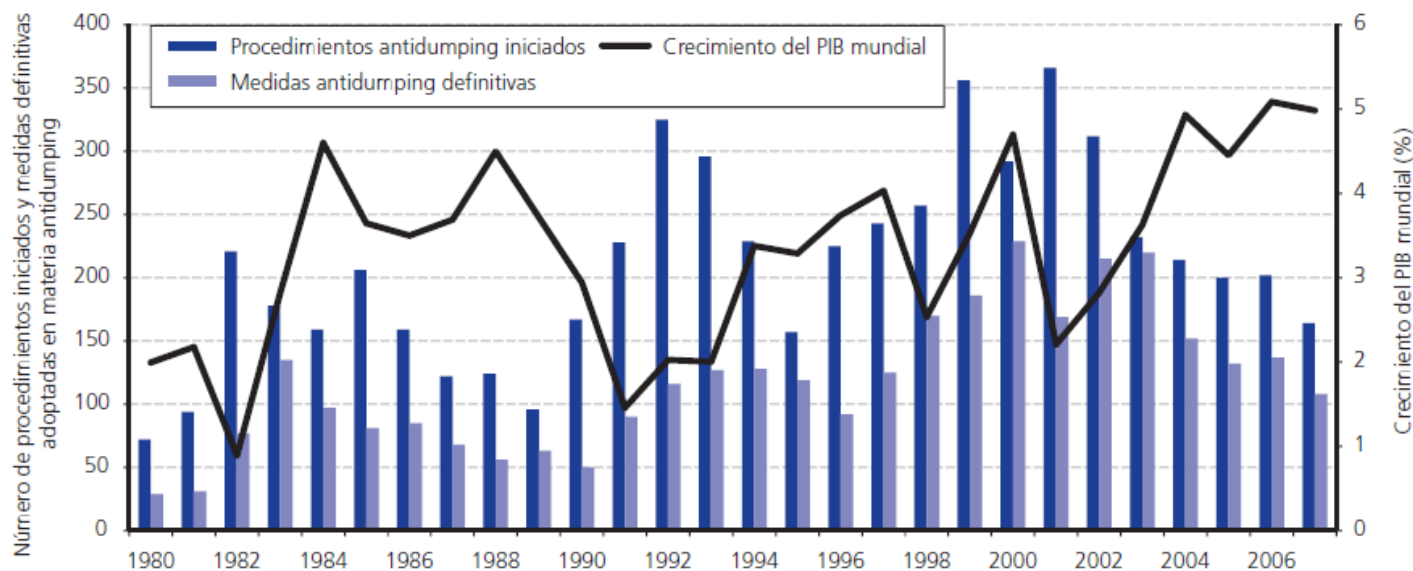
En 2008 el número de investigaciones iniciadas aumentó un 28% en comparación con 2007. Dieciocho Miembros de la OMC notificaron el inicio de un total de 208 nuevas investigaciones, frente a 163 notificadas en 2007. También aumentó el número de nuevas medidas aplicadas, aunque en menor medida. Un total de 15 Miembros comunicaron la aplicación de 138 nuevas medidas antidumping, el 29% más que el número de nuevas

¹⁷⁷Informe sobre el comercio mundial 2009, op. cit. p. 149.

¹⁷⁸Ibíd, p. 149.

medidas (107) notificadas en 2007.¹⁷⁹ Lo cual deja al descubierto las consecuencias en esta materia de la actual crisis financiera.

Gráfico 4.19 Las medidas comerciales especiales y el ciclo económico



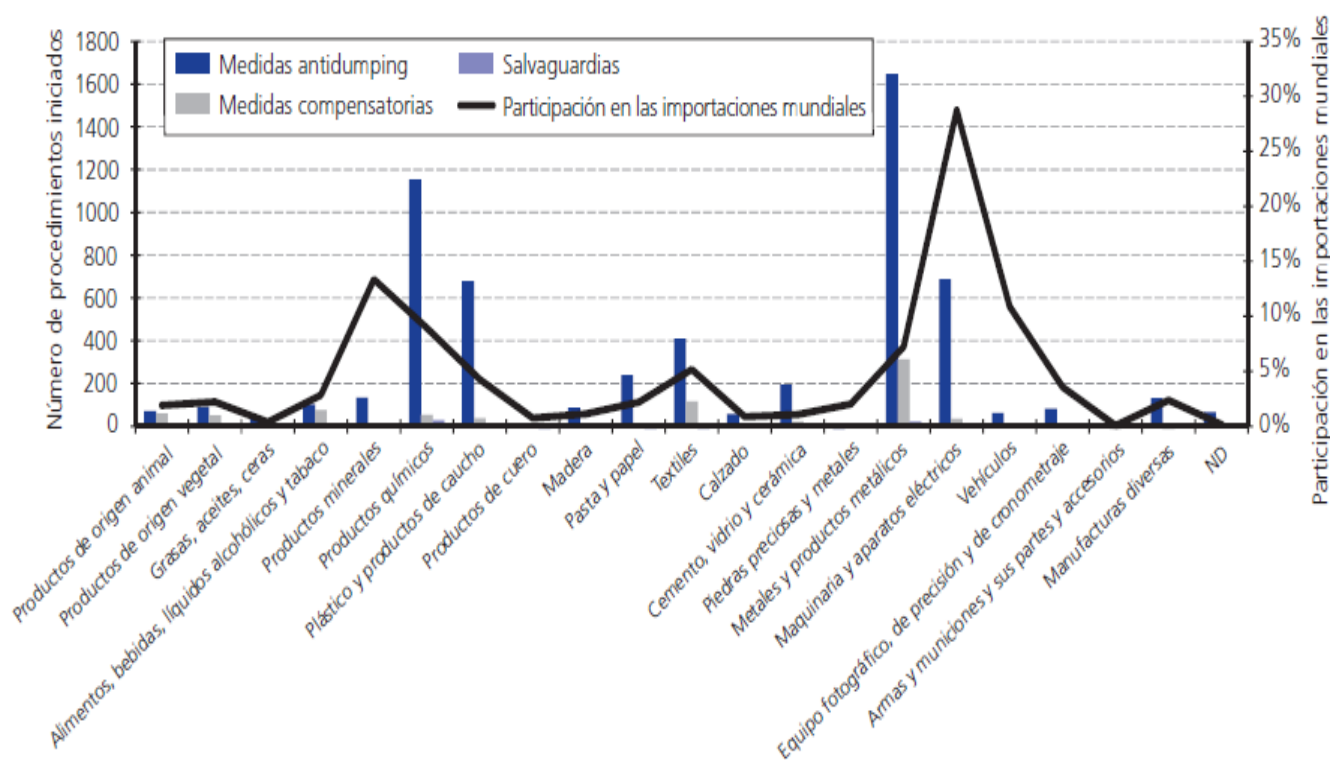
Nota: El dato correspondiente al crecimiento mundial del PIB se ha tomado de la base de datos de Perspectivas de la economía mundial (octubre del 2008) del FMI.

Fuente: Gráfico tomado de Informe sobre el comercio mundial 2009, compromisos de política comercial y medidas de contingencia. Organización Mundial del Comercio, Suiza, 2009, p. 150.

Las medidas *antidumping* se concentran en determinados sectores: metales y productos metálicos, productos químicos, plástico y productos del caucho, maquinaria y aparatos eléctricos, textiles y artículos textiles, y el rubro de cemento, vidrio y cerámica. Los metales y productos metálicos (27,6%) y los productos químicos (19,4 %) representaron casi la mitad de los procedimientos antidumping iniciados en los 29 años transcurridos entre 1979 y 2007 (ver gráfico 4.20).

¹⁷⁹ *Ibíd.*, p. 150.

Gráfico 4.20 Número de procedimientos iniciados y participación en las importaciones mundiales, por secciones del SA.



Nota: Período abarcado: 1. Medidas antidumping 1979-2007, Medidas compensatorias 1975-2007, Salvaguardas 1995-2007.

Fuente: Gráfico tomado de Informe sobre el comercio mundial 2009, compromisos de política comercial y medidas de contingencia. Organización Mundial del Comercio, Suiza, 2009, p. 153.

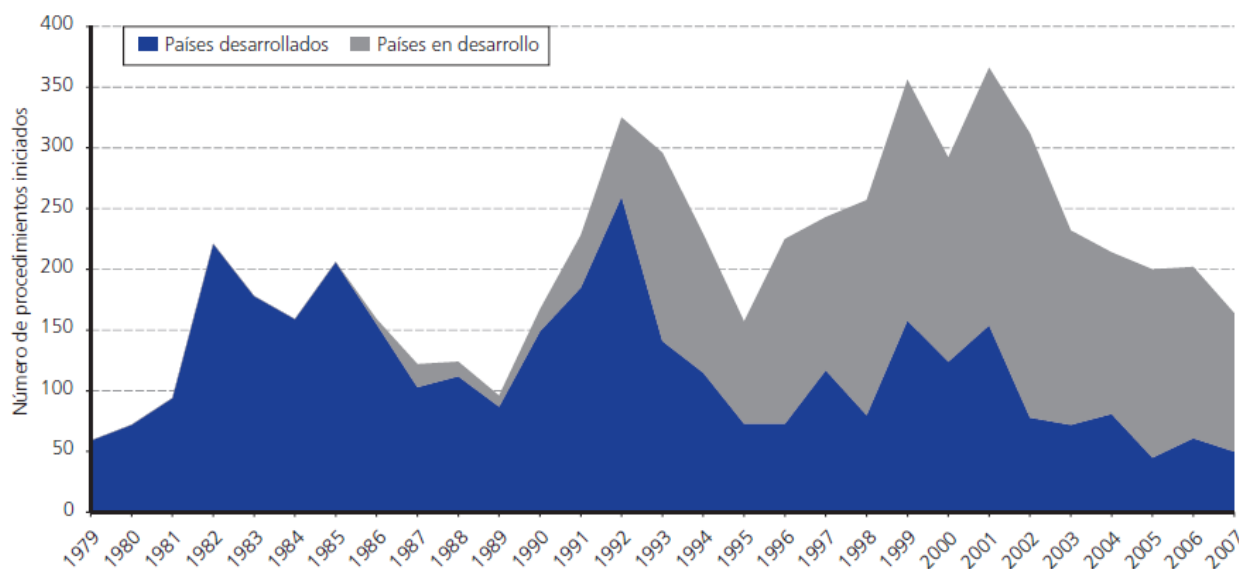
El 97% de las investigaciones *antidumping* iniciadas y el 98% de las medidas aplicadas hasta la década de 1990 correspondió a países desarrollados, principalmente Australia, Canadá, Estados Unidos de América y Estados Europeos. Empero, a partir de ese decenio, los países en desarrollo empezaron a aplicar medidas *antidumping* más frecuentemente,¹⁸⁰ este comportamiento se puede apreciar en el gráfico 4.21.

Los países en desarrollo que aplican un mayor número de medidas *antidumping* son: India, Argentina, México, Sudáfrica y Brasil. Este cambio también se presentó en los países exportadores receptores de la medida. Desde 1995 los países en desarrollo pasaron a ser objeto de más del 74% del procedimiento de investigación (anterior a esa fecha

¹⁸⁰ Desde el 1 de enero de 1995 les corresponden el 64% p de los procedimientos *antidumping* iniciados y 2/3 de las medidas *antidumping* aplicadas.

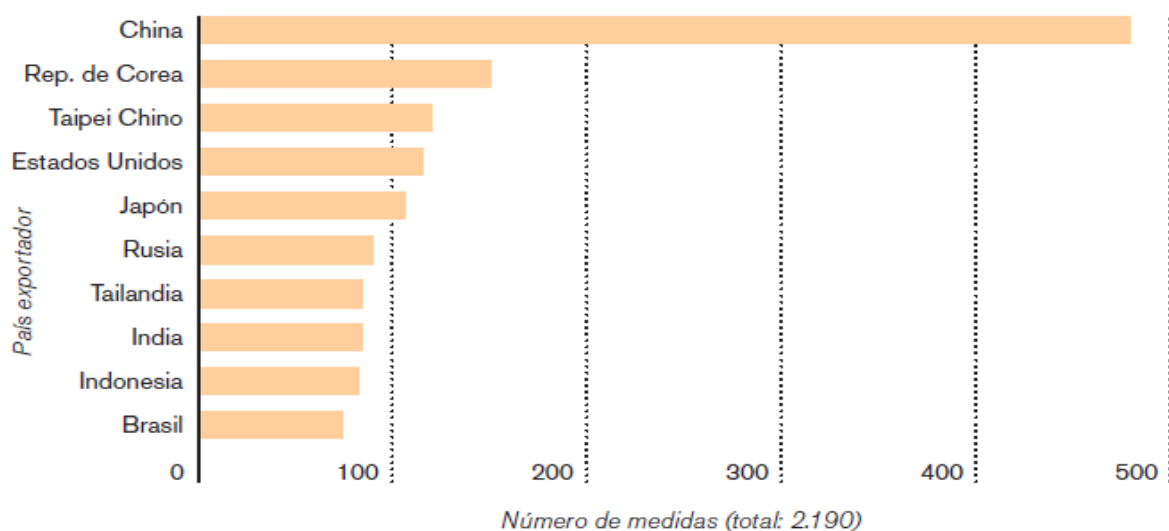
predominaban los países desarrollados). A partir de esa fecha, los países a los que mayoritariamente se les aplicó la medida son: China, República de Corea, Taipéi Chino, Indonesia y la India. Estas modificaciones en la composición internacional de la aplicación de las medidas *antidumping* se dio en razón del modelo económico de estos países asiáticos, incrementando su participación en el comercio internacional. Los gráficos 4.22 y 4.23 muestran las medidas antidumping por país exportador e importador.

Gráfico 4.21. Procedimientos antidumping iniciados, por nivel de desarrollo



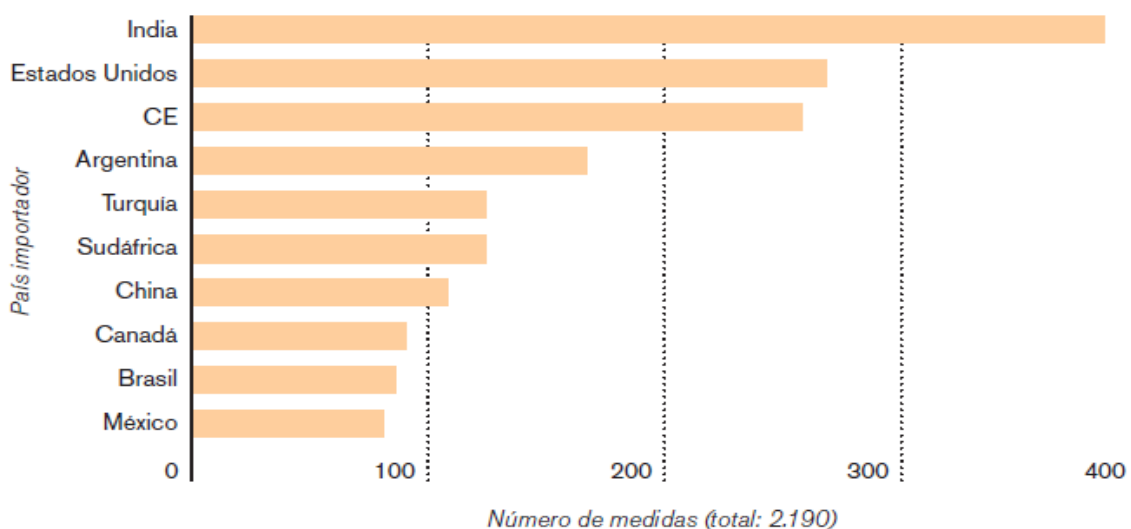
Fuente: Gráfico tomado de Informe sobre el comercio mundial 2009, compromisos de política comercial y medidas de contingencia. Organización Mundial del Comercio (2009), Suiza, p. 156.

Gráfico 4.22 Medidas *antidumping* por país exportador 1995-200



Fuente: Gráfico tomado del Informe anual 2009, Organización Mundial de Comercio, p.40.

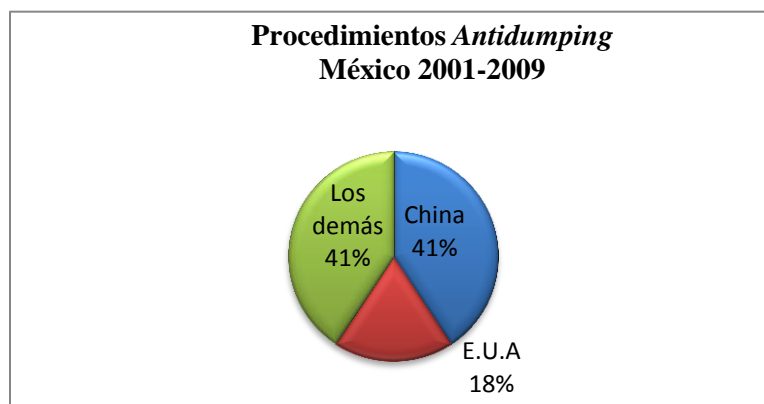
Gráfico 4.23 Medidas antidumping por país importador 1995-2008



Fuente: Gráfico tomado del *Informe anual 2009*, Organización Mundial de Comercio, p. 39.

En el caso de México, la aplicación de las medidas *antidumping* comenzó en 1987, y alcanzó su máxima expresión en cuanto al número de procedimientos iniciados en 1993. A partir de 1995, el determinante económico más importante que ha alentado el uso de medidas *antidumping* a nivel industrial en México, ha sido la variable del número de empleos.¹⁸¹ En relación al número de procedimientos *antidumping* iniciados por México, China es el origen de los productos a los cuales mayoritariamente nuestro país ha impuesto cuotas compensatorias. Ver gráfico 4.24.

Gráfico 4.24



Fuente: Elaboración propia con datos tomados de Bown, Chad P. (2009) "Global Antidumping Database," [Version 5.1, October]

¹⁸¹ Chad P. Bown (2007), *The WTO and Antidumping in Developing Countries*, Department of Economics & International Business, School Brandeis University, United States, p. 21.

Asimismo, México se encuentra dentro de los diez países que más medidas antidumping aplican a nivel mundial, en razón de la estructura productiva que posee nuestro país, lo cual nos remite a los productos presentados en el gráfico 4.20 (mercancías a las que mayores medidas *antidumping* se asignan). Asimismo, véase la tabla B del anexo del presente trabajo de tesis, observándose los tipos específicos de productos en los cuales México ha iniciado investigaciones dumping a lo largo del periodo 2001-2009.

En vista de los años de mayor uso de medidas antidumping y de los países que las aplicaron, ello avala la idea de que el recurso creciente de estas medidas después de adoptar compromisos en materia de reducciones arancelarias tiene como objetivo frenar las fuerzas contrarias a la liberalización comercial, otorgando protección temporal a los sectores sensibles. Sin la promesa política de que la industria nacional obtendría la protección que permiten los acuerdos comerciales contra la competencia desleal, la industria no habría aceptado la liberalización.¹⁸²

Las medidas antidumping vistas como instrumentos flexibles de protección temporal, ante el óptimo del libre comercio, permiten a los países que las aplican afrontar circunstancias que no se pueden proveer en el momento de la firma de un acuerdo comercial. Flexibilidades que funcionan como una cláusula de escape que mantiene la estabilidad general del sistema mundial de comercio. Esto permite a los gobiernos asumir compromisos más profundos, y reduce los costos económicos y políticos de la firma del acuerdo.

Bajo el contexto desarrollado y tomándolo en cuenta, procederemos a describir las características particulares del Acuerdo en Materia de Medidas de Remedio Comercial entre México y China, sus consecuencias para el mercado laboral, así como una ventana de oportunidades en las relaciones comerciales entre los dos países (este último punto argumentado a lo largo del capítulo 6).

¹⁸² Informe sobre el comercio mundial 2009, op. cit., p. 156.

Capítulo 5

Nuevo Acuerdo Comercial que Regula la Relación México-China

Introducción

El primero de junio de 2008 se suscribió el «Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular de China en materia de Medidas de Remedio de Comercial»¹⁸³ en la ciudad de Arequipa, Perú. Dicho acuerdo fue aprobado por el Senado de la República el 20 de junio de 2008 y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de octubre del mismo año.

El Acuerdo prevé la revocación de cuotas compensatorias contra productos chinos, y la adopción de una medida de transición aplicable a la importación de ciertas mercancías originarias de China, las cuales se eliminarán progresivamente hasta quedar totalmente anuladas el 11 de diciembre de 2011.

Estas acciones implementadas por el Acuerdo pueden tener efectos tanto positivos como negativos, dependiendo de a qué actor nos estemos refiriendo, es decir, ya sean entes estatales, productores, importadores o comercializadores, consumidores ó gobernados, cuestiones que tenemos como propósito dilucidar en el presente capítulo, obteniendo deducciones que nos permitirán esclarecer posibles estrategias de crecimiento y vinculación al desarrollo chino. Dicho en otros términos, México debe olvidarse de aquella política con la cual ve al país asiático como una “amenaza”, y empezar a forjar estructuras económicas que proporcionen los medios a partir de los cuales se fortalezca la relación de socios comerciales con beneficios mutuos.

¹⁸³ El «Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular de China en materia de Medidas de Remedio de Comercial» será denominado a lo largo de la presente investigación como «Acuerdo» para efectos de abreviación.

5.1 Negociaciones

Por decisión del 10 de noviembre de 2001, la Conferencia Ministerial de la OMC aprobó la adhesión de la República Popular de China al Acuerdo sobre la OMC en los términos y condiciones anunciados en el Protocolo de Adhesión de China, convirtiéndose el 11 de diciembre de 2001, en miembro de la Organización Mundial de Comercio, obteniendo los mismos derechos y obligaciones comerciales que todos los demás miembros. Con motivo de la adhesión del Estado asiático, México negoció una reserva con ese país, lo cual le permitió mantener cuotas compensatorias sobre diversos productos durante seis años, contados a partir del 11 de diciembre del 2001.¹⁸⁴ Dichas cuotas se adoptaron con el objeto de proteger a sectores importantes para la economía nacional, y especialmente sensibles a la competencia de productos chinos que se importan en condiciones desleales de comercio.

Después de seis años de transcurso de la reserva contenida en el «Protocolo de Adhesión de China», concluida el 11 de diciembre de 2007, diversos sectores industriales hicieron patentes los riesgos que esto representa para la estabilidad de la planta productiva mexicana y la generación de empleos en razón de que los sectores involucrados en este proceso representan el 9.5% del Producto Interno Bruto manufacturero nacional y generan más de un millón de puestos laborales.¹⁸⁵

Como consecuencia del término de la reserva, entre agosto y diciembre de 2007, la Secretaría de Economía inició procedimientos administrativos de revisión de las cuotas compensatorias que fueron reservadas en concordancia con las disposiciones pertinentes del Acuerdo sobre la OMC¹⁸⁶ con el objetivo de determinar la necesidad de mantener las medidas. Esta revisión permitió abrir un espacio de negociación con China, de otra forma México habría tenido que eliminar todas las cuotas al finalizar la reserva.

¹⁸⁴ Ver anexo 7 del Acuerdo por el que se da a conocer el «Protocolo de Adhesión de la República Popular de China a la Organización Mundial del Comercio», DOF, 15 de agosto del 2007.

¹⁸⁵ Datos tomados de Secretaría de Economía, 2008.

¹⁸⁶ Al referirnos al Acuerdo sobre la OMC, estamos hablando del “Acta Final”, firmada en Marrakech, resultado de la Ronda de Uruguay de 1994, la cual da origen a la OMC. Incluidos el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y el «Protocolo de Adhesión de China».

Con el objeto de atender las preocupaciones de los empresarios nacionales, especialmente las relacionadas con un grupo de productos identificados por los propios sectores industriales, se estableció la necesidad de contar con un plazo que les permitiera ajustarse a las nuevas condiciones de la competencia que los propios productos chinos representan.

Asimismo, China exigió certidumbre sobre la conclusión de la reserva contenida en el «Protocolo de Adhesión de China» y la eliminación de las cuotas compensatorias en una fecha precisa.

Finalmente, después de 4 exhaustivas rondas de negociación, se suscribe el 1 de junio de 2008, el «Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular de China en Materia de Medidas de Remedio Comercial», confirmándose la consumación de la vigencia de la reserva mexicana contenida en el Anexo 7 del «Protocolo de Adhesión de China», con el efecto de que nuestro país no podrá invocarla en el futuro para mantener cuotas compensatorias sobre bienes originarios de China.

5.2 Acuerdo en Materia de Medidas de Remedio Comercial entre México y China

Este «Acuerdo» entre México y China establece la revocación de todas las medidas *antidumping* mantenidas sobre bienes originarios de China (anexo 7) a más tardar el pasado 15 de octubre de 2008.

No obstante, el Acuerdo prevé una diferenciación entre las fracciones a las cuales se eliminará el pago del aprovechamiento¹⁸⁷ referido a su inmediatez. Mientras que a algunas fracciones, la mayoría, se les eliminó inmediatamente la cuota compensatoria a través de este «Acuerdo», el resto de las fracciones se encuentran sujetas a una medida de transición.

¹⁸⁷ El término “aprovechamiento” refiere a la cuota compensatoria

Medida de transición: la tasa *ad valorem* prevista en el «Acuerdo» entre México y China y establecida en el Anexo 1 del presente «Acuerdo», es un aprovechamiento en términos de lo dispuesto por el artículo 3 del Código Fiscal de la Federación.¹⁸⁸

La medida de transición tiene como objetivo proporcionar a la industria nacional un periodo de tiempo, en el cual debe desarrollar sistemas productivos y comerciales más competitivos que le permitan contender con las capacidades de la industria china en condiciones de eliminación total de las cuotas compensatorias.

La medida de transición implica una eliminación progresiva de la cuota compensatoria hasta su total supresión en fecha 11 de diciembre de 2011 (véase gráfico 5.1). Sin embargo, las mercancías sujetas a este régimen, no podrán ser parte de ningún procedimiento de investigación para la aplicación de medidas comerciales de contingencia durante los cuatro años de duración de la medida de transición.

Gráfico 5.1

Medida de Transición, eliminación progresiva del aprovechamiento.



Fuente: Elaboración propia con datos del «Acuerdo por el que se implementa una medida de transición temporal sobre las importaciones de diversas mercancías originarias de la República Popular de China», DOF del 14 de octubre del 2008.

¹⁸⁸ Artículo 1 del Acuerdo por el que se implementa una medida de transición temporal sobre las importaciones de diversas mercancías originarias de la República Popular de China, DOF, del 14 de octubre del 2008.

Esto último se refiere a la cláusula de paz entablada entre los gobiernos de México y China, lo cual significa un juego suma cero,¹⁸⁹ por un lado México gana un periodo de transición, pero por el otro, pierde la posibilidad de realizar procedimientos en materia de *antidumping* para los productos enmarcados en esta circunstancia. Siendo que como hemos observado en el capítulo anterior de la presente investigación, China es el país exportador que mayoritariamente se ve inmerso en investigaciones de prácticas desleales, y no sólo en la relación bilateral entre este país asiático y el nuestro, sino también a nivel mundial. Cuestiones que podrían conllevar serios efectos para México.

En tanto nuestro país no modifique ciertas estructuras productivas, no podrá cambiar el tono de la relación comercial, y considerar a este país asiático como nuestro socio y aliado a lo largo de las relaciones económicas, políticas y sociales con el resto del mundo.

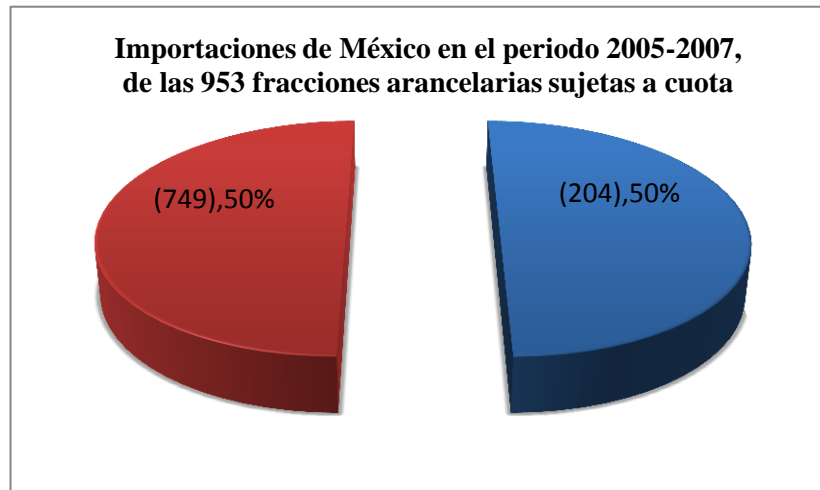
5.2.1 Fracciones Arancelarias

Como se ha indicado, las fracciones arancelarias han sido divididas en torno a la fragilidad de ciertas industrias nacionales, para la eliminación del aprovechamiento correspondiente, derivado de la cuota compensatoria.

En total se prevé la eliminación de las cuotas compensatorias de 953 fracciones arancelarias, de éstas, 204 fracciones se encuentran dentro del régimen de transición. Empero, ¿qué significan estas 204 fracciones y las restantes 749 en relación con el comercio bilateral entre estos dos países? Ambas representaron que a través de ellas se realizó el 100% de las importaciones de México desde China en el periodo 2005-2007 y vistas por separado: el 50% de dichas importaciones se hizo vía 204 fracciones y el restante 50% se llevó a cabo a través de las otras 749 fracciones como se observa en el gráfico 5.2.

¹⁸⁹ Un **juego de suma cero** es todo aquel proceso social modelable mediante un juego en el que las ganancias de cualquier actor sólo pueden producirse a costa de un total de pérdidas idénticas en el balance conjunto del resto de los actores. Si sumamos ganancias y pérdidas de todos los jugadores el resultado será por tanto cero, de ahí el nombre.

Gráfico 5.2

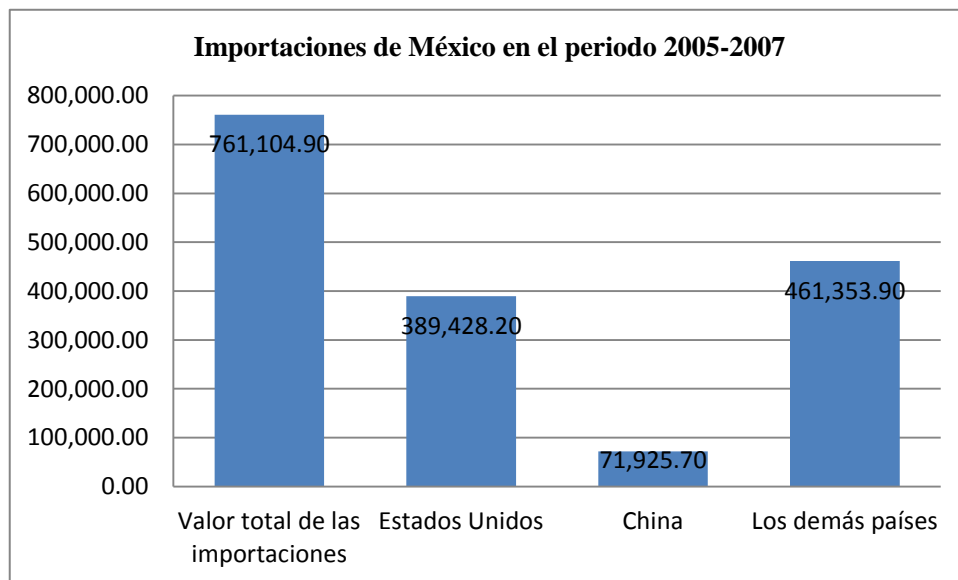


Fuente: Datos de Secretaría de Economía

Los números indicados entre paréntesis reflejan la diferenciación entre las cuotas referidas en el Acuerdo.

Las importaciones de México en el periodo 2005-2007 sumaron un total de 761,104.90 millones de dólares y un promedio anual de 253,701.6 millones de dólares, de los cuales, el 9.5% representan las importaciones provenientes de China (Véase gráfico 5.3).

Gráfico 5.3



Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía
(millones de dólares)

Por otro lado, las importaciones a través de las 953 fracciones con cuota compensatoria sumaron en promedio 7,302 millones de dólares entre 2005-2007 (2.88% del total de importaciones en el mismo periodo), de este monto, sólo el 13.3% son originarias de China (0.4% del total de importaciones en el mismo periodo). Cantidades mínimas en comparación con el total de las importaciones.

5.2.2 Fracciones arancelarias en periodo de transición

En el gráfico 5.2, mostramos que el 50% del total de las importaciones representadas en las 953 fracciones arancelarias, en términos de volúmenes de comercio, figuran dentro de las mercancías clasificadas en 204 fracciones, las cuales se encuentran incluidas en el marco de la medida de transición. Esto significa que se está proporcionando tiempo al 50% de la industria personificada dentro del total de las 953 fracciones arancelarias, con objeto de innovar y aumentar la competitividad de la planta productiva nacional.

En el cuadro 5.1 se contemplan las fracciones arancelarias que quedan sujetas a la medida de transición, mismas que se ubican en los siguientes sectores: textil-confección, calzado, juguetes, productos químicos, bicicletas, válvulas, electrodomésticos, cerraduras y candados, herramientas, carriolas, transformadores, balastos, velas, lápices y encendedores.¹⁹⁰

Cuadro 5.1

Medida de Transición

Mercancía	Número de Fracciones Arancelarias	Medida			
		2008	2009	2010	2011
Prendas de vestir	121	140%	130%	120%	80%
Hilados y tejidos	5	110%	100%	90%	80%

¹⁹⁰ Acuerdo por el que se implementa una medida de transición temporal sobre las importaciones de diversas mercancías originarias de la República Popular de China, DOF del 14 de octubre del 2008.

Calzado	26	100%	95%	90%	70%
Juguetes	13	100%	87.5%	75%	50%
Productos químicos	5	90%	85%	80%	75%
Bicicletas	2	80%	75%	70%	65%
Válvulas	8	118%	113%	108%	80%
Electrodomésticos	6	80%	75%	70%	65%
Cerraduras y candados	1	100%	90%	80%	70%
Herramientas especiales	5	120%	100%	80%	60%
Herramientas	2	100%	80%	60%	50%
Cariolas	1	60%	55%	50%	45%
Transformadores	1	100%	80%	60%	50%
Balastos	5	129%	129%	129%	129%
Velas	1	103%	103%	103%	103%
Lápices	1	350%	300%	275%	250%
Encendedores	1	0.1232 dólares	0.1200 dólares	0.1150 dólares	0.1100 dólares

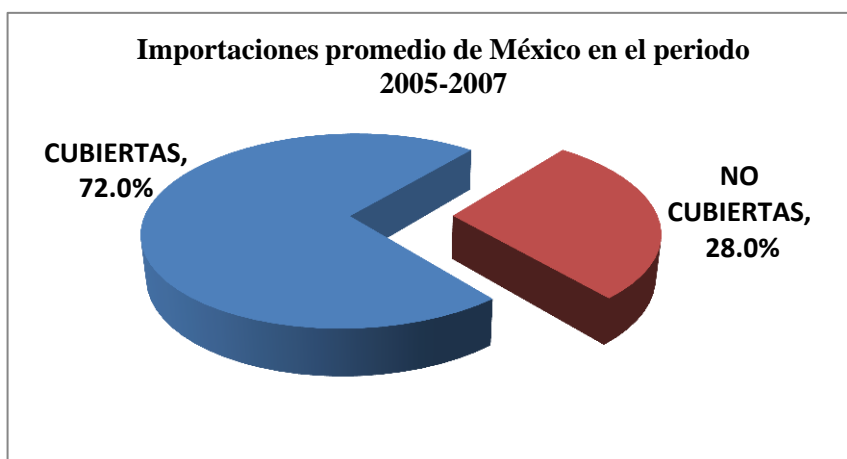
Fuente: Secretaría de Economía

En el cuadro 5.1 primordialmente se destaca el sector textil y confección, ya que el 85% de las fracciones sujetas a cuota compensatoria corresponden a éstos. En coordinación con la industria se determinó incluir en la negociación 121 fracciones de productos confeccionados y 5 textiles. Se privilegió a la confección por ser el eslabón final de la cadena productiva, de forma que los beneficios se distribuyan en cascada hacia los demás eslabones.

En total en el sector textil existían 415 fracciones sujetas a cuota compensatoria, con una cuota *ad valorem* entre 379% a 533%, de las cuales, 121 son cubiertas por la medida de transición y representan más del 70% de las importaciones como se muestra en el gráfico 5.4.

Gráfico 5.4

Prendas de Vestir



Fuente: Datos de Secretaría de Economía

En el sector confección existían 391 fracciones sujetas a cuota compensatoria con una cuota *ad valorem* de 501%, de las cuales 5 fracciones son cubiertas por la medida de transición y representan el 5% de las importaciones. (Véase gráfico 5.5).

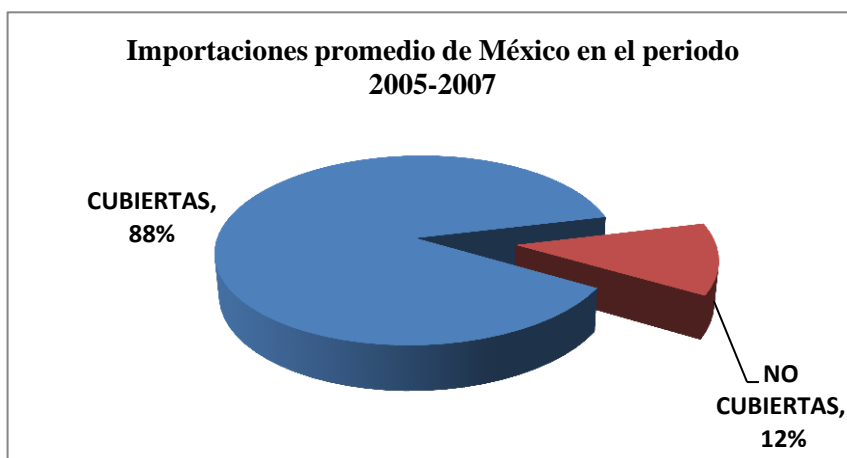
Gráfico 5.5
Hilados y Tejidos



Fuente: Datos de Secretaría de Economía

En el sector de calzado existían 57 fracciones sujetas a cuota compensatoria con una cuota *ad valorem* entre 232% a 1105%, de las cuales 26 fracciones son cubiertas por la medida de transición y representan más del 85% de las importaciones, ver gráfico 5.6.

Gráfico 5.6
Calzado

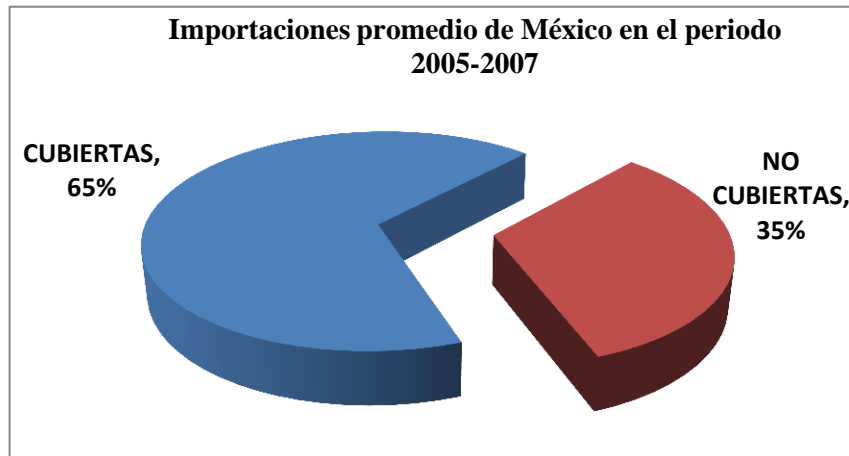


Fuente: Datos de Secretaría de Economía

En el sector de juguetes existían 21 fracciones sujetas a cuota compensatoria con una cuota *ad valorem* del 351%, de las cuales 13 fracciones son cubiertas por la medida de transición y representan el 65% de las importaciones, véase gráfico 5.7.

Gráfico 5.7

Juguetes

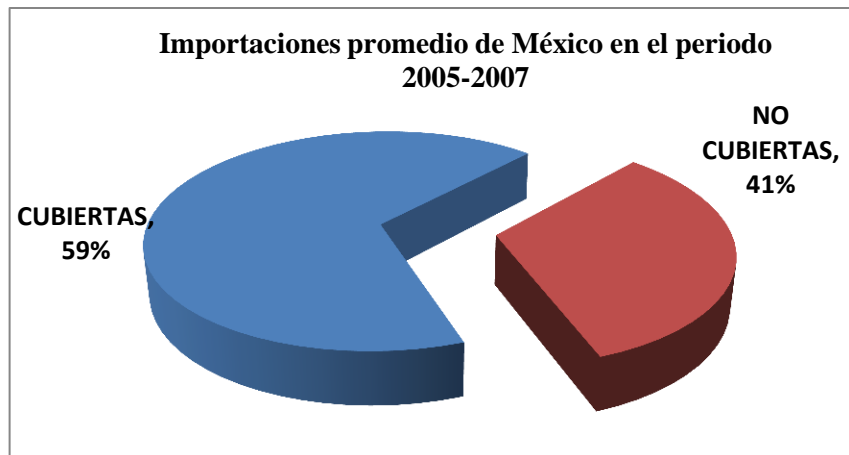


Fuente: Datos de Secretaría de Economía

Por lo que respecta a los productos químicos, las fracciones que se encontraban sujetas a cuota compensatoria son 11, de las cuales 5 se establecieron en régimen de medida de transición, representando el 59% de las importaciones en el periodo señalado en el gráfico 5.8. La cuota vigente que tenían esta clase de productos antes del acuerdo era de 208.81%.

Gráfico 5.8

Productos Químicos



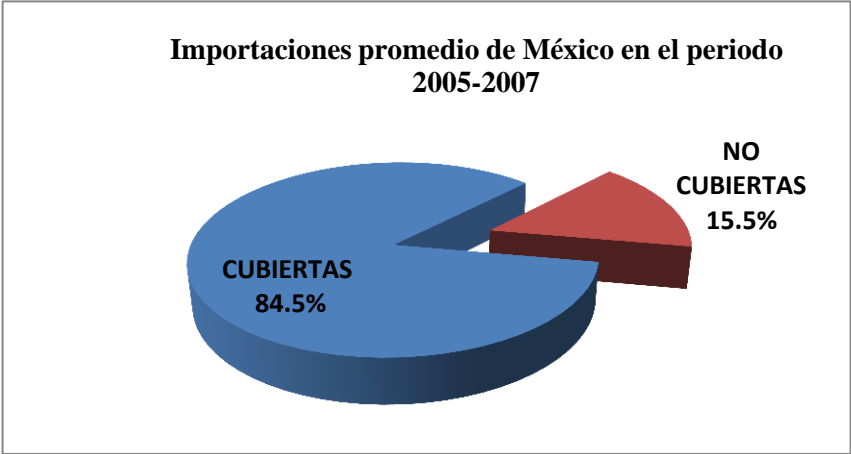
Fuente: Datos de Secretaría de Economía

De las 5 fracciones en las que se tenía que pagar el aprovechamiento para la importación de bicicletas, 2 son cubiertas por la medida de transición, abarcando más del 84% de las importaciones de este producto en el periodo 2005-2007 como muestra el gráfico 5.9. Antes

de la eliminación de las cuotas, éstas se encontraban en promedio con una cuota *ad valorem* de 144%.

Gráfico 5.9

Bicicletas

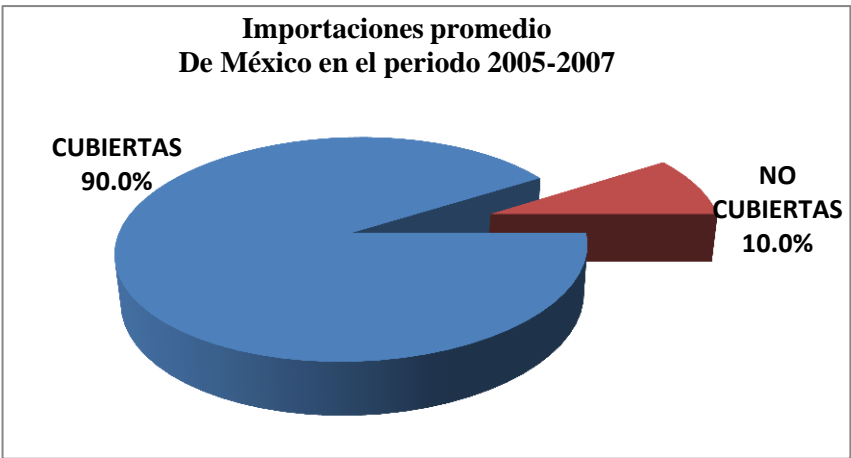


Fuente: Datos de Secretaría de Economía

Las fracciones que estaban sujetas a cuota compensatoria, respecto a las válvulas son 9, las cuales tenían una cuota *ad valorem* de 125.96%. Las fracciones cubiertas con la medida de transición son 8, mismas que representan el 90% de las importaciones de este tipo de mercancías en el periodo referido en el gráfico 5.10.

Gráfico 5.10

Válvulas



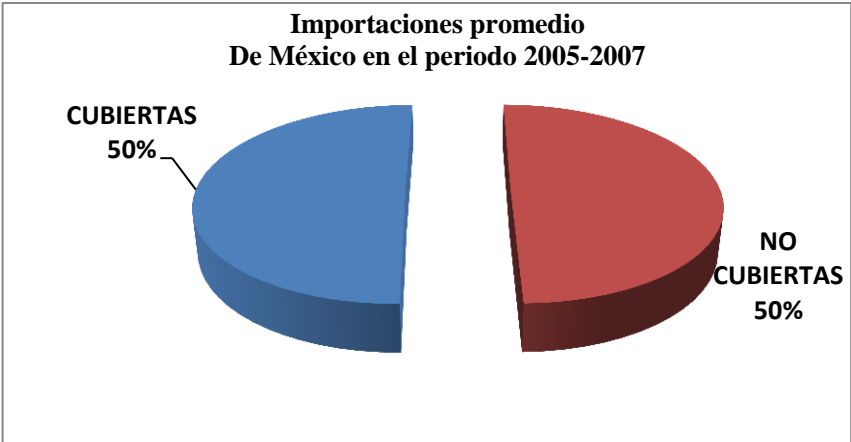
Fuente: Datos de Secretaría de Economía

En el rubro de electrodomésticos, las fracciones a las cuales se tenía que pagar la cuota compensatoria eran 8 y, poseían una cuota *ad valorem* de 129%. Las fracciones cubiertas

por la medida de transición son 6, representando el 50% de las importaciones de este tipo de productos en el periodo referido. Ver gráfico 5.11.

Gráfico 5.11

Electrodomésticos

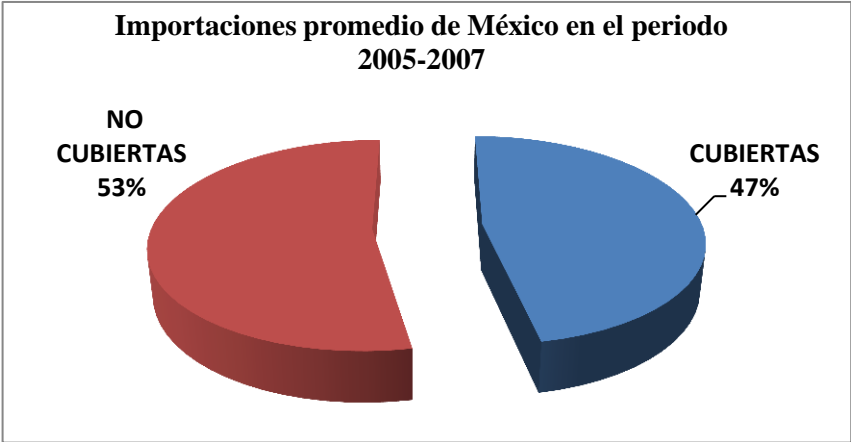


Fuente: Datos de Secretaría de Economía

Las fracciones sujetas a cuota compensatoria en relación a los productos de cerraduras y candados eran 2 (cuota *ad valorem* de 236%). Solo se cubre una fracción con la medida de transición, la cual asciende al 47% de las importaciones de estas mercancías como se aprecia el gráfico 5.12.

Gráfico 5.12

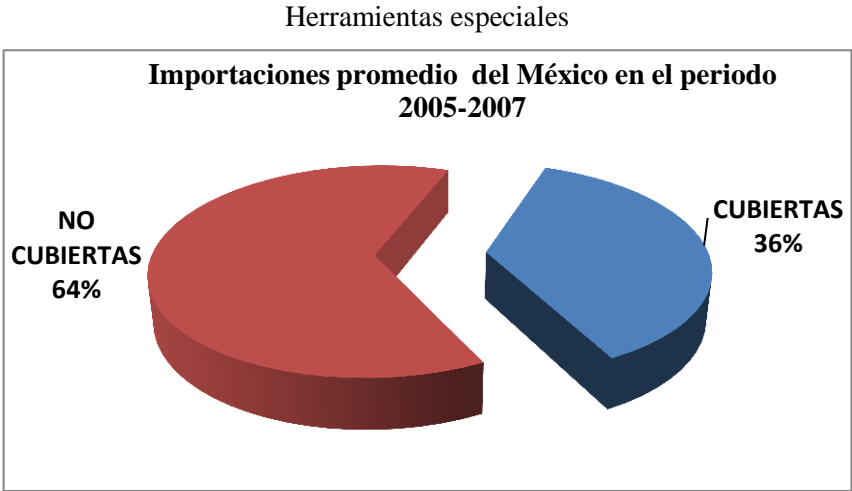
Cerraduras y candados



Fuente: Datos de Secretaría de Economía

Respecto de las herramientas especiales, las fracciones que se encontraban sujetas a cuota eran 9, con una cuota *ad valorem* de 312%. Se cubren 5 fracciones con la medida, representando el 36% de las importaciones de este tipo de productos, véase gráfico 5.13.

Gráfico 5.13



Fuente: Datos de Secretaría de Economía

Las fracciones en relación con las herramientas que tenían cuota compensatoria eran 15 (cuota *ad valorem* del 312%), de las cuales, dos fueron establecidas bajo el régimen de la medida de transición. Abarcando el 2% de las importaciones de este tipo de mercancías en el periodo referido en el gráfico 5.14.

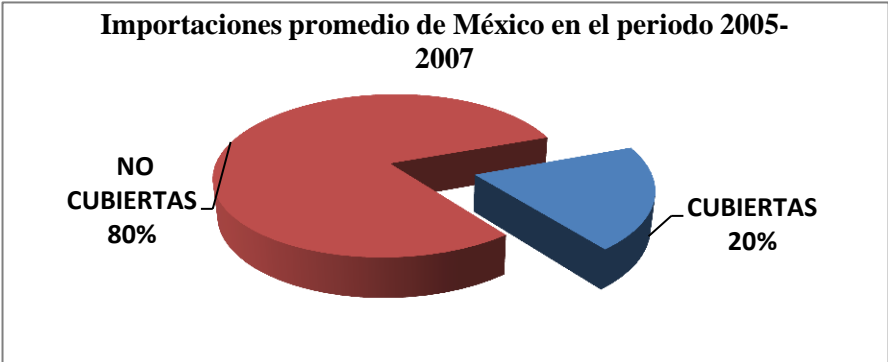
Gráfico 5.14



Fuente: Datos de Secretaría de Economía

Solo una fracción se encontraba sujeta al pago del aprovechamiento en relación a las carriolas, con una cuota *ad valorem* del 105.84%. Esta fracción es cubierta con la medida, sin embargo, por las especificaciones contenidas en el Acuerdo¹⁹¹, sólo representa el 82% de las importaciones promedio como es presentado el gráfico 5.15.

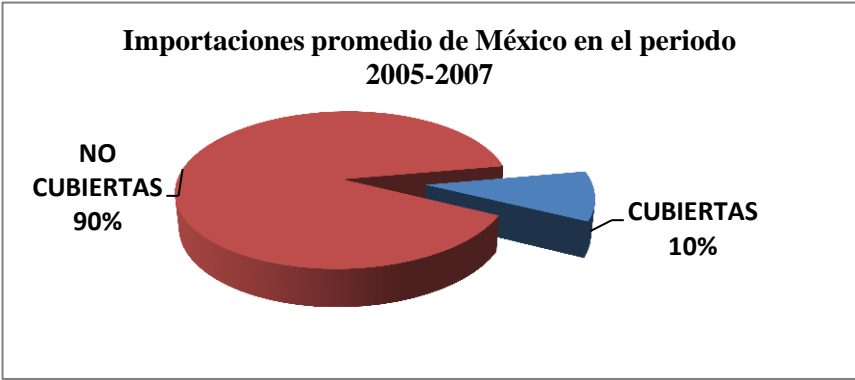
Gráfico 5.15
Carriolas



Fuente: Datos de Secretaría de Economía

En torno a los transformadores, sólo una fracción es cubierta por la medida de transición, conteniendo especificaciones en el Acuerdo respecto a ésta¹⁹², y abarcando el 90% de las importaciones de este tipo de mercancías en el periodo referido, véase el gráfico 5.16.

Gráfico 5.16
Transformadores



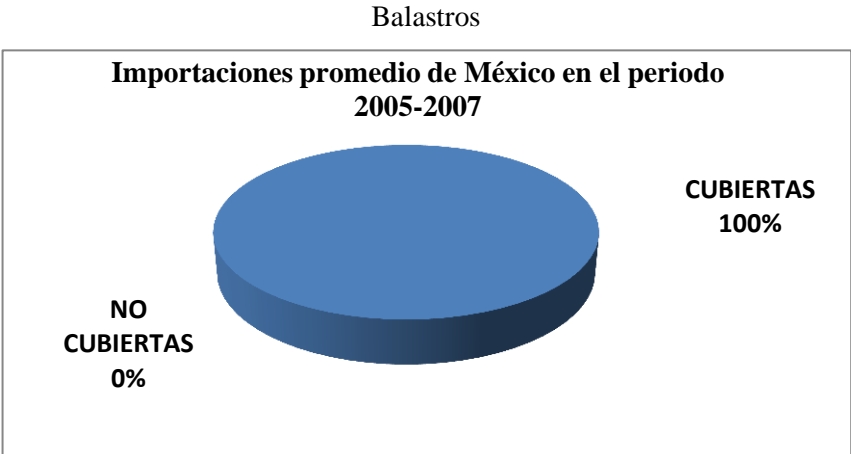
Fuente: Datos de Secretaría de Economía

¹⁹¹ Quedan incluidos los coches, sillas y vehículos similares para transporte de niños excepto: para gemelos, carriolas-mochila para cargar al bebé en la espalda y que cuentan con dos ruedas, multiusos que además de ser carriola cuentan con funciones de porta-bebé y auto-asiento, de tres puntos de apoyo dados por tres ejes pero que pueden contar con tres o incluso cuatro llantas, de armazón de aluminio, de tipo sombrilla o tipo no sombrilla.

¹⁹² Quedan cubiertos en el Acuerdo los transformadores de distribución monofásicos o trifásicos de capacidad superior a 16 kilovatios (kVA) pero inferior o igual a 400 kVA.

Respecto a los balastos, las 5 fracciones con cuotas compensatorias son cubiertas por la medida de transición. Iniciando con una cuota *ad valorem* del 129%, hasta quedar eliminada progresivamente en 2011. Véase gráfico 5.17.

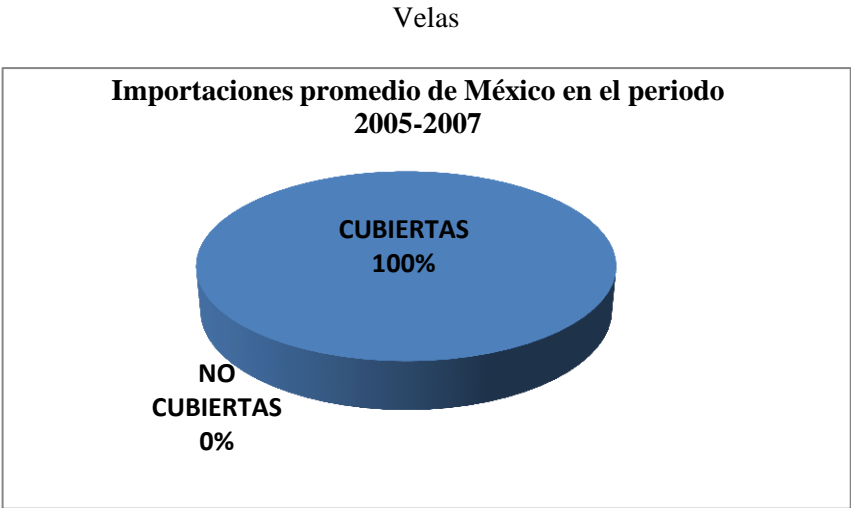
Gráfico 5.17



Fuente: Datos de Secretaría de Economía

Asimismo, la única fracción sujeta a cuota compensatoria para las velas, es cubierta por la medida de transición. Empezando con una cuota *ad valorem* del 103%.

Gráfico 5.18

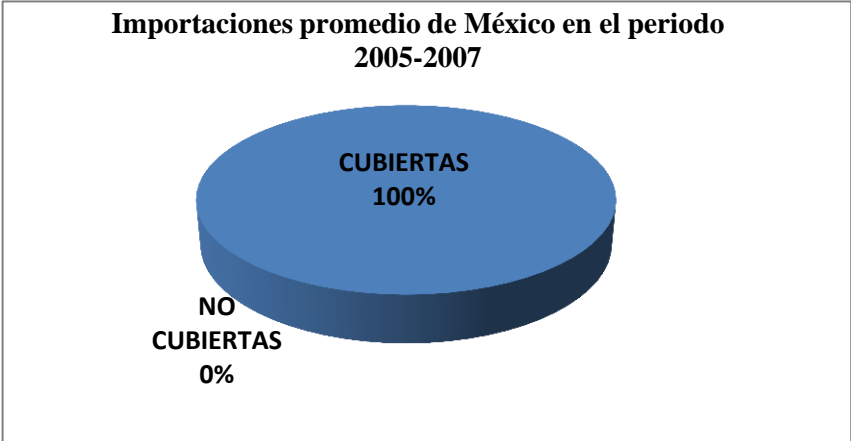


Fuente: Datos de Secretaría de Economía

En relación a los lápices, la única fracción con cuota compensatoria se encuentra sujeta a la medida de transición. Abarcando, por ende, el 100% de las importaciones de este producto arranca con una cuota *ad valorem* del 451%, y es disminuida progresivamente, hasta quedar eliminada en 2011.

Gráfico 5.19

Lápices

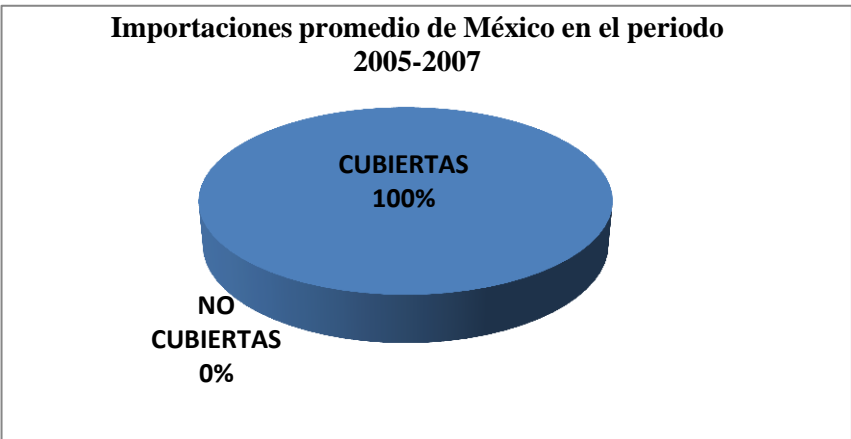


Fuente: Datos de Secretaría de Economía

Sólo existe una fracción sujeta a cuota compensatoria para la importación de encendedores, estando sujeta a la medida. Inicia con una cuota específica de 0.1232 dólares, y es disminuida cada año.

Gráfico 5.20

Encendedores



Fuente: Datos de Secretaría de Economía

Hemos de especificar que en el caso de los juguetes existe una excepción, implementada a través de certificados de cupo libre de medida, expedidos por la Secretaría de Economía. Los cuales se asignarán conforme a los lineamientos que la Secretaría de Economía exige en el “Acuerdo por el que se dan a conocer los lineamientos para la asignación del cupo libre de medida de transición”. El monto libre de medida de transición es de 185 millones de dólares, incrementables en un 5% anual, contados a partir del 19 de diciembre de 2008.

Gráfico 5.21

Excepciones

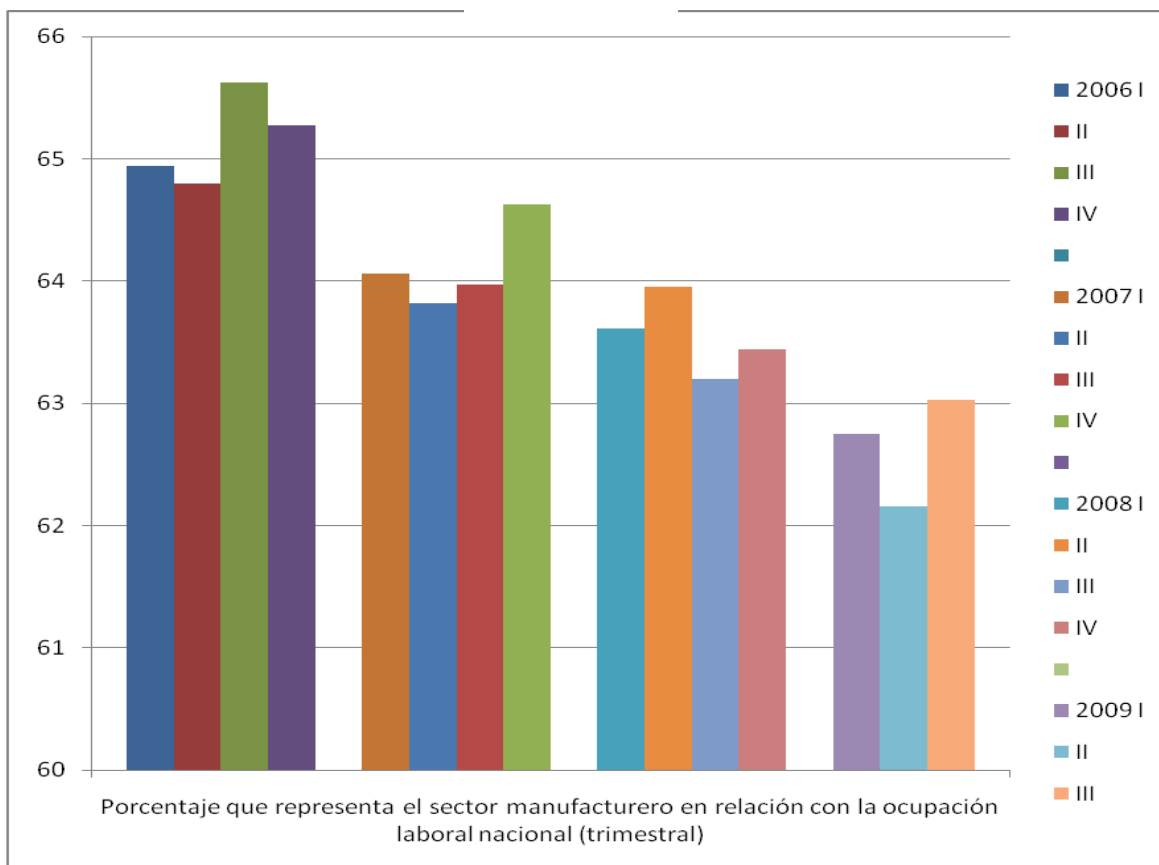


5.3 Impacto en el sector laboral

No hay duda de que las importaciones referidas a estas fracciones arancelarias contenidas en el Acuerdo entre estos dos países, provenientes de China, no representan un importante porcentaje del total de las importaciones de México. No obstante hemos de tomar en cuenta lo que esto significa dentro del ámbito laboral en México.

El sector manufacturero es el principal rubro de creación de empleos en México, no obstante, en los últimos años esta variable ha caído, en razón del aumento de las importaciones de este tipo de productos y la disminución del intercambio comercial internacional a causa de la crisis mundial, aumentando el porcentaje de participación del sector servicios y construcción en el entorno laboral. Estos cambios se muestran en los gráficos 5.22 y 5.23.

Gráfico 5.22



Fuente: INEGI

Gráfico 5.23

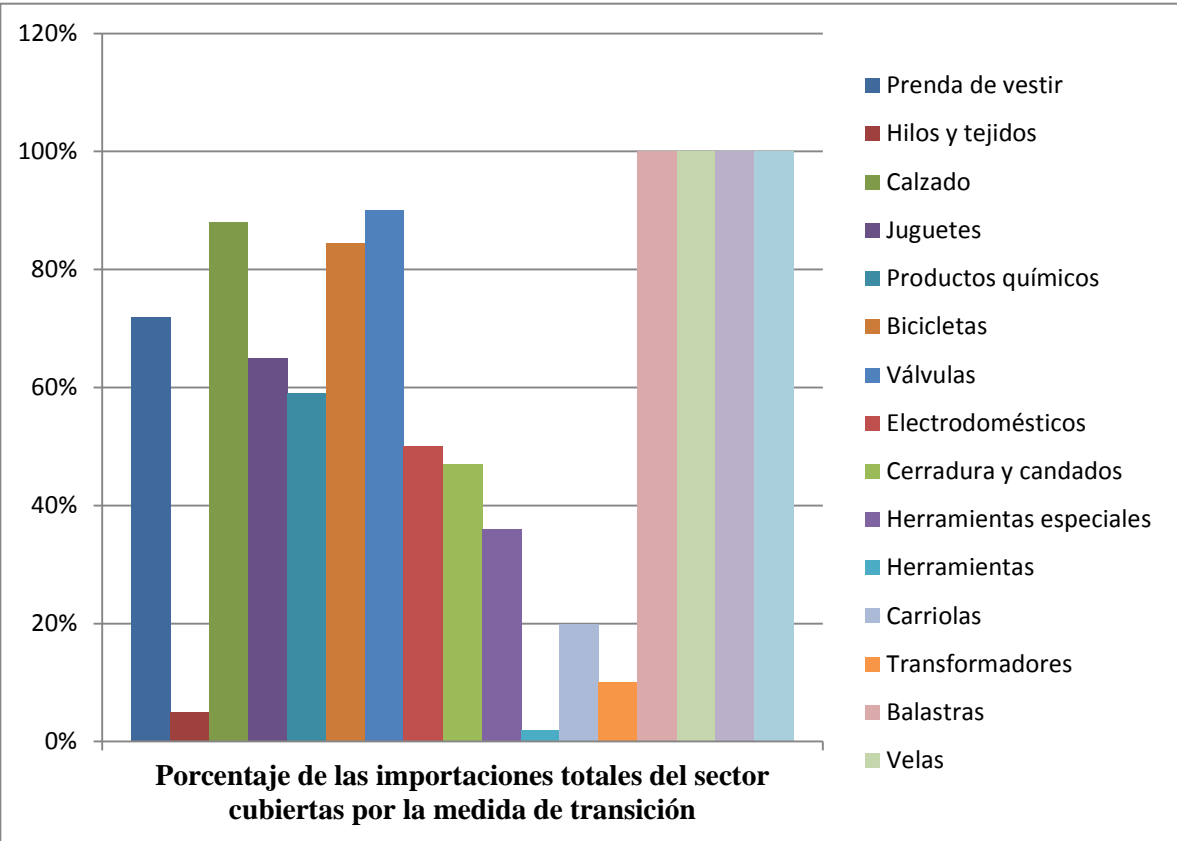


Fuente: INEGI

Cuestiones que se reflejan en la estructura industrial de nuestro país. En otras palabras, importamos y exportamos mercancías semejantes, además de que los productos que fabricamos tienen un alto grado de similitud con los procedentes de China. Lo cual afecta, en este sentido, al mercado laboral mexicano.

Como podemos observar en el siguiente gráfico 5.24, la mayoría de los sectores sensibles para México se encuentran de una u otra forma protegidas por la medida de transición. Sin embargo, debemos considerar que esta medida dura sólo cuatro años, durante los cuales la industria mexicana debe invertir en el mejoramiento de su productividad, con el objeto de aumentar la competitividad de las empresas nacionales. En este sentido, realizaremos anotaciones más precisas respecto al presente tema, en el apartado de conclusiones del capítulo 6, conjuntándolo con otras variables de distinta índole y elementos teórico económicos explicitados en el capítulo 1.

Gráfico 5.24



Fuente: Datos de Secretaría de Economía, importaciones promedio en el periodo 2005-2007.

Capítulo 6

Construcción de Estrategias Eficientes en las Nuevas Relaciones México-China

Propuestas en Materia de Política Económica

Las relaciones Internacionales con China representan en la actualidad para México una oportunidad y nuevos retos para la política de comercio exterior ya que el desarrollo de la economía de ambas partes, tienen el carácter de complementariedad, si se incrementaran este tipo de relaciones ayudará a impulsar y ampliar aún más los términos de cooperación, creando un modelo de beneficios y éxitos mutuos mediante un mecanismo eficiente y armonioso a favor del comercio y la cooperación económica, produciendo influencias significativas y positivas para mejorar sus relaciones económicas combinando las políticas de garantías de los gobiernos aprovechando bien sus propias ventajas comparativas y llegando finalmente a compartir los beneficios del desarrollo económico, bajo el proceso inevitable de la globalización económica.

México tiene la necesidad de desplegar esfuerzos, para fortalecer los vínculos comerciales y las relaciones estratégicas internacionales con China, buscando una mayor complementación productiva que permita un replanteamiento de las estrategias comerciales y desde luego una profunda revisión de las bases en las que sostiene su competitividad, permitiendo revalorar el potencial a largo plazo de las relaciones económicas y comerciales entre ambos países, estos son los desafíos a los que la política de comercio exterior que México tiene que responder.

6.1 Competitividad

La competencia de las empresas en los ámbitos tanto nacionales como internacionales, insertados en una dinámica de globalización, se ha expresado en flujos de bienes y capitales en busca de mercados que tienen intensa competencia a través de la diferenciación de productos, alianzas estratégicas, flexibilidad laboral, infraestructura física y logística, el ambiente de negocios y, sobre todo, la importancia del desarrollo tecnológico (incluyendo el capital intelectual) en procesos productivos como en las mercancías fabricadas.

La competitividad puede ser definida como:

(...) la habilidad para competir en mercados por bienes o servicios se basa en una combinación de precio y calidad. Con igual calidad y con una reputación establecida, los proveedores son competitivos sólo si sus precios son tan bajos como los de sus rivales. (...) Similares proposiciones aplican para las exportaciones de un país¹⁹³.

El concepto de competitividad, además de introducir elementos de costos de producción y productividad, el debate ha adicionado aspectos como acciones gubernamentales y marcos institucionales, plasmados en la política económica de un Estado. A partir de éste último punto, es que salen a discusión propuestas sobre prácticas y alcances de política económica adecuados para mejorar la competitividad.

Para analizar el nivel de competitividad y el desempeño comercial diferenciado de los países de México y China tendremos en cuenta los siguientes factores:

- El tipo de políticas de apertura de mercados, su tiempo y secuencia;
- Los hábitos y prácticas tradicionales de las empresas nacionales respecto de la competencia e innovación, así como el acceso de las empresas locales mediante redes de innovación a nuevas capacidades tecnológicas y financiamiento;
- Cambios en tecnología y en las condiciones de competencia que alteren el conjunto de oportunidades de las empresas.

6.1.1 Competitividad: México-China.

Existen distintas metodologías para calcular el nivel de competitividad de un país, no obstante, para efectos del presente estudio utilizaremos los reportes anuales sobre competitividad internacional del Foro Económico Mundial. Por ser éstos últimos de importante relevancia adquirida a través de una difusión en medios de comunicación, en la confianza en el cuerpo de asesores que propusieron las mediciones, así como por el interés

¹⁹³ Black, John (1997), *Oxford Dictionary of Economics*, U.K., Oxford University Press, p. 185

de los países por ser participantes activos en el mercado internacional y atraer inversión extranjera directa (IED)¹⁹⁴.

En el cuadro 6.1 se muestran los resultados de las posiciones obtenidas por los países, considerándose en términos históricos las primeras cinco posiciones, así como México y China en lo que respecta al índice global de competitividad. Se observa una disminución gradual en la competitividad mexicana, catorce posiciones en 2006-2010, y por el contrario un efecto de aumento en la competitividad de China en el mismo periodo, en que escaló ocho posiciones.

Cuadro 6.1. **Índice Global de Competitividad (Posiciones)**

País	2006	2007	2008	2009	2010
E.U.A.	1	1	1	2	4
Suiza	2	2	2	1	1
Dinamarca	3	3	3	5	9
Suecia	9	4	4	4	2
Singapur	8	7	5	3	3
China	35	34	30	29	27
México	52	52	60	60	66

Fuente: World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report 2007-2008, 2008-2009, 2009-2010, 2010-2011*.

Desglosando la composición total del índice de competitividad por categorías, ver cuadro 6.2, observamos que en todas ellas, China posee una mejor posición (brecha considerable).

¹⁹⁴ Correa, Gabriela (coord.), (2009), *Competencia de Productos de México y China en el mercado de Estados Unidos*, México, Miguel Ángel Porrúa, p. 36.

Cuadro 6.2. **Pilares de Competitividad 2010**

País	Requerimientos básicos				Mejoradores de la eficiencia						Factores de Innovación	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
México	106	75	28	70	79	96	120	96	71	12	67	78
China	49	50	4	37	60	43	38	57	78	2	41	26

Fuente: World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report 2010-2011*.

Requerimientos básicos: 1. Instituciones; 2. Infraestructura; 3. Estabilidad macroeconómica; 4. Salud y educación primaria. **Mejoramiento de la eficiencia:** 5. Educación superior y capacitación; 6. Eficiencia de mercado de bienes; 7. Eficiencia de mercado de trabajo; 8. Sofisticación de mercados financieros; 9. Disposición Tecnológica; 10. Tamaño de mercado. **Factores de innovación:** 11. Sofisticación de negocios; 12. Innovación.

Asimismo, el reporte del WEF destaca como grandes retos a vencer por parte del Estado mexicano: flexibilidad del mercado laboral, calidad de la educación, creación de infraestructura, falta de confianza en las instituciones, la inseguridad y la violencia, y la vulnerabilidad al exterior por su alta asociación con la economía de Estados Unidos, viéndose reflejado por el impacto de la crisis en nuestro país.

En el caso de China, de acuerdo a un estudio, la base del éxito de su competitividad se debe a factores como: bajo costo de mano de obra y un tipo de cambio subvaluado principalmente; pero se agregan elementos como políticas fiscales promotoras de exportaciones, atracción de IED y, particularmente, las formas de asociación empresarial de capitales extranjeros y nacionales para la producción (transferencia de métodos y tecnología), que han brindado a China ventajas adicionales¹⁹⁵.

Sin duda, el desempeño de la competitividad mexicana se ha ido deteriorando a lo largo del tiempo, y con ello su economía. No obstante, qué estrategias diferenciadas ha llevado a cabo China en las últimas décadas que le han permitido potencializar su crecimiento

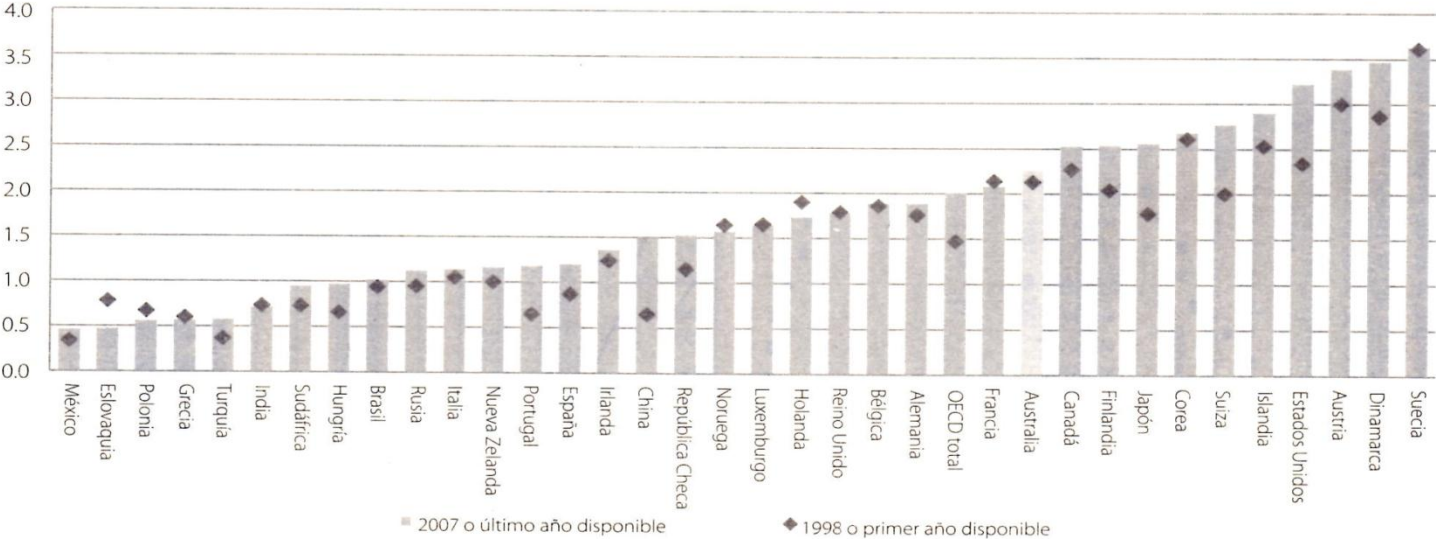
¹⁹⁵ Adams, F. Gerard, Byron Gangnes y Yochanan Shachmurove (2009), "Why Is China So Competitive?", en Gabriela Correa (coord.), *Competencia de Productos de México y China en el mercado de Estados Unidos*, México, Miguel Ángel Porrúa, p. 36.

económico, siendo que este país asiático en los comienzos de la elaboración de su proyecto de Estado retomó ciertas políticas implementadas en nuestro país.

6.1.2 Innovación y crecimiento económico.

La innovación es un mecanismo detonador del crecimiento económico, afirmación que no sólo es reiterada por instituciones internacionales como la OCDE, sino por varios estudios que se han realizado en los últimos años¹⁹⁶. En el periodo 1998-2007 el crecimiento de la inversión en investigación y desarrollo en China ha sido de aproximadamente del 120%, mientras que en México ha logrado un crecimiento de tan sólo el 40% en el mismo periodo. El gráfico 6.1 nos muestra que el porcentaje de gasto del PIB en investigación y desarrollo en México es de 0.5%, diferencia contrastante con la cifra de China, 1.5%. Dato último que hemos de denotar representa apenas el 50% del porcentaje del PIB en gasto en I+D en comparación con los países considerados como “desarrollados”¹⁹⁷.

Gráfico 6.1. Gasto en Investigación y Desarrollo, % del PIB



Fuente: OCDE 2009

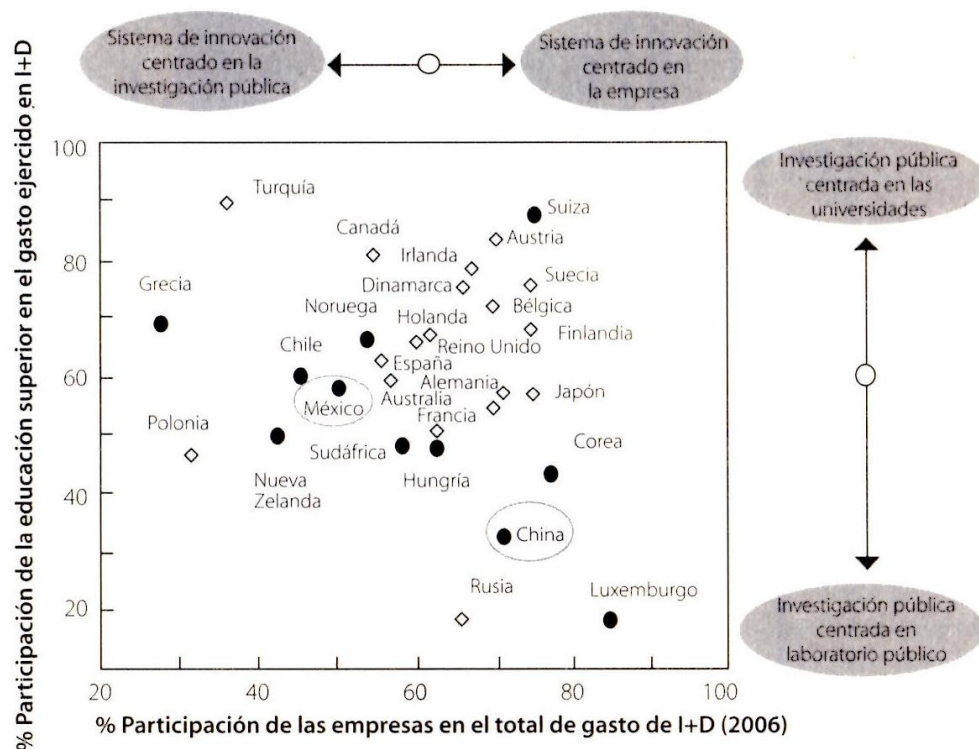
¹⁹⁶ OECD-World Bank (2009), *Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier*, December.

¹⁹⁷ Ver

http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?order=wbapi_data_value_2007+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc

Cabe señalar que no sólo hay que invertir más en investigación y desarrollo económico como tal, sino que, realizar un plan estratégico completo de cómo involucrarse en la economía del conocimiento. Para una mejor concepción de lo que significa un “plan estratégico” en este ámbito, a continuación se presenta el gráfico 6.2 que sirve como tabla comparativa de los distintos tipos de estrategias sobre la investigación y el desarrollo que tienen varios países, su sistema de innovación.

Gráfico 6.2. Distintas tipologías de estrategias de innovación



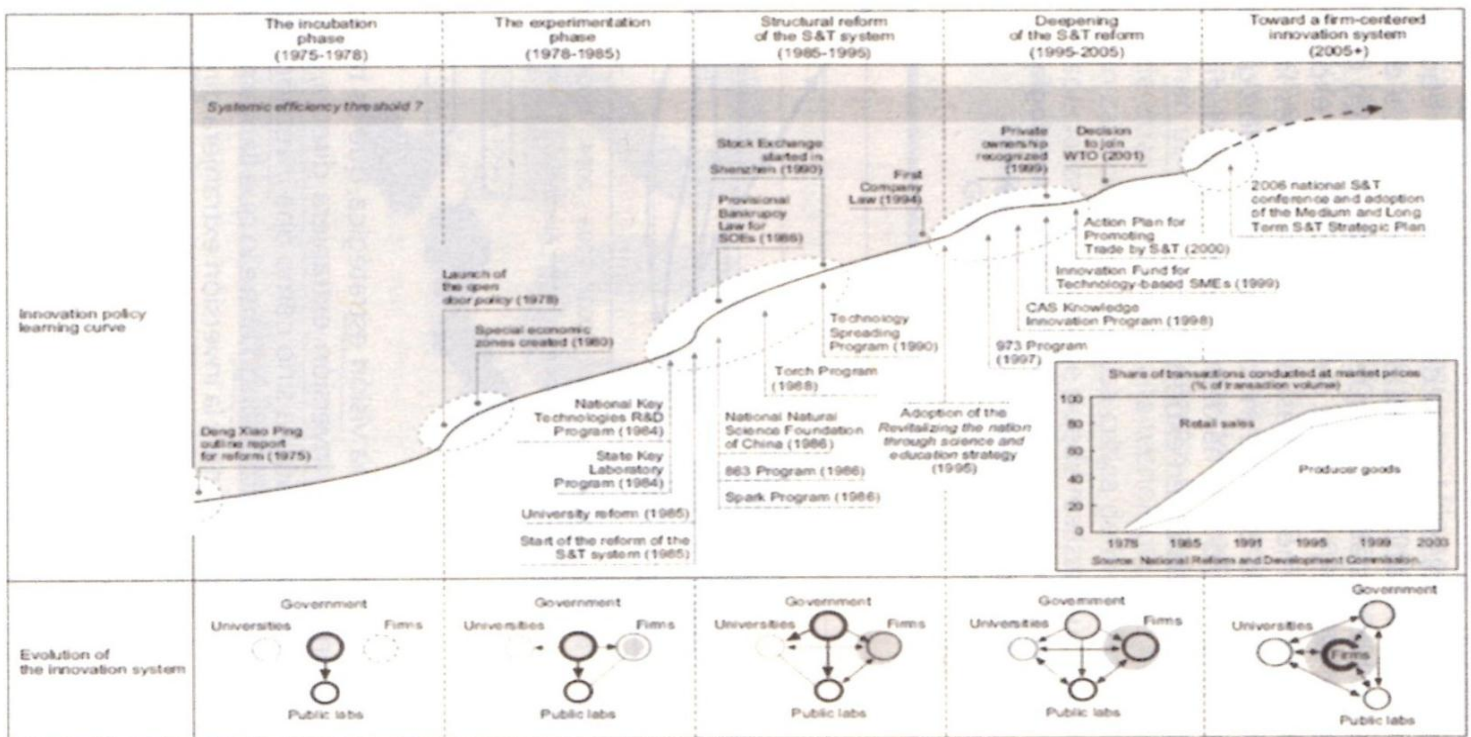
Fuente: Cuadro tomado de *Innovation policy report China 2008*

Se aprecia que hay países que tienen un sistema mucho más centrado en la empresa, como es el caso de China, Corea, Luxemburgo y otros de los países más adelantados en la materia. El proceso mexicano es distinto, la inversión pública desempeña un papel preponderante. En el otro eje se puede observar qué tanto el sistema se centra en las universidades como en un sistema enfocado en laboratorios públicos. En este último modelo se ubica China, y de acuerdo con un estudio de la OCDE se coloca a este país asiático en una posición sólida con una visión estratégica¹⁹⁸.

¹⁹⁸ OECD (2008), “Policy: China. Synthesis Report”, in *Reviews of Innovation*, Paris, September, p. 72

El mismo estudio acerca de la innovación en China muestra que las políticas en este país respecto a ciencia y tecnología han sido impregnadas de un pragmatismo muy claro, lo que puede resumirse en el gráfico 6.3 donde se muestran las etapas que ha seguido la política de innovación en China, y el modo en que ha transitado de estar exclusivamente orientada por el gobierno, a ser un sistema en el que éste, los laboratorios públicos y las universidades se relacionan fuertemente con las empresas, constituyendo un contexto muy parecido a lo que se conoce como la “triple hélice” en países como Finlandia y otros países nórdicos que colocan a la empresa en el centro, lo cual propicia una interacción muy amplia entre los sectores”¹⁹⁹. En pocas palabras, China ha aprendido sobre el proceso y ha fortalecido un sistema de innovación, pero insertado dentro de una visión estratégica.

Gráfico 6.3. Evolución y curva de aprendizaje del sistema de innovación de China.

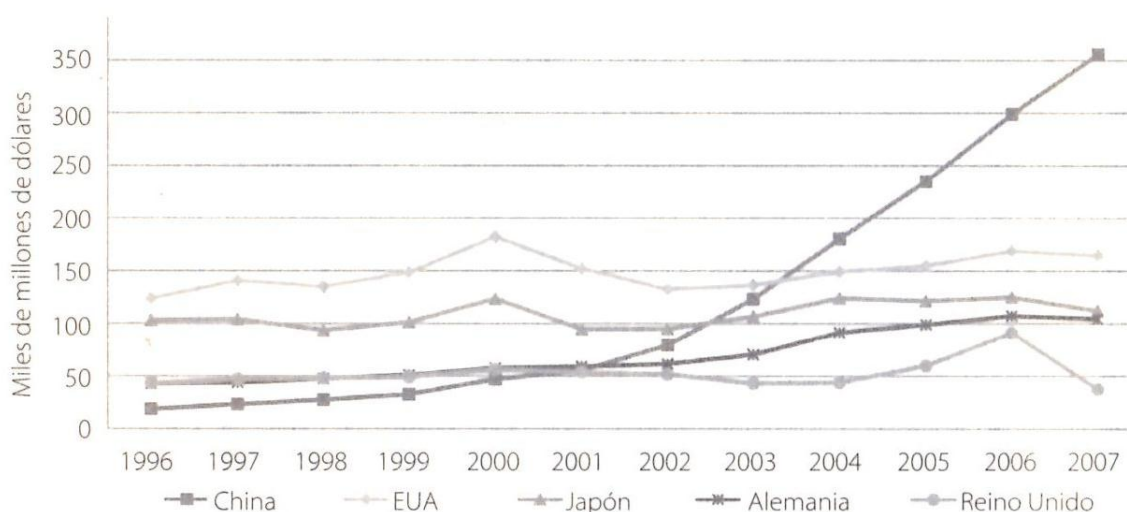


Fuente: OCDE 2008

¹⁹⁹ Ardavín, José Antonio (2010), “Hacia un diálogo entre China y México: 3 y 2 décadas de transformaciones y cambios estructurales socioeconómicos”, en Enrique, Dussel y Yolanda, Trápaga (coords.), *Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*, México, Senado de la República, p. 312.

Estrategia que ha tenido resultados, como por ejemplo, en el tema de exportación de equipos de tecnologías de comunicación y de información. El cual ha venido creciendo en forma exponencial, prácticamente rebasando a distintos países líderes como Estados Unidos, Japón, Reino Unido y Alemania (ver gráfico 6.4). Todo ello gracias al desarrollo logrado a partir del traslado de la ciencia, tecnología e inversión a innovar las empresas productoras de bienes para exportación.

Gráfico 6.4. Exportaciones de equipo de tecnologías de información y comunicación



Fuente: OCDE 2009

Asimismo, en el campo de la visión estratégica la inversión extranjera desempeña un papel importante en China. La IED ha sido utilizada no sólo como un instrumento de maquila, también el gobierno chino ha invertido en capital humano para generar y atraer inversión. Por estas razones, en China se han ubicado muchos centros de investigación, como los de la empresa Motorola y de otras empresas de alta tecnología, que han visto en este país una gran capacidad y un conjunto de ingenieros y técnicos altamente especializados.

Sin embargo, para el desarrollo de talentos se requiere algo más que el aumento del gasto en investigación y desarrollo, es indispensable elevar la calidad de los productos. Este tema que ha sido manifestado por la OCDE, destacándose el rendimiento del sistema en la escala de resultados de la prueba PISA en ciencias, en la cual México aparece hacia el final de la tabla, muy por debajo de la media de resultados de la OCDE, que es de 500.

Igualmente, la falta del desarrollo en investigación e innovación ha provocado que México sea un país con un número de patentes muy reducido, además de que el 50% de las mismas son coinvencción con otro país. A diferencia, en China la coinvencción representa el 30% del total de sus patentes²⁰⁰. Véase grafico 6.6.

Gráfico 6.6. Patentes en vigor 2008

Posición	País	Nº patentes en vigor
1	Estados Unidos	1.872.872
2	Japón	1.270.367
3	China	828.054
4	Corea del Sur	624.419
5	Reino Unido	599.062
6	Alemania	509.879
7	Francia	438.926
8	Unión Europea	<u>268.384 (O.E.P.)</u>
9	Hong Kong	227.918
10	España	166.079
11	Rusia	147.067
12	Canadá	121.889
13	Australia	107.708
14	Suecia	105.571
15	Bélgica*	87.189

²⁰⁰ Ardavín, José Antonio (2010), op cit. p. 316.

16	Irlanda	78.761
17	México	73.076
18	Mónaco	50.392
19	Luxemburgo	49.947
20	Finlandia	47.07

Fuente: World Intellectual Property Indicators 2010, World Intellectual Property Organization.

*La cifra corresponde a 2003.

La comparación entre los sistemas de innovación en ciencia y tecnología en México y China nos permite observar algunas de las prácticas de dos países en vías de desarrollo que poseen el mismo reto, crecimiento económico ligado a avances en competitividad y, alcanzar mejores niveles de vida para la población. Sin duda, en materia de planeación estratégica para la innovación, aún tenemos mucho por hacer, tanto en el sentido accionar como cambios en la forma de pensar de nuestros gobernantes. China representa un ejemplo a seguir en el tema, una forma de política económica que da resultados tangibles, no por ende, significa hacer lo mismo, sino establecer los puntos comunes y acciones que puedan redundar beneficios para México.

6.2 Diferencias de política económica

En la política económica se formulan los lineamientos y directrices por medio de los cuales el Estado-gobierno regula y orienta el proceso económico del país, se define la estrategia general de desarrollo, los ámbitos primordiales a desarrollar y los instrumentos correspondientes al sistema monetario y financiero nacional, al gasto público, la vinculación con la economía internacional y a las estructuras productivas.

El Estado planea sobre una política económica basada en un modelo, ello con el objetivo de incidir en el rumbo de la economía nacional, y con el fin único de generar bienestar a la mayor parte de la población.

En los últimos años, el papel interventor que había desempeñado el Estado en la economía, en general en la mayoría de las economías de los países desarrollados y subdesarrollados, se ha reorientado hacia una reducción de su actividad. El paradigma económico que la mayoría de los países del mundo ha aceptado aboga por la no intervención del Estado en la economía. Ideas que se han visto sobrepasadas por la realidad, más en tiempos de crisis en que los actores gubernamentales son los que han puesto en marcha acciones para moderar los efectos de la misma.

No obstante, la visión que posee cada gobierno respecto del manejo de la economía nacional evoca grandes diferencias en torno al manejo de los distintos instrumentos de política económica, y por ende se tienen resultados variables.

6.2.1 El caso de México

El desempeño actual de México y China se explica por los procesos estructurales que han experimentado ambos Estados a lo largo del tiempo, ya sean políticas económicas de corte neoliberal ó neokeynesiana. Ambas pretendiendo dar resultados a los problemas del crecimiento y el desarrollo económico a través del diseño e implementación de instrumentos de política económica, acentuando los principios o paradigmas rectores de cada gobierno, plasmados en los planes nacionales de desarrollo, sean éstos quinquenales o sexenales.

En lo que respecta a México, el cambio en el modelo de desarrollo económico comenzó al inicio del periodo presidencial de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988), el cual coincide con el inicio de la llamada década pérdida, producida por una crisis de la deuda externa y la caída de los precios internacionales del petróleo. Periodo en el cual, el país se encuentra sumergido en una fuerte crisis económica y replantea la eficacia del modelo de sustitución de importaciones implementado durante más de 30 años. El primer paso hacia la apertura fue orientar la economía al mercado internacional (destaca el hecho del ingreso de México al GATT en 1986), con el propósito de salir de la recesión y estancamiento de la actividad productiva, así como estrategias de reducción de la inflación. Un modelo de desarrollo basado en el libre mercado y la apertura externa, lo que implica reducción de aranceles, supresión de barreras no arancelarias, liquidación de empresas paraestatales

(privatización), desregulación de la economía, reducción del déficit, nuevo manejo de la política fiscal, abandono de la política de precios oficiales y control de precios, entre otros aspectos²⁰¹. Ello bajo la idea de hacer de la economía privada, el motor del desarrollo y el crecimiento. Un nuevo modelo de corte neoliberal, a partir del cual el gobierno planteó como objetivos prioritarios²⁰²:

- Aumentar el ahorro interno.
- Estabilizar el mercado cambiario y reducir la escasez de divisas.
- Promover el empleo y proteger la planta productiva.
- Combatir la inflación.

“La expectativa era que los agentes económicos, principalmente las empresas, compitieran en el exterior para conquistar mercados. Obviamente, los monopolios no fueron capaces de competir en el exterior, al no ser competitivos ni productivos, y no contar con la oferta suficiente para exportar, recayendo con ello en el tipo de cambio (devaluación) la mejor estrategia para exportar bienes y servicios al exterior”²⁰³.

La política monetaria se orientó a la disminución del déficit externo y al control de la inflación mediante la contracción del ahorro interno. Sin embargo, la drástica reducción de las corrientes financieras externas acentuó la dependencia de la política monetaria en relación con el déficit fiscal, limitando los márgenes de maniobra de las autoridades monetarias.

²⁰¹ El Gobierno de Miguel de la Madrid formuló el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), el cual de manera breve establece los siguientes puntos fundamentales:

- Disminución del crecimiento del gasto público.
- Protección al empleo.
- Continuación de las obras con criterios de selectividad.
- Reforzamiento de las normas que aseguren disciplina adecuada, programación, eficiencia y escrupulosa honradez en el ejercicio del gasto público autorizado.
- Protección y estímulo a los programas de producción, importación y distribución de alimentos básicos para la alimentación del pueblo.
- Aumento de los ingresos públicos para frenar el crecimiento del déficit y consecuente aumento desproporcionado de su deuda.
- Canalización del crédito a las prioridades del desarrollo nacional.
- Reivindicación del mercado cambiario bajo la autoridad y soberanía del Estado.
- Reestructuración de la administración pública para que su funcionamiento sea eficaz y ágil, y así hacer que el aparato público funcione adecuadamente.
- Actuar bajo el principio de rectoría del Estado.

²⁰² González García, Juan (2009), *La política económica en México y China*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp.49-50.

²⁰³ *Ibíd.* p. 50.

Es en este periodo es donde encontramos los principios del neoliberalismo y su aplicación dentro de la política económica, basado en un modelo de desarrollo y estrategias que lo han caracterizado desde su implementación.

En 1988 asume la presidencia de la República Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), administración que enfocó su política económica hacía dos vertientes principales: enfrentar los problemas de deuda externa y, reducir la inflación.

En 1988 se llevó a cabo una nueva y exitosa negociación de la deuda externa. Se negoció con el FMI, con el Banco Mundial, con el Club de Paris y con la banca comercial. Se llegó a un arreglo con los más de 500 bancos participantes y, muchos de ellos, aceptaron reducir 35% del principal y otros, disminuir la tasa de interés. A la reducción de la deuda externa del sector público se le sumó la reducción de la deuda interna, la cual fue amortizada con recursos ingresados al erario a través de privatizaciones. El efecto fue que la deuda pública total en México pasó de 63.5% del PIB en 1988 a sólo 22.5% en 1994²⁰⁴.

En este periodo se reestructuró el Pacto de Solidaridad Económica de 1987 al conformar el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), el cual se enfocaba primordialmente en lo que respecta a la estabilidad de precios, el control de las finanzas públicas, una reestructuración arancelaria, la desregulación económica y la revisión de contratos colectivos de trabajo²⁰⁵.

Los programas de ajuste después de 1988 lograron reducir el déficit público (ver cuadro 6.3), aunque ello fuera a expensas de un alto costo en términos de crecimiento económico y de justicia social²⁰⁶.

Cuadro 6.3. *Déficit del sector público, % del PIB.*

Año	Financiero	Primario	Operacional
1982	-16.95	-2.51	-5.50

²⁰⁴ Tello, Carlos (2010), *Estado y Desarrollo Económico: México 1920-2006*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, p. 644.

²⁰⁵ González García, Juan, op. cit., p. 74.

²⁰⁶ Tello, Carlos, op. cit., p. 646.

1986	-16.02	2.48	-2.41
1988	-11.71	7.57	-3.37
1989	-4.80	7.70	-1.80
1994	-0.30	2.10	-0.50
2000	-1.10	2.20	-0.50

Fuente: Cuadro tomado de Carlos Tello, *Estado y Desarrollo Económico: México 1920-2006*. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía. México. 2010. p. 646.

Asimismo, en el periodo salinista se produjo un crecimiento del PIB del 3.6% y la inflación logró reducirse hasta llegar a 7.1% en 1994, con un promedio anual del 15.9%. Se aceleró la apertura comercial, la cual se consuma con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte en 1992, y su entrada en vigor el 1 enero de 1994²⁰⁷.

En el primer mes de gobierno de Zedillo, en diciembre de 1994, se registró una intensa y cuantiosa fuga de capitales, lo que provocó una brusca variación del tipo de cambio, fuertes incrementos en la tasa de interés, se dispararon los precios y que el PIB cayera más de 6% en 1995²⁰⁸.

En términos generales, el año de 1994 fue difícil tanto en términos económicos, como políticos y sociales. El mismo día de entrada en vigor del TLCAN, se da el levantamiento armado del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), que declara la guerra al Gobierno de la República y toma la ciudad de San Cristobal de las Casas, en el estado de Chiapas, y también entra en otros poblados de ese estado.

Asimismo, posteriormente, en plena campaña electoral, el magnicidio en el mes de marzo de Luis Donaldo Colosio, candidato del PRI a la presidencia de la República y, posteriormente, el asesinato de José Francisco Ruiz Massieu (ex gobernador de Guerrero y Secretario General del PRI). Todos ellos sucesos desestabilizadores afectaron la marcha de

²⁰⁷ González García, Juan, op. cit., p. 76.

²⁰⁸ Tello, Carlos, op. cit., p. 647.

la economía mexicana. Ante esta situación, el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 planteó cinco grandes líneas de estrategia para impulsar el crecimiento económico²⁰⁹:

- Hacer del ahorro interno la base fundamental del financiamiento del desarrollo nacional, y asignar un papel complementario al ahorro externo.
- Establecer condiciones que propiciaran la estabilidad y la certidumbre para la actividad económica.
- Promover el uso eficiente de los recursos para el crecimiento.
- Desplegar una política ambiental que hiciera sustentable el crecimiento económico.
- Aplicar políticas sectoriales pertinentes.

A principios del sexenio 1994-2000 el PIB decreció en -7.2%, no obstante, al término del sexenio el producto creció 7%. Sin embargo, en términos del promedio sexenal, la tasa fue de 3.5%, inferior en una décima a la registrada en el sexenio anterior.

En el 2000 inicia un nuevo periodo sexenal presidido por el presidente Vicente Fox Quesada (candidato del Partido Acción Nacional). Hemos de destacar que este nuevo régimen se caracteriza por el cambio de partido en el Poder Ejecutivo, el cual durante más de 70 años fue dirigido por el Partido Revolucionario Institucional. Gestión que en lugar de proponer una política que busque recuperar el crecimiento económico, en los Criterios Generales de Política Económica para 2001 que se presentaron ante el Congreso de la Unión, temiendo que se “sobrecalentara” la economía, se propone: “La nueva Administración desea expresar su firme compromiso de instrumentar una política económica que primero privilegie la estabilidad... La estrategia económica de mediano plazo está diseñada para facilitar a la autoridad monetaria el cumplimiento de su meta deflacionaria. En particular, el Gobierno Federal considera que la forma más adecuada de apoyar al Banco Central en su objetivo deflacionario consiste en mantener finanzas públicas que contribuyan a disminuir las presiones que ejerce la deuda pública sobre los mercados financieros..., (en consecuencia)...reducir gradualmente el nivel de déficit público y alcanzar el equilibrio presupuestal es una meta fundamental de la política económica..., (el propósito es)... asegurar la congruencia a lo largo del tiempo entre una estricta disciplina fiscal y una monetaria destinada al abatimiento inflacionario... La meta

²⁰⁹ González García, Juan, op. cit., p. 77.

de mediano plazo,...(reside en)...alcanzar un nivel de inflación de 3% en 2003... el eje central del programa económico para 2001 lo constituye el fortalecimiento de la postura fiscal... El elevado crecimiento de la demanda interna ha generado preocupación en torno a un posible sobrecalentamiento de la economía mexicana... Si bien una política monetaria restrictiva tiene el potencial de disminuir el ritmo de crecimiento de la demanda agregada, dicha política debe complementarse con la política fiscal para que el crecimiento del gasto agregado no presione el nivel de precios... En concreto, para 2001 se prevé: un déficit público equivalente a 0.5% del PIB, es decir, inferior en medio punto del producto al programa aprobado para 2000...»²¹⁰.

Estos criterios ordenaron la política económica del sexenio, operando con el mismo modelo económico, aunque con menor talento y oficio. Por encima de todo objetivo, se privilegió la estabilidad de precios a través de contraer la demanda agregada, reducción del gasto público y haciendo lo posible para limitar la expansión del privado. Lo que se instrumentó fue una política claramente procíclica, de restricción a la actividad, que agudizó la recesión económica que en el país se venía gestando. Acciones que tuvieron sus consecuencias, el PIB por persona en términos reales cayó 1.5% en 2001, 0.7% en 2002 y 0.2% en 2003. Es decir, a la mitad del sexenio, el PIB por persona cayó a una tasa media anual de casi 1%²¹¹.

En 2004 el PIB por persona creció, fue de 2.7%, mayor al del año anterior. Resultado de la expansión del gasto público, motivado por el aumento en los precios del petróleo que México exporta y, también, en las mayores exportaciones. La política monetaria se flexibilizó (menores tasas de interés, compatibles con las bajas de las mismas en Estados Unidos), estimulándose el consumo privado, el cual también se benefició por las cuantiosas remesas que ingresaban al país. Asimismo, la creciente construcción de viviendas, y sus efectos multiplicadores sobre la actividad económica contribuyeron al crecimiento del PIB en 2004.

Durante 2005 y 2006 se continuó con la misma política económica, con resultados de crecimiento del PIB de 1.6% y 2% respectivamente. Lo cual proporciona una tasa de crecimiento promedio anual del PIB por persona durante el sexenio 2001-2006 de 1% en

²¹⁰ SHCP (2000), *Criterios Generales de política económica para el presupuesto de egresos y la Ley de ingresos de la federación de 2001*, en Carlos, Tello, *Estado y Desarrollo Económico*, op. cit., pp. 720-721.

²¹¹ *Ibíd.*, p. 722.

términos reales. Crecimiento muy inferior a la meta establecida en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, del 7%.

Objetivos que sí se lograron, reducción de la inflación, de un 9% en 2000 pasó a un aproximado del 3% para 2005 y 2006 adjunta a una sobrevaluación del peso, estrategia cual utilizada como ancla anti inflacionaria. Asimismo, una reducción drástica del déficit público, resultado de la restricción del gasto, el cual pasó del 1% como porcentaje del PIB en 2000 a 0.2% en 2006.

En el sexenio actual 2006-2012, no se observa cambio alguno en los objetivos ni en la formulación de la política económica. El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 es similar al del último sexenio: disciplina fiscal, restricción monetaria, estabilidad de precios, coordinación de las políticas fiscal y monetaria, competitividad, entre otros aspectos. Los resultados han sido insuficientes, la tasa de crecimiento del PIB en 2007 fue de 3.2%, en 2008 de 1.5%, en 2009 de -6.1%, y en 2010 de 5.5% (éstos últimos años son explicados en razón de los efectos de la crisis)²¹². No obstante, se encuentran lejos de los porcentajes de crecimiento económico requeridos por este país y su población, así como por las expectativas del gobierno federal²¹³.

6.2.2 El caso de China.

En el presente sub-apartado abordaremos las principales estrategias de política económica emprendidas por China, ya que como elementos históricos de la evolución del modelo de desarrollo de este país asiático ya han sido explicitados a lo largo del apartado 3.1.2. Sin duda, el crecimiento de China a lo largo de las últimas décadas ha asombrado al mundo entero. Desarrollo fundamentado en un modelo económico de mercado de carácter socialista, con una política económica de carácter Keynesiano/neokeynesiano²¹⁴.

Desde 1949, China ha seguido un modelo de desarrollo económico basado en una planeación estratégica de largo plazo, sin embargo, distinguimos diferencias entre dos

²¹² INEGI (2011), COMUNICADO NÚM. 044/11, 21 de febrero, Aguascalientes.

²¹³ El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 propone como meta lograr un crecimiento anual del PIB del 5% al final del sexenio. Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, p. 84.

²¹⁴ González García, Juan, op. cit., p. 89.

El autor propone cierta corriente de pensamiento que fundamenta el modelo económico chino, el cual adoptaremos como base para establecer cierta agenda de conclusiones en el presente estudio.

periodos 1949-1978 y 1979-actualidad, los cuales se caracterizan por el predominio de un denominado socialismo real y posteriormente, un socialismo de mercado.

Durante 29 años (1949-1978), el Estado socialista chino se convirtió en el agente económico principal, tomando el rol de productor y planificador de la economía. Como productor, se desarrolló por medio de las empresas del Estado y de las comunas populares, y como planificador por medio de los órganos del poder gubernamental y con la propiedad de los recursos del territorio.

En esta etapa, se privilegió la inversión y ahorro con el objeto de impulsar la industrialización (pesada), sobre la base del mercado interno y la autosuficiencia. Sin embargo, se sacrificó el consumo y se aisló del exterior, primordialmente de los países denominados “capitalistas”. Políticas que generaron grandes estragos sobre la economía china, y concluyeron en disputas políticas por el poder, la cual terminó con el ascenso de Deng Xiaoping en 1978²¹⁵.

Este cambio de gobierno, también implicó un giro en su modelo de desarrollo, el cual fue orientado hacia el exterior y con una reforma económica institucional incremental, como la base para inducir una metamorfosis en el paradigma dominante de la estructura económica de este país asiático. La característica del modelo ha sido una especie de complementariedad entre una visión de planificación y dirección de la economía por parte del Estado (socialista) y, la introducción de mecanismos de mercado, con una orientación de crecimiento con base hacia el exterior.

Con la reforma y apertura se plantea la modernización del país, el cual de manera global incluye los siguientes aspectos: modificación de los derechos de propiedad; incorporación del mecanismo de mercado y agentes económicos internos y externos; descentralización

²¹⁵ “En 1966 dio inicio la Gran Revolución Cultural y Proletaria, dicha revolución duró prácticamente desde 1966 hasta la muerte de Mao Tsé Tung, en 1976. En ese periodo, la planificación se desarrolló bajo la arbitrariedad y con la formulación de metas irreales. Los terribles resultados de la Revolución Cultural, los fracasos del sistema de planificación de la producción y los evidentes avances de otras economías asiáticas (Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur) sembraron las semillas de las reformas. Al morir Mao en 1976, el poder pasó de las manos más radicales del Partido Comunista a otras más pragmáticas que visualizaron la necesidad de implementar reformas importantes”.
Ibíd., p. 98.

regional y de organismos y ministerios de la planificación central; y la creación de un nuevo marco jurídico económico que consolidara el ambicioso proyecto²¹⁶.

Entre 1978 y 1991, de forma generalizada, todas aquellas reformas que se llevaron a cabo se puede decir que cumplieron con las metas, objetivos y tareas previstas por cada uno de los planes quinquenales²¹⁷. Se consiguieron tasas de crecimiento elevadas, se propició el comercio exterior, se sumaron las condiciones necesarias para permitir la IED, se unificó el tipo de cambio, se creó un marco legal propicio para el cambio institucional, y sobre todo se presenció un cambio gradual de la actividad económica de China²¹⁸.

La década de los años noventa, desde el punto de vista de política económica, tuvo como principal reto la implementación de adecuadas estrategias de política monetaria y fiscal que controlaran los niveles de inflación, ya que la oferta monetaria se expandió rápidamente mientras los bancos incrementaban los préstamos, resultando en el aumento de los precios de bienes y servicios. Esta última variable se subsanó vía manipulación de las tasas de interés (elevación) para los depósitos y préstamos a los bancos comerciales por el Banco Popular de China (Banco Central), el cual hasta 1998, tenía el control directo al regular el total de los préstamos hechos por los bancos comerciales propiedad del Estado, cuestión que ha cambiado a un control indirecto durante la introducción de reformas que avalan ciertos principios económicos de mercado. Asimismo, el gobierno central tomó medidas para suspender el desarrollo independiente de zonas industriales así como de gobiernos locales. Estas y otras estrategias de política económica surtieron efectos en 1995, evitando un sobrecalentamiento de la economía doméstica de principios de la década²¹⁹.

Respecto a la política fiscal de los noventa, ésta se implementó de forma activa y expansiva, resultando en una inversión acumulada de 3, 890,000 millones de yuanes en activos fijos, generando un aumento anual de 17.9%. En el mismo periodo, la participación del gobierno central dentro de toda la captación fiscal disminuyó. No obstante, se realiza

²¹⁶Ibíd., p. 99.

²¹⁷ A pesar de estos grandes logros, aún queda pendiente el hecho de lograr un desarrollo del nivel de vida acorde con el crecimiento económico, hacía todos los sectores y regiones del país.

²¹⁸ González García, Juan, op. cit., p. 105.

²¹⁹ Ibíd., p. 106

una reforma fiscal en 1994, aumentando la participación de la captación tributaria a través de la introducción del impuesto al valor agregado²²⁰.

El déficit se amplió considerablemente desde la aceleración de las reformas y políticas de apertura de 1992, así como por la agresiva política fiscal de 1998, y de cada año subsecuente. Financiación del déficit fiscal que depende mayormente de los bonos domésticos y en menor medida de los externos, lo que de alguna manera incrementó la deuda de China.

La crisis asiática de mediados de 1997 generó efectos negativos sobre la economía china, los cuales se vieron reflejados principalmente en 1998 y 1999: “apreciación de la moneda en términos reales, desaceleración de las exportaciones, el aumento de la prima de riesgo de la inversión extranjera directa, los imperativos de política monetaria restrictiva asociados al nuevo régimen de tipo de cambio (esto es, el incremento de los tipos de interés reales y la desaceleración resultante de la inversión) y el aumento de la tasa de ahorro privado (y la caída del consumo)”²²¹. Perturbaciones que propiciaron la caída de la demanda agregada, lo cual tuvo dos consecuencias importantes: un aumento del desempleo y una caída de los precios.

Ante tal aletargamiento de la economía que se reflejó en un menor crecimiento del PIB (de 9.6% a 7.1% de 1996 a 1999) y sobre todo, deflación, el gobierno aplicó una política económica de corte postkeynesiano para incentivar la economía. En primer lugar aumentó la inversión, sobre todo en infraestructura, y además, reactivó el consumo a través del incremento de sueldos de funcionarios (entre 20% y 30%) y el salario mínimo general (30%). Asimismo, implantó en noviembre de 1999, un impuesto de 20% sobre los intereses de los depósitos bancarios. Para financiar tal aumento del gasto público, aparte de la implementación de reformas al sistema impositivo, el gobierno chino realizó una emisión masiva de bonos, es decir, una política monetaria expansiva entre los años 1998-1999²²².

Sin embargo, la política fiscal y monetaria expansiva fue insuficiente para evitar la deflación y la desaceleración del crecimiento. En 1999, a pesar de la recuperación de las exportaciones y el aumento del consumo privado urbano, el crecimiento del PIB fue menor

²²⁰ *Ibíd.*, p. 108

²²¹ *Ibíd.*, p. 110.

²²² *Ibíd.*, p. 111.

(7.1%) al registrado en 1998 y 1997 (7.8% y 8.8% respectivamente), y la caída del índice de precios al consumo superó con creces 1%²²³.

Durante el 2000 se continuó con el mismo tipo de estrategias de política pública con objeto de acelerar el crecimiento económico. Las cuales se enfocaron a incrementar la demanda interna y el establecimiento de una política fiscal activa y una política monetaria estable (aumento gradual del déficit público, el cual pasó de 0.8% en 1996 a 2.8% en 2000 y, la reducción continuada de tipos de interés). Los resultados fueron positivos ante los objetivos perseguidos: aumento de la inversión y del consumo; incremento de las exportaciones explicado en buena medida por la desaparición de las tensiones deflacionistas; fortalecimiento del sector empleos; equilibrio de la balanza internacional de pagos e incremento de las reservas de divisas²²⁴.

En 2001, la economía china registró un crecimiento del 8.3%, de acuerdo a Bustelo²²⁵, en primer lugar, se debió a un considerable aumento de la inversión en razón del gasto público ejercido en infraestructura; al incremento de los préstamos bancarios y de las inversiones de las empresas estatales; al crecimiento de la IED y a la mayor inversión residencial; y en segundo término, la recuperación del consumo vía alza en un 30% de los salarios de funcionarios, aumento del número de días de vacaciones y por la ampliación de la política de financiamiento al consumo de las familias.

En 2002 se continúa con las mismas políticas económicas y el panorama macroeconómico del país se observa estable: fuerte crecimiento del PIB (9.1%), inflación controlada, déficit presupuestario (debajo del 3% del PIB), deuda pública (inferior al 25% del PIB) y endeudamiento externo controlable (inferior al 15% del PIB)²²⁶.

En 2003, el PIB chino creció 9.1%, desarrollo sustentado primordialmente en un aumento considerable del crédito y las inversiones en los distintos subsectores de la industria. No obstante, dado el peso de la demanda china, se estaba trasladando parte de esa inflación doméstica hacia los mercados mundiales. Lo cual, desde el 2003, se viene observando un

²²³ *Ibíd.*

²²⁴ *Ibíd.*, p. 112-113.

²²⁵ Bustelo, Pablo (2002), *Evolución reciente y perspectivas de la economía china: un análisis del periodo 1997-2001 y de las implicaciones del ingreso en la OMC*, Madrid, Universidad Complutense de Madrid, enero, pp. 1-21; en internet: <http://www.ucm.es/info/eid/pb/BusteloICE02b-pdf>

²²⁶ González García, op. cit., p. 115.

incremento de precios de la energía y otras materias primas de los mercados internacionales. Causando el surgimiento del efecto de “sobrecalentamiento” de la economía, por lo que el Gobierno de China decidió aumentar el control sobre sectores con crecimiento excesivo, así como limitar los préstamos de bancos para proyectos en el mismo rubro. Sin embargo, el crédito bancario y las inversiones en activos fijos siguieron creciendo en otras actividades económicas²²⁷.

Por su parte, la política fiscal proactiva aumentó con eficacia las inversiones de las empresas y de la sociedad, estimulando la demanda real, la creación de empleos, y contribuir a mantener el ritmo de crecimiento.

La combinación de los efectos acumulativos de una política fiscal proactiva y una política monetaria racional hizo que en 2003 la economía china entrase de nuevo en un ciclo ascendente, ello a pesar de los indicios de sobrecalentamiento en determinados sectores y regiones. Cuestiones para las cuales, el gobierno chino adoptó una serie de medidas macroeconómicas específicas: reajuste en la estructura del gasto fiscal, aumentándose la ayuda destinada a la agricultura, zonas rurales, educación, ciencia, tecnología y salud pública; aumento del coeficiente de reserva obligatoria de los bancos comerciales; ampliación del margen de flotación del tipo de interés de los préstamos otorgados por instituciones financieras; establecimiento de estrictas normas industriales para impedir proyectos de alto consumo energético y elevada contaminación, entre otras. Ajustes que evitaban que el recalentamiento parcial se convirtiera en un problema de alcances mayores²²⁸.

En 2004 se da un crecimiento del 10.1% del PIB, tasa más alta de la esperada, pese a los esfuerzos del gobierno por moderarla mediante distintas medidas administrativas. Es por esta razón que el Banco Popular de China anunció en este periodo una política monetaria más estricta para controlar la liquidez en el sistema y evitar el incremento de préstamos, tratando de no frenar la economía²²⁹.

²²⁷ *Ibíd.*, p. 116.

²²⁸ *Ibíd.*, pp. 117-118.

²²⁹ *Ibíd.*, p. 119.

Entre las medidas implementadas se incluyen:

- Aumento de los requerimientos de reservas de los bancos (los cuales se han aumentado tres veces en el periodo).

En 2005, China modifica su política económica, tras adoptar una política fiscal expansiva y proactiva, comenzó a ser sustituida por una política fiscal neutral y prudente. De forma general, se prestó atención al reajuste de la estructura de gasto fiscal, al destino de las inversiones financiadas con bonos, a la expansión de la demanda de consumo y, al fomento armónico entre el desarrollo social y el crecimiento económico.

Asimismo, en este periodo el Banco Popular de China prosiguió con una política monetaria racional: reduciendo ligeramente tasas de interés de reservas excedentes; liberalizando el tipo de interés de los depósitos interbancarios; reforzando la coordinación entre las políticas de los tipos de interés aplicados a la moneda nacional y las divisas; aumentando las operaciones del mercado abierto y ajustando la liquidez del sistema bancario. Es decir, 2005 marca el final de una política fiscal expansiva practicada por el inicio de la crisis asiática de 1998, y el inicio de políticas prudentes que promovieran el crecimiento mediante la flexibilización de algunas variables macroeconómicas con el fin de atraer mayores montos de inversión extranjera²³⁰.

El 11° plan quinquenal, marcado por el periodo 2006-2010, se centra en los siguientes aspectos: fortalecer la capacidad innovadora de la industria, desarrollo tecnológico y de la ciencia, generando un cambio en el modo del crecimiento económico; incrementar la participación del comercio de servicios; desarrollo de una economía armónica con la naturaleza y los recursos inagotables; realizar acciones para atender la inequidad de las regiones, entre otras.

-
- Incremento del tipo de redescuento del Banco Central (tasa de interés que aplica en el mercado interbancario)
 - Aumento de requerimientos de pagos anticipados.
 - Restricción del crédito interno en los sectores que presentaban mayor sobrecalentamiento.
 - Reducción del crecimiento de la oferta monetaria y del déficit público primario (2.7% del PIB en 2003 a 2.2% en 2004).
 - Esterilización de las entradas de capital a través de un aumento de venta de bonos del Estado, unido a la decisión de emplear los ingresos públicos obtenidos de esa forma para financiar actividades de reestructuración económica y de desarrollo social.
 - Disminución de las entradas netas de capital extranjero.
 - Aumentar el límite de adquisición de moneda extranjera por los turistas chinos en el extranjero y permitir depósitos en yuanes en bancos de Hong Kong.

²³⁰ *Ibíd.*, pp. 120-121.

El 21 de julio de 2005 se inicia la reforma del régimen cambiario del RMB, que entrañaba la aplicación de un régimen de tipo de cambio flotante dirigido, basado en la oferta y la demanda del mercado con referencia a una cesta de monedas.

En aras de estos objetivos se implementan políticas financieras que apoyen el desarrollo tecnológico (impuestos, bancarias y de facilitación gubernamental que fomenten este sector). Asimismo, se ha buscado la expansión de la demanda interna, mediante el ajuste entre la inversión y el consumo, para lo cual se debe incrementar este último²³¹. Esto se logrará mediante: incremento de los ingresos de los trabajadores agrícolas; intensificar los esfuerzos para regular la distribución del ingreso mediante la elevación de los niveles de los beneficios de los consumidores urbanos de ingresos bajos y medios; mejorar los sistemas de seguridad social; y proveer un ambiente favorable al consumo y así garantizar la seguridad de un consumo civilizado²³². Por último, se ha puesto énfasis en las cuatro nuevas i-zaciones: industrialización, urbanización, mercadización e internacionalización (véase el informe presentado por Hu Jintao ante el XVII Congreso Nacional del Partido Comunista de China, 2007).

En este periodo, la política monetaria ha sido prudente y ha restringido la emisión de dinero, controlado los préstamos y apreciado el tipo de cambio (por presión de los estados Unidos). Al respecto de la política fiscal, ésta ha sido comprensiva y prudente, es decir, se ha restringido la circulación de capital, no obstante, ha habido la suficiente fluidez para favorecer los proyectos estratégicos. Sólo se han impulsado los proyectos que tienden a eliminar cuellos de botella en las regiones, como la industria del carbón, nuevas plantas de generación de energía, como la eléctrica, nuclear, la industria del petróleo y al oferta del transporte, entre otras, con el fin de contener el sobrecalentamiento y reducir el déficit fiscal. Asimismo, se han extendido los gastos del gobierno en otros sectores estratégicos: agrícola, educación, salud y seguridad social²³³.

En 2008 se realizan ciertos cambios derivados de los problemas causados por la crisis económica mundial, siendo la política monetaria expansiva: incremento de la oferta monetaria, reducción de la tasa de referencia, revaluación del Renminbi (RMB). Por su

²³¹ Algunas de las acciones que están siendo implementadas para incrementar el consumo son:

- Incremento de los ingresos de los trabajadores agrícolas.
- Intensificar los esfuerzos para regular la distribución del ingreso mediante el incremento de los niveles de los beneficios de los consumidores urbanos de ingresos bajos y medios.
- Mejorar los sistemas de seguridad social.
- Proveer un ambiente favorable al consumo y así garantizar la seguridad de un consumo civilizado.

²³² *Ibíd*; p. 123.

²³³ *Ibíd.*, pp. 123-124.

parte, la política fiscal fue proactiva, al representar el gasto, parte importante de la economía, reducir impuestos y devolver impuestos a los exportadores. De hecho, a principios del 2009, se implementó un programa anticíclico para restituir las pérdidas que la reducción de la demanda internacional causó.

6.3 Conclusiones

Las cuotas compensatorias impuestas por México a productos chinos, producto de prácticas desleales de comercio internacional que puedan provocar un daño a la industria nacional, representan el objeto de estudio de la presente investigación. Como se ha explicitado a lo largo de este análisis, existen distintos factores por los cuales México ha perdido campo en el comercio internacional, principalmente derivado del avance de las exportaciones chinas a nuestro principal socio comercial. No obstante, esto último es derivado primordialmente por los siguientes causas: 1. Pérdida de competitividad de la industria mexicana; y 2. Estructuras productivas muy similares en cuanto a los productos que exportan al mercado internacional. Situaciones que no sólo han perjudicado a las exportaciones mexicanas, sino también se ha reflejado en una disminución de producción nacional en ciertos sectores industriales circunscritos a cubrir la demanda interna.

Todos estos aspectos afectan las principales variables económicas nacionales: balanza comercial, destino de las inversiones, PIB, inflación (que pudiera derivarse de las importaciones), y acentúan los problemas para generar empleo, entre otras. El último elemento, examinado para efectos de este estudio en el sector manufacturero, el cual fue analizado en el capítulo 4, ha sufrido una caída considerable, en términos de números (ver gráfico 5.23). Sin embargo, el empleo en el sector manufacturero respecto a la ocupación laboral nacional, en porcentajes, ha disminuido de manera no tan significativa a lo largo de los últimos años (ver cuadro 5.22). En el tercer trimestre de 2009 el empleo en el sector manufacturero representó el 63% del total, lo cual da origen a concebir la idea de que siendo la principal fuente de empleos, la cual no está creciendo, y no está siendo subsanada por el aumento de la ocupación en otros sectores, es un indicio de la falta de cambio en las estructuras productivas del país y de la pérdida de competitividad en la misma industria.

Asimismo, se ha de explicitar el hecho de que el poder de compra de la población se ha visto disminuido, como efecto de los incrementos salariales menos los porcentajes de inflación, dando lugar a un salario real menguado.

Es en este sentido que abstraemos las siguientes ideas en la materia y, en concordancia con la necesidad de creación de una nueva agenda en el marco de las relaciones sino-mexicanas.

5.3.1 Propuestas en busca de la creación de una agenda bilateral.

La balanza de la confianza mutua entre México y China es todavía muy frágil. A pesar, de que ambos países han establecido relaciones de socios estratégicos, existen discrepancias en problemas importantes y sensibles: el desequilibrio comercial entre estos países es evidente, lo cual es difícil cambiarlo a corto plazo; discrepancias resultantes de las diferencias de las estadísticas comerciales de uno y otro; conflictos y numerosos litigios comerciales, principalmente en cuanto al tema de cuotas compensatorias; el índice de semejanza de exportación de ambas partes llegó a 25.1, más alto que el existente con Brasil (17.4), Argentina (7.1) y, Chile (5.1), resultando en una fuerte competencia en campos tradicionales como textiles, zapatos, juegos y componentes electrónicos; y las inversiones mutuas han quedado a la zaga del desarrollo de las relaciones comerciales, siendo que México no se encuentra entre los primeros seis países latinoamericanos que invierten en China. Todo ello ha impedido que se establezcan relaciones de confianza estratégica, y que ambos países partan de sus propios intereses y a veces no realicen concesiones.

En 2012 terminará la etapa final del Programa de Acción Conjunta que inició en 2006 (19 de mayo), establecido entre el gobierno de China y México, el cual resulta una oportunidad excelente para plantear la segunda planificación, teniendo como obligación el gobierno mexicano de realizar un análisis de resultados y retos, actuales y futuros. Los dos tienen que concebir su relación de manera significativa, y determinar metas a corto, mediano y largo plazo, las cuales sean posibles de alcanzar (reales), con el fin de garantizar el desarrollo estable y sostenible de las relaciones bilaterales. Es en este sentido, que en el presente trabajo, planteamos las siguientes propuestas y conclusiones respecto al desarrollo de una relación estratégica:

- a) Promover la cooperación y el diálogo a través de los mecanismos existentes y profundizar las relaciones estratégicas. Actualmente operan distintos aparatos institucionales para la colaboración mutua: “Comité Permanente de China y México” (2004, en el ámbito gubernamental); el “Comité superior” (2005, en el ámbito diplomático); “Marco de cooperación judicial entre China y México” (ámbito judicial); en el nivel parlamentario, la Asamblea Popular de China está en contacto estrecho con el parlamento mexicano; en cuanto a los partidos, China mantiene comunicación con los principales partidos en México. Sin duda existen los medios, sin embargo, se tiene que *promover en primera instancia el conocimiento mutuo*, con objeto de romper con la idea de ver a China como una amenaza, y de forma contraria buscar puntos de acuerdo, ceder en ciertas ocasiones, fortalecer la cooperación y disminuir los conflictos. Asimismo, bajo esta línea, impulsar los intercambios académicos, las becas, el lenguaje, ferias de difusión sobre China y México, y sobre todo la comunicación entre las generaciones jóvenes, etc., ello en aras de disminuir las brechas culturales que se interponen entre ambos países.
- b) En vista de que el desequilibrio comercial se ha convertido en un obstáculo muy importante en las relaciones comerciales bilaterales, China y México tienen que poner atención especial en este punto, sobre todo, el país latinoamericano.

A mediados de los años 1960, con la cancelación del programa de braceros con los Estados Unidos, México inició un programa encaminado a revertir los efectos del desempleo, derivado del regreso masivo de la mano de obra: el Programa de Industrialización Fronterizo (PIF), el cual preveía la importación temporal de insumos por parte de empresas estadounidenses para ensamblar el producto terminado dentro de la franja de 25km de la frontera mexicana. Ante su éxito, el programa perdía su carácter de transitoriedad para transformarse en permanente y, el gobierno estaba dispuesto a asegurar y ampliar al máximo las concesiones otorgadas a las compañías norteamericanas a través del PIF²³⁴. En los primeros cuatro años de la década de los años 1970, la maquiladora mexicana vivió grandes triunfos, no obstante, la recesión de 1974-1975 en los Estados Unidos impactó de

²³⁴ Arriola Woog, Mario (1980), “El Programa Mexicano de Maquiladoras, una respuesta a las Necesidades de la Industria Norteamericana”, en *Colección Norte y Sur/IES*, EDUG., México, Universidad de Guadalajara.

tal forma en esta industria que muchas fábricas dejaron de instalarse en la región fronteriza de nuestro país. Para contrarrestar esta tendencia el gobierno mexicano otorgó mayores concesiones, principalmente en lo referente al aspecto. La suma de esta acción, junto con el fin de la recesión en Estados Unidos y la devaluación del peso mexicano en esta época se contrarrestó la tendencia, lo cual ayudó a consolidar a la industria maquiladora de exportación como un camino viable para la industrialización del país.

En la década de los años 1990, con la tendencia mundial hacia la globalización en auge, este sector tuvo su mayor expansión. Sin embargo, para el año 2003, estos establecimientos se habían reducido a poco más de 2,800, con la pérdida de casi 250,000 empleos. Plantas de maquila caracterizadas en su mayoría por un trabajo simple y un bajo nivel tecnológico. Es decir, “las empresas no crearon anclas (tecnología y mano de obra calificada) lo suficientemente fuertes como para que las arraigaran a la localidad, por lo que con gran facilidad se podían mover de un lugar a otro”²³⁵. El único caso de éxito real, fue la industria automotriz, la cual se transformó en una “industria nacional”. Actualmente, la industria maquiladora sólo tiene un 4% de integración nacional, y derivado de su principal componente en la mayoría de los casos, mano de obra, por lo tanto, es muy fácil que estas fábricas migren y se focalicen en espacios donde les pueden ofrecer mejores condiciones y ventajas laborales, fiscales, energéticos, infraestructura, etc.

En 1985, el alcalde de Shanghai realizó una visita oficial a México. En el curso, asistió a las ciudades fronterizas de nuestro país: Tijuana, Mexicali, Nogales, Ciudad Juárez y Nuevo Laredo, donde mostró interés en el desarrollo de la industria maquiladora de exportación. El funcionario chino conoció el plan gubernamental para la región y el país, con sus aciertos y errores, así como la perspectiva a futuro de la misma, a través de los mismos funcionarios mexicanos que lo acompañaban. A su regreso a China, el reporte que presentó el alcalde de Shanghai causó gran impacto, y fue calificado de tal manera que se convirtió en la guía e inspiración en el derrotero que siguieron las Zonas Económicas Especiales en China. Jiang Zemin, alcalde de Shanghai se convertiría posteriormente en presidente del país asiático.

²³⁵ Ley López, Sergio (2010), “La industria maquiladora mexicana y las Zonas Económicas Especiales de China: dos caminos hacia un mismo objetivo”, en Enrique Dussel y Trápaga Yolanda (coords.), *Hacia un Diálogo entre México y China, dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*, México, Senado de la República, p. 96.

Con sus altas y bajas, para 2008, después de la creación de las primeras Zonas Económicas Especiales en 1979, la industria maquiladora en China, en conjunto, tenía un grado de integración de componentes nacionales del 57%.

Las preguntas obligadas en este caso son, ¿qué paso en México y China, en un principio con planes de desarrollo parecidos, y al final, con resultados muy divergentes?; una respuesta parcial es encontrada en el hecho de que el proyecto original de las maquiladoras estipulaba la creación de “clusters” de proveedores locales para que, en la medida que se alcanzaban ciertas tecnologías y controles de calidad en las empresas extranjeras, no se tuvieran que importar los componentes que se sustituirían por manufacturas mexicanas. Expresándonos en términos de resultados, al formarse racimos de proveedores locales se multiplicaban las fuentes de trabajo, y con el tiempo se convertirían en industrias nacionales. De esa forma las empresas “tiraban anclas”, lo cual dificultaba levantar las plantas, llevarlas a otras latitudes. En el proceso de desarrollo de las Industrias Maquiladoras de Exportación (IME), en cierto punto abandonamos esta idea, excepto en la industria automotriz.

China llevó a cabo este proceso, favoreciendo la introducción de tecnologías de punta en los procesos productivos y proporcionando subsidios a proyectos de investigación y desarrollo. Lo cual dio lugar a un círculo de creación de empleos y disminución de las importaciones. Sin duda otros factores influyeron en el proceso de desarrollo de tales proyectos (tómese en cuenta el esquema de desarrollo de tecnología en China, gráfico 6.3), empero, tener un objetivo explícito, verificable en su aplicación, examinado en cuanto a resultados, y flexible para adaptarse a las circunstancias del entorno, es una tarea que el gobierno, y por ende los dirigentes, no han sabido llevar a cabo dentro del proceso de planificación.

- c) La política económica de un país determina el rumbo del crecimiento, es por esta razón que consideramos fundamental abstraer algunas de las enseñanzas que la historia del manejo de política económica de China nos presenta. Asimismo, se da una pequeña semblanza de la historia de política económica de México, la cual en comparación con China se observa lo que nuestro país ha dejado de hacer ó no ha hecho en aras de un paradigma dominante. Se ha de recalcar que no estamos

proponiendo que México realice las mismas acciones de política económica, ya que se entiende que son países y condiciones distintas, sino el punto es clarificar el hecho de que el mundo de estrategias en política económica no puede ser restringido por un modelo económico, sino que debe ampliarse la visión de nuestros gobernantes y observar por un momento lo que otros países están haciendo, aprovechando los beneficios que ciertas políticas económicas puedan brindarnos en un marco regulatorio *ad hoc* a nuestras condiciones políticas, económicas y sociales.

A continuación se presenta un cuadro que resume los tipos de sub-política económica, fiscal y monetaria, que se han implementado en ambos países, desde que ambos decidieron implementar la política económica que aplican.

Cuadro 6.4. **Tipo de política económica de México y China.**

Sub-política/años	1998-2004		2005-2006	
Tipo de política	Política Fiscal	Política monetaria	Política Fiscal	Política monetaria
México (Economía neoclásica)	Expansiva	Restringida	Expansiva	Restringida
China (nekeynesianismo)	Expansiva	Prudente	Neutral prudente	o Racional

Fuente: Cuadro tomado de González García, Juan (2009), *La política económica en México y China*, México, Miguel Ángel Porrúa, p. 125.

En el cuadro 6.4 se aprecia una pronunciada diferencia en los tipos de política monetaria y fiscal implementada por ambos gobiernos. En México, en general la política económica se encuentra fundamentada teóricamente en el liberalismo económico, ámbitos en donde ambas políticas (fiscal y monetaria) tienden hacia la restricción y a la descoordinación. China, por su parte, presenta desde la década de los noventa (crisis asiática) una política

fiscal y monetaria expansivas, pro-activa, racional y prudente, lo cual le ha permitido cumplir con los objetivos de sus respectivos planes quinquenales. Ello expresado en términos de crecimiento económico, empleo, estabilidad y balance positivo de la cuenta corriente. Cuestiones que ha podido lograr gracias al rol que ha mantenido el Estado y, su amplio margen de acción en la economía de esa nación, reflejado en un modelo de corte nekeynesiano.

¿Cuál es el propósito de la anterior clarificación en el marco del tema de la presente investigación?, la respuesta se encuentra relacionada en cuanto a los resultados de las acciones que podamos proponer. Sin duda, muchas estrategias podríamos aplicar en aras de aprovechar las ventajas comerciales que la relación con China nos ofrece, sin embargo, éstas no nos pueden ofrecer el rendimiento esperado si no se realizan primero cambios en la estructura productiva del país, la cual como hemos mencionado en capítulos anteriores es muy similar a la china. Causales por las cuales se ha considerado a China como una “amenaza” para México, calificativo que en varios aspectos relacionados a una reducción de cuotas compensatorias es bastante acertado, por los efectos causados a ciertas industrias nacionales. No obstante, acciones e ideas para enfocar la relación comercial de forma positiva para las dos partes existen, el problema consiste en tener la *capacidad* para aprovechar las ventajas que ciertas estrategias puedan ofrecernos en el marco de nuestras relaciones con China.

- d) El crecimiento de la economía mundial de la última década se ha venido presentando a la par de un notable aumento en los desequilibrios comerciales y financieros, entre los países exportadores (superavitarios), dirigidos a atender la demanda de los países importadores (deficitarios).

El papel de México en este proceso, en gran medida, se ha orientado a ser un “puente” entre Asia y Norteamérica, lo cual se observa en la evolución del comercio de 1997 a 2008: “mientras que la proporción de nuestras exportaciones a Norteamérica se mantuvo en un rango entre 82% y 86%, la proporción de nuestras importaciones provenientes de esa región pasaron de 76.5% a 52.2%. La diversificación de nuestras importaciones se dio en favor de la región Asia-Pacífico que registró un notable aumento en la participación de las mismas, de 10.4% a 27.7% en dicho periodo. Un análisis más detallado de las importaciones hechas

por México revela que una alta proporción se concentró en bienes intermedios y de capital (84%), los cuales fueron utilizados para la producción de bienes terminados, presumiblemente para la exportación. Ello ha generado un importante déficit para nuestro país con la región Asia Pacífico, que se ha traducido en un mayor superávit para nuestro país con Norteamérica”²³⁶.

Cuestión de cierta forma generada por la falta de desarrollo de *cluster* industriales nacionales (ver inciso b), sin duda, hace faltan acciones por realizar en el ámbito de la producción en sectores de alto valor agregado. Para lo cual por una parte, es necesaria la atracción de inversión *dirigida* (el nivel de ahorro interno de China, aproximadamente 44% del PIB en la última década, significa un alto potencial para México de recibir mayores flujos de IED), y cambiar los esquemas de la misma en cuanto a desarrollo e investigación (ver sección 4.1.3). Situaciones que ciertamente requieren de una *delineación de estrategias de política económica eficientes en esos tópicos*.

La generación de industrias de alto valor agregado (también se trata de definir cuáles, en un sentido de complementación con las importaciones chinas), además de reducir el déficit comercial que México posee con China, potencializaría el nivel exportador nacional. Dando lugar a un incremento en el ingreso nacional, y por ende en el consumo.

A sabiendas de la situación nacional de que la mayor parte del consumo poblacional es basado en el crédito, en este caso, suponiendo cierta distribución del ingreso hacía sectores trabajadores, en cierta medida no se daría el fenómeno de la denominada “Ley psicológica fundamental²³⁷”, relativo a la propensión al ahorro. Lo cual no induciría a una contracción de la economía. Por el contrario, podría tener efectos benéficos en el sistema bancario del país, destinando mayor proporción de capital como préstamos a la inversión, y no al consumo personal.

No obstante, lo anterior supone una distribución un tanto “igualitaria” del ingreso generado por las exportaciones, caso contrario, esta especialización en las exportaciones, podría suponer mayores ingresos en relación al retorno de inversión para el capital. En razón de

²³⁶ Zapata Barradas, Roberto (2010), “China y Asia-Pacífico: una oportunidad para la política comercial de México”, en Enrique Dussel y Trápaga Yolanda (coords.), *Hacia un Diálogo entre México y China, dos y tres décadas de cambios socioeconómicos.*, México, Senado de la República, p. 368.

²³⁷ Véase página 203.

que el factor prioritario en la producción es el capital (sector de alto valor agregado). Situación que nos lleva, a dos situaciones respecto al incremento en el ingreso: 1. Cierta nivel de ahorro en empresas ó personas, éstas últimas tienden a ser mejor pagadas que el sector laboral no especializado²³⁸, situación que origina el fenómeno denominado “Ley psicológica fundamental” en la población de mayores ingresos y por ende, se puede llegar a cierta contracción económica; 2. Las empresas realizan mayores inversiones, y se incrementa el consumo de determinados sectores poblacionales de manera importante, generando hasta determinado punto, más empleos y, estimulando la demanda interna. Situación que podría llevar a un crecimiento industrial expandido a otros sectores económicos del país. No obstante, se ha de resaltar, que de primera mano, el crecimiento económico e industrial podría ser sesgado, diferencial en relación a tipos de industria y zonas regionales. Sin duda en este sentido, es prioritario trabajar en ciertos aspectos de competitividad ya mencionados, así como en un plan de desarrollo estratégico, para inducir ciertos resultados.

- e) Ante lo mencionado anteriormente, es prioridad establecer un camino a la inversión extranjera, es decir, *cierta regulación en base a un plan estratégico de desarrollo*. Lo cual da paso a mencionar, que la situación actual respecto a las relaciones comerciales con China, representan una oportunidad para establecer acuerdos en materia de inversión. Siendo que la eliminación de cuotas compensatorias escenifican posibilidades de negocio para los empresarios chinos en México. De cierta forma se pretendería establecer una relación jurídica más compleja e íntegra, a diferencia del actual APPRI que tenemos con China²³⁹.
- f) China representa un mercado potencial, cuya clase media adquiere cada vez un mayor poder adquisitivo, que demandan y consumen productos en los cuales México debe poner cierto énfasis. El país asiático, por su nivel de población y su crecimiento económico gradual, se ha convertido en un importante importador y consumidor de productos agroalimentarios. En este sentido, nuestro país debe impulsar las exportaciones a China de los siguientes sectores: alimentos procesados

²³⁸ Véase el teorema de Samuelson, descrito en el capítulo 1.

²³⁹ *DECRETO Promulgatorio del Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones*, Diario Oficial de la Federación, 05 de junio de 2009.

(alimentos cárnicos, bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas, confitería, botanas, etc.); y productos agrícolas, agrarios y pesqueros (carne de res y cerdo, mariscos congelados, frutas, legumbres, café, aceites vegetales, etc).

- g) Por lo que para transitar hacia un estadio más completo en la relación comercial de México con China, se propone negociar un Acuerdo de Asociación Estratégica, que consiste en otorgar un trato preferencial solamente en uno ó varios sectores en particular que contemple una progresiva eliminación de obstáculos al comercio entre las partes, y un aumento de cooperación en todos los ámbitos relacionados con el ámbito comercial. Con esta figura las exportaciones mexicanas tendrían facilitación comercial a través de acceso preferencial, complementando las economías y optimizando los mercados. Acuerdo que también beneficiaría en mucho a los empresarios chinos, pero negociado de tal forma que fuera condicionado a cierta regulación en materia de inversión, relacionado a un plan estratégico de desarrollo mexicano²⁴⁰.
- h) Finalmente, en torno al tema, hemos de exaltar la necesidad de formalizar un Acuerdo comercial con China, negociado de tal forma que en ciertos productos tengamos acceso preferencial, y obviamente ceder en aspectos que no impacten de sobremanera a nuestra industria. Sin embargo, todo ello debe ser el resultado final,

²⁴⁰ El Economista, 7 Marzo, 2012.

Firmas chinas invertirán US150 millones este año

Tras la eliminación de las cuotas compensatorias impuestas a China, el tigre asiático aterriza una inversión inicial por 150 millones de dólares a México para este año, que representa una cuarta parte del total de inversión realizada en la última década, con una generación de 4,500 empleos, con el fin de desarrollar negocios en rubros como la minería, agroalimentario, textil, automotriz y energía.

Además de pretender negociar un Acuerdo de Complementación Económica que le permita a los chinos gozar las ventajas competitivas de México para exportar a Estados Unidos, informó Bao Ronlin, presidente de la Asociación de Empresarios de Zhonghua, provincia china.

El consejero Económico y Comercial de la Embajada China en México, Cheng Yuming, estableció que la estrategia china consiste en atraer inversión de su país e impulsar la exportación a Estados Unidos, Europa y el resto de América Latina, aprovechando la red de tratados comerciales de México.

Del 2001 al 2010, China invirtió 614 millones de dólares en México, ya que su apuesta sólo era atraer inversión extranjera a su región, “pero ahora está interesada en invertir en países estratégicos en el mundo. Hoy busca equilibrio entre exportación e importación”, precisó el diplomático.

Si bien la estrategia comercial de China en México será realizar coinversiones en sectores de bienes intermedios, se pretende tener una cooperación más avanzada en los sectores de juguetes, calzado, vestido y bicicletas, para realizar alianzas estratégicas entre empresas chinas y mexicanas con miras a posicionar el producto en el exterior. La expansión de inversiones continuará en otras entidades como Sinaloa, Sonora, Aguascalientes y Campeche.

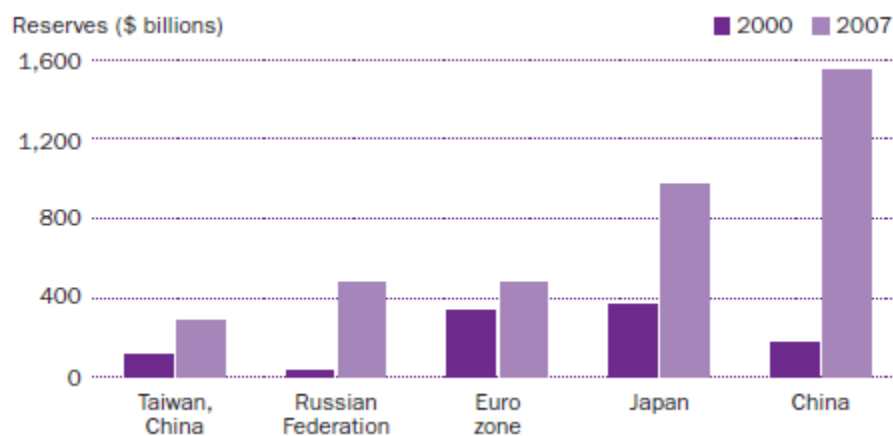
de una serie de estrategias a implementar en relación a la segunda planificación del Programa de Acción Conjunta entre México y China. Acuerdo que no sólo abarque los aspectos comerciales, sino también potencialice un mayor flujo de IED China a México²⁴¹, mayores acciones en cuestiones relacionadas a un intercambio cultural, y cree alguna especie de figura jurídica para solucionar disputas comerciales, antes que llegar al mecanismo de solución de controversias de la OMC²⁴².

²⁴¹ Actualmente existe un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca a la Inversión (APRI) entre México y China, no obstante, no ha tenido los resultados esperados en cuanto al destino de los flujos de inversión China a Latinoamérica (A pesar de tener México preferencias arancelarias en su relación con el mayor mercado del mundo, el de los Estados Unidos a través del TLCAN).

²⁴² Ello ante la cascada de controversias que puedan surgir ante la finalización (11 de diciembre de 2011) del *periodo de transición* que se estableció para los sectores industriales de México afectados por la eliminación de las cuotas compensatorias impuestas a diversas importaciones chinas.

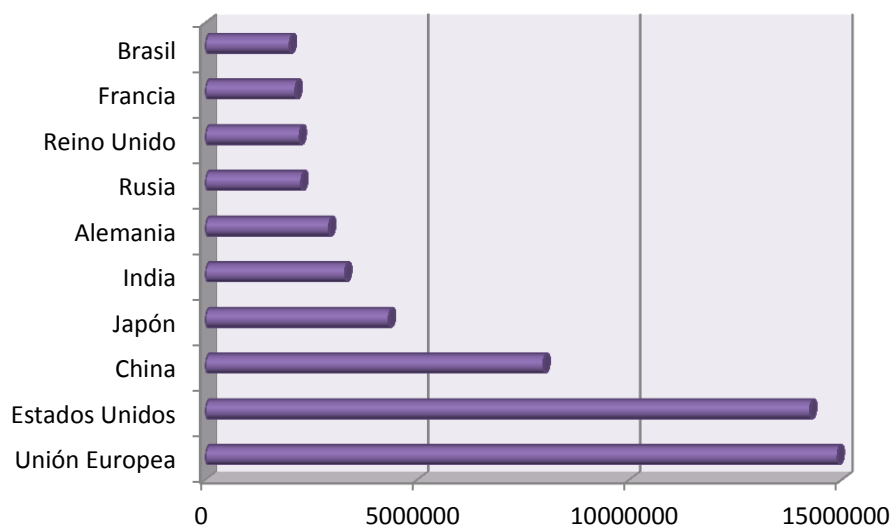
Anexo

Gráfico A. El superávit comercial da paso a grandes acumulaciones en reservas.



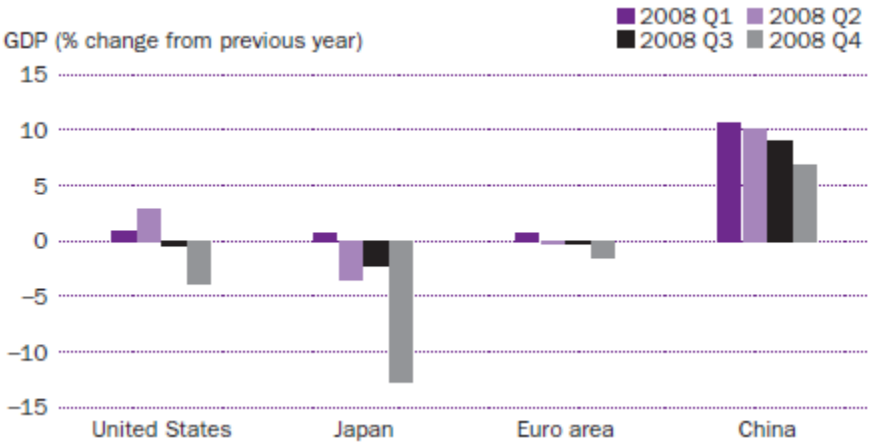
Fuente: Fondo Monetario Internacional, base de datos de balanza de pagos

Gráfico B. Comparación del PIB



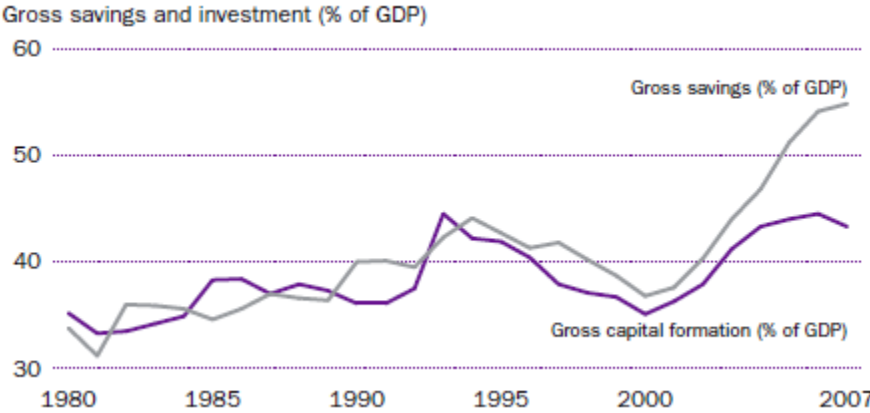
Fuente: Datos del World Factbook 2008, CIA (millones de dólares)

Gráfico C. La producción en las economías más desarrolladas se desaceleró o redujó en el cuarto trimestre de 2008.



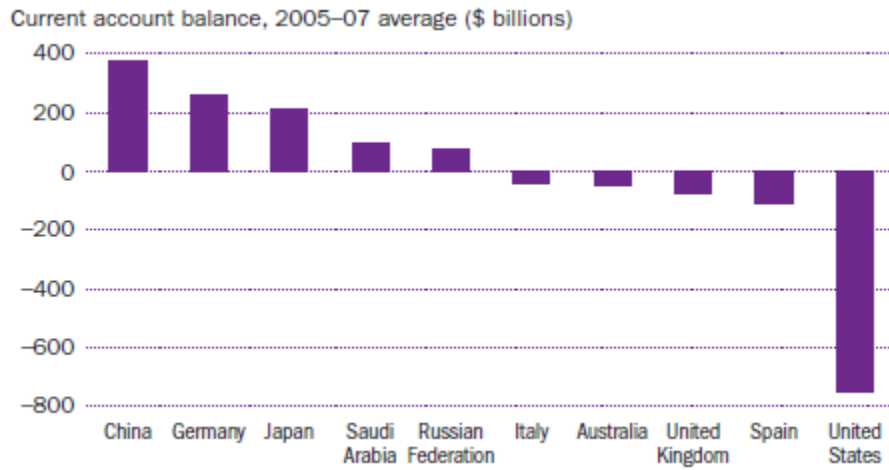
Fuente: Gráfico tomado del Informe sobre el Desarrollo Mundial 2009, p. 15

Gráfico D. Ahorro e inversión en China



Fuente: Gráfico tomado del Informe sobre el Desarrollo Mundial 2009, p. 17

Gráfico E. Los 5 mayores superávits y déficits en cuenta corriente

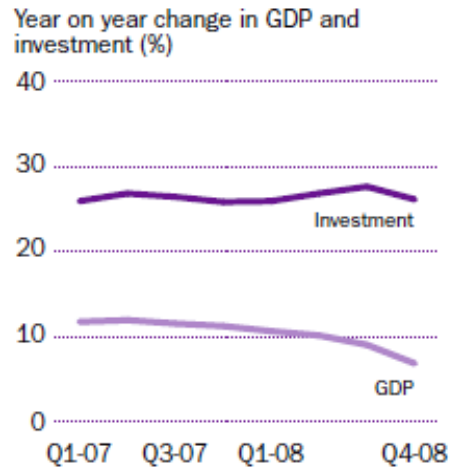


Fuente: Gráfico tomado del Informe sobre el Desarrollo Mundial 2009, p. 18

Gráfico F. China, Comercio de mercancías (como porcentaje del PIB)

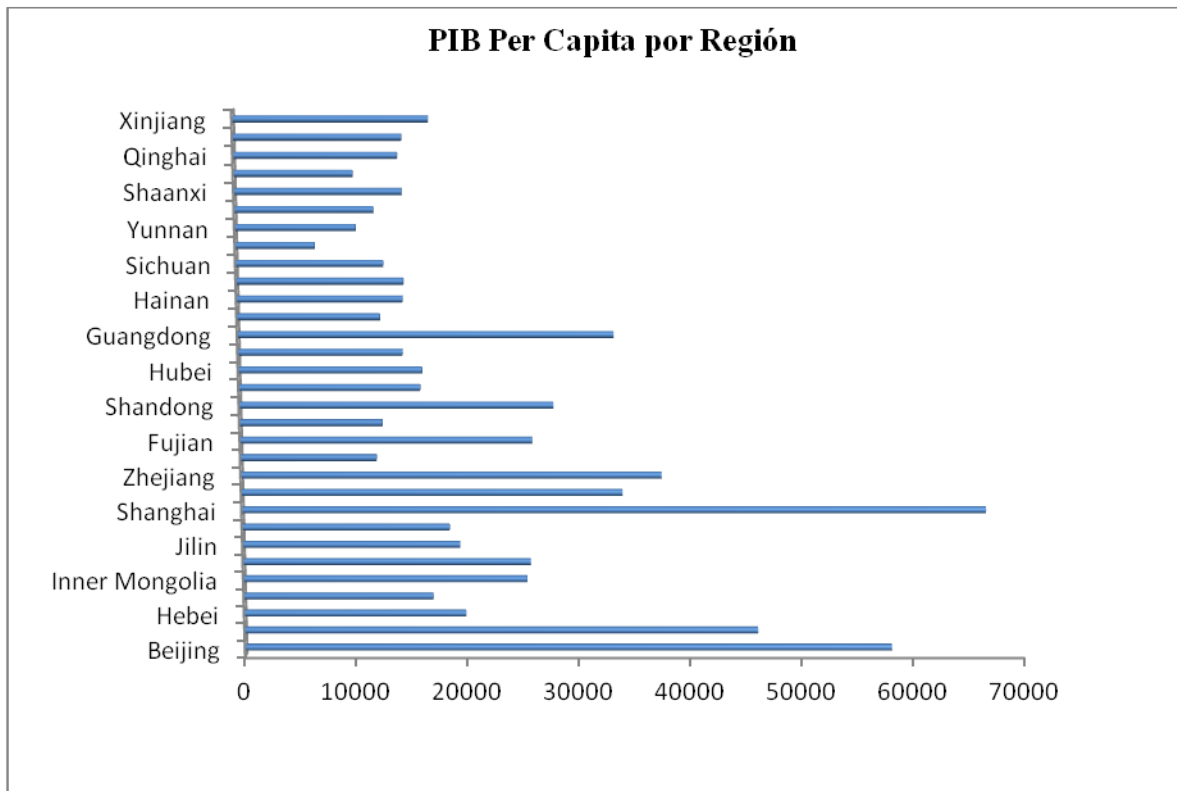


Gráfico G. China, Comportamiento anual del PIB y de la inversión (%)



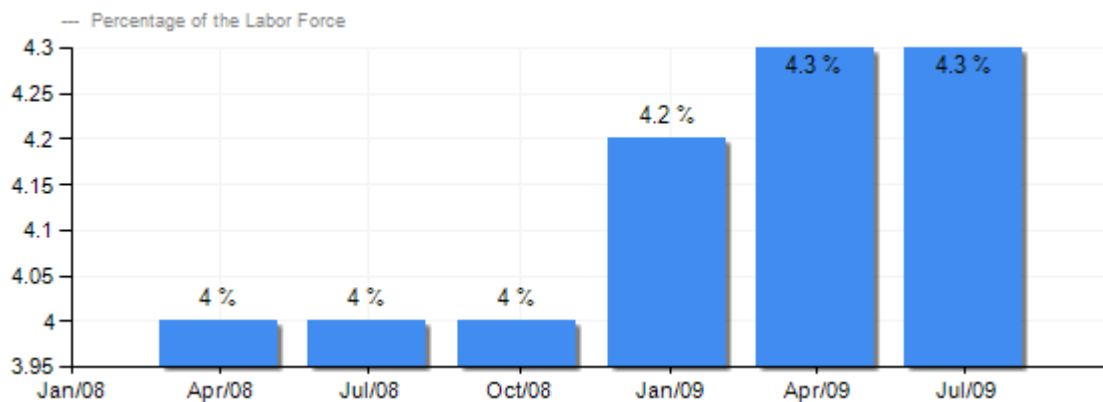
Fuente: Gráficos tomado del Informe sobre el Desarrollo Mundial 2009, p. 20

Gráfico H.



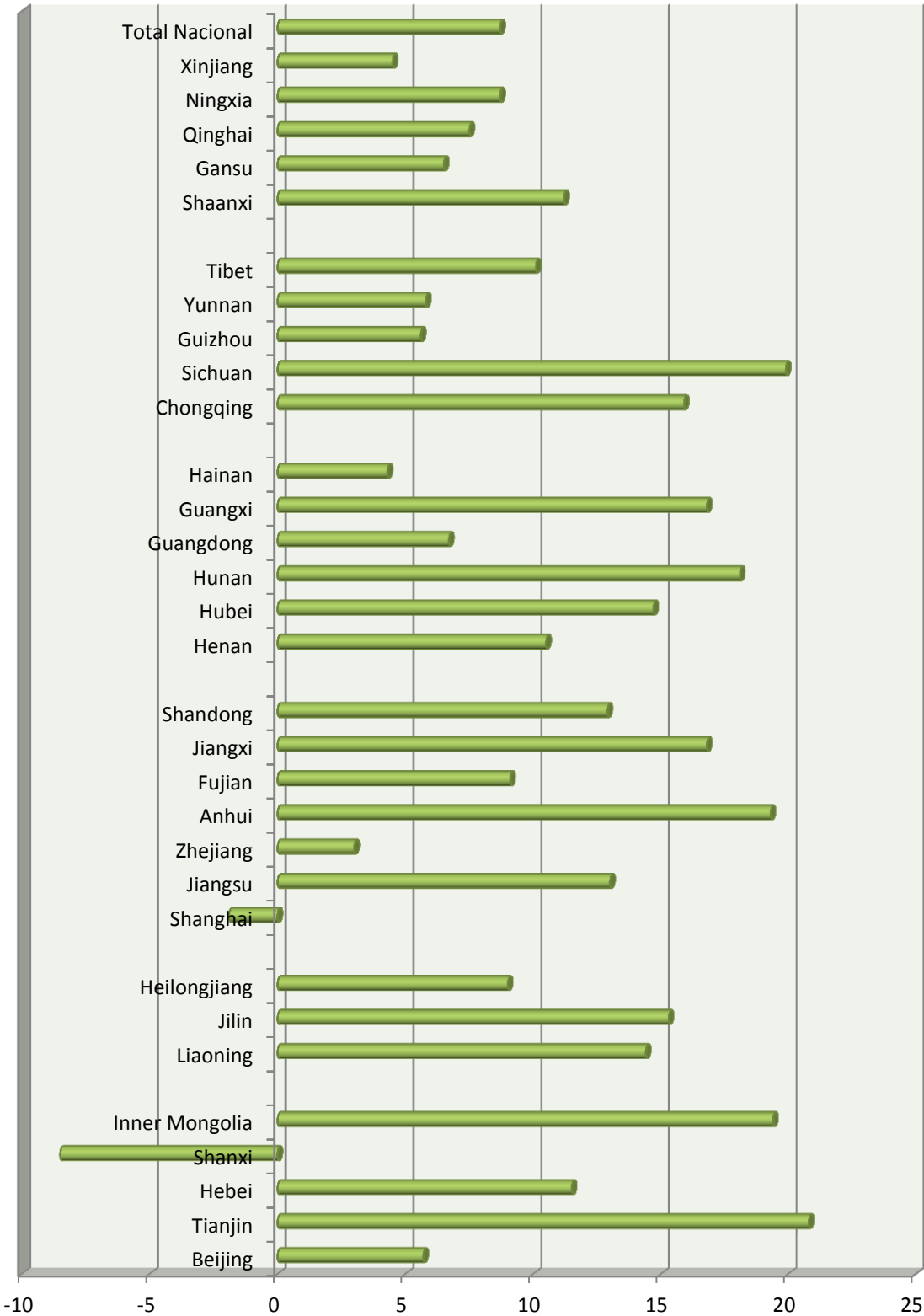
Fuente: Elaboración propia con datos del National Bureau of Statistics of China, 2007 (yuanes)

Gráfico I. Tasa de desempleo China



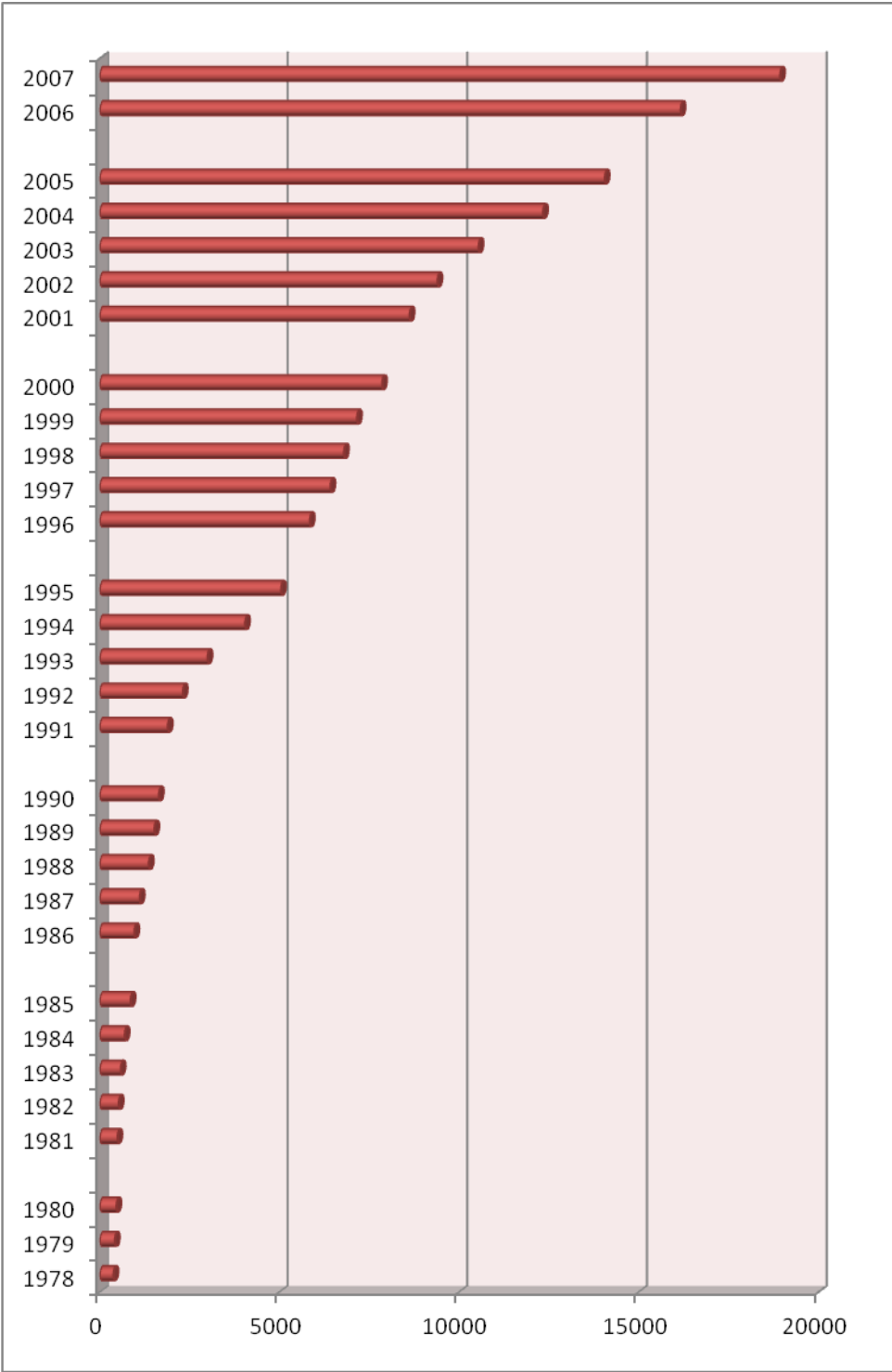
Fuente: Gráfico tomado del National Bureau of Statistics of China 2009

Gráfico J. Tasa de crecimiento del valor agregado de la industria por Región (2.009,09)



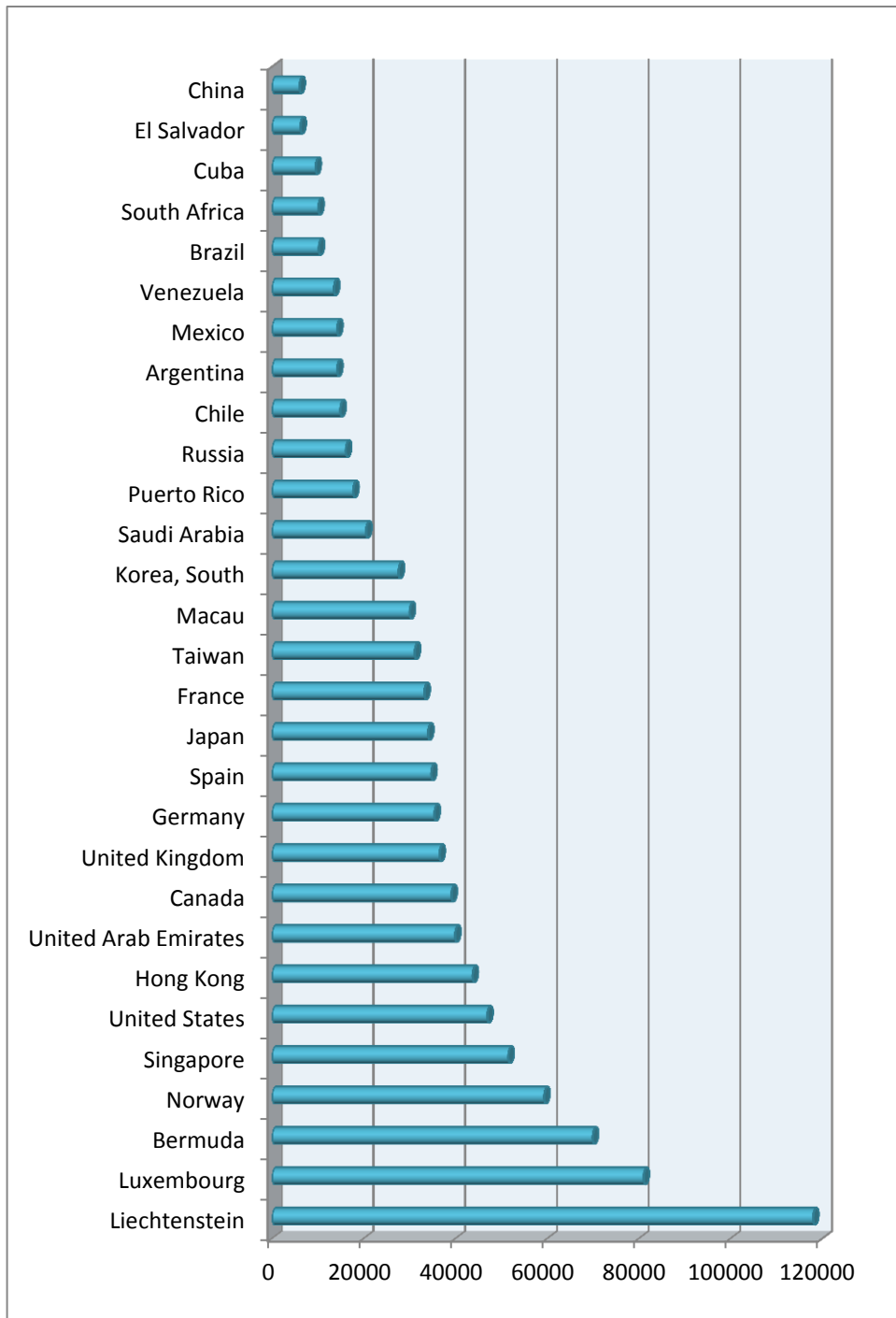
Fuente: Elaboración propia con datos del National Bureau Statistics of China

Gráfico K. Evolución del PIB per Cápita (yuanes)



Fuente: Elaboración propia con datos del National Bureau Statistics of China

Gráfico L. Comparación PIB Per Cápita entre algunos países con China, éste ocupa el 133° lugar en este indicador en el total de países del mundo (dolares).



Fuente: Elaboración propia con datos del The World Factbook, CIA, 2009.

Flujos de IED, por regiones y países seleccionados, 1995-2008

(En miles de millones de dólares y en porcentaje)

Región/economía	Flujos de entrada de IED							Flujos de salida de IED						
	1995-2000 (media anual)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1995-2000 (media anual)	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Economías desarrolladas	534,9	361,3	414,2	613,1	972,8	1.358,6	962,3	626,3	507,2	795,1	742,0	1.157,9	1.809,5	1.506,5
Europa	323,3	279,8	227,7	506,1	631,7	899,6	518,3	446,2	306,9	411,5	689,9	799,6	1.270,5	944,5
Unión Europea	310,0	259,4	223,3	498,4	590,3	842,3	503,5	416,9	285,0	377,3	609,7	697,2	1.192,1	837,0
Japón	4,6	6,3	7,8	2,8	- 6,5	22,5	24,4	25,1	28,8	31,0	45,8	50,3	73,5	128,0
Estados Unidos	169,7	53,1	135,8	104,8	237,1	271,2	316,1	125,9	129,4	294,9	15,4	224,2	378,4	311,8
Otros países desarrollados	37,2	22,0	42,8	- 0,6	110,4	165,3	103,4	29,2	42,1	57,7	- 9,1	83,8	87,1	122,3
Economías en desarrollo	188,3	184,0	290,4	329,3	433,8	529,3	620,7	74,5	45,5	120,4	122,7	215,3	285,5	292,7
África	9,0	20,9	22,1	38,2	57,1	69,2	87,6	2,4	1,3	2,1	2,3	7,2	10,6	9,3
América Latina y el Caribe	72,9	45,8	95,1	77,1	93,3	127,5	144,4	21,1	21,3	28,0	36,0	63,6	51,7	63,2
Asia y Oceanía	106,4	117,3	173,2	214,0	283,4	332,7	388,7	51,0	23,0	90,4	84,4	144,5	223,1	220,2
Asia	105,9	116,9	172,9	213,8	282,1	331,4	387,8	51,0	22,9	90,3	84,3	144,4	223,1	220,1
Asia occidental	3,3	11,3	20,5	43,6	67,6	77,6	90,3	0,9	- 1,4	8,1	12,9	24,0	48,3	33,7
Asia oriental	70,7	72,7	106,3	116,2	131,8	150,4	187,0	39,6	17,4	62,9	49,8	82,3	111,2	136,2
China	41,8	53,5	60,6	72,4	72,7	83,5	108,3	2,0	2,9	5,5	12,3	21,2	22,5	52,2
Asia meridional	3,9	8,2	10,7	14,4	27,8	34,0	50,7	0,3	1,6	2,3	3,5	14,9	17,8	18,2
Asia sudoriental	28,0	24,7	35,5	39,6	55,0	69,5	59,9	10,2	5,3	17,0	18,1	23,3	45,8	32,1
Oceanía	0,5	0,4	0,3	0,2	1,3	1,3	0,9	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
Europa sudoriental y CEI (economías en transición)	7,3	19,9	30,3	30,9	54,5	90,9	114,4	2,0	10,7	14,1	14,3	23,7	51,5	58,5
Europa sudoriental	1,2	4,1	3,5	4,8	9,9	12,8	10,9	0,1	0,1	0,4	0,3	0,4	1,4	0,6
CEI	6,1	15,8	26,8	26,1	44,7	78,1	103,5	1,9	10,6	13,8	14,0	23,3	50,1	57,9
Total mundial	730,5	565,2	734,9	973,3	1.461,1	1.978,8	1.697,4	702,8	563,4	929,6	879,0	1.396,9	2.146,5	1.857,7
<i>Pro memoria: parte porcentual en los flujos mundiales de IED</i>														
Economías desarrolladas	73,2	63,9	56,4	63,0	66,6	68,7	56,7	89,1	90,0	85,5	84,4	82,9	84,3	81,1
Economías en desarrollo	25,8	32,6	39,5	33,8	29,7	26,8	36,6	10,6	8,1	13,0	14,0	15,4	13,3	15,8
Europa sudoriental y CEI (economías en transición)	1,0	3,5	4,1	3,2	3,7	4,6	6,7	0,3	1,9	1,5	1,6	1,7	2,4	3,1

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural production and Development*, cuadro B.1 del anexo y base de datos FDI (www.unctad.org/fdistatistics).

Tabla B. México, investigaciones dumping 2001-2009 (sept.)

Fecha de inicio de investigaciones antidumping	País exportador al cual se realiza la investigación	Producto
03/08/2001	China	Acid
06/11/2001	Brazil	Steel Beams
04/25/2002	China	Steel Mesh
04/29/2002	Guatemala	Pipe
04/04/2003	USA	Monobutyl Ether
05/28/2003	Colombia	Ceramic Dishes
07/07/2003	Ecuador	Ceramic Dishes
10/07/2004	Indonesia	Ceramic Dishes
04/06/2005	China	Ferromanganese
04/15/2005	China	Steel Chain
05/11/2005	Taiwan	Steel Pipe
05/25/2005	Ukraine	Ferrosilicomanganese
07/18/2005	Spain	Wall and Floor Tiles
12/07/2005	Russia	Steel Pipe
03/02/2006	Romania	Steel Pipe
09/01/2006	Venezuela	Aluminum Pipe
09/11/2006	USA	Pork
01/19/2007	China	Carbon Steel Connections for Welding
03/26/2007	USA	Partially Hydrogenated Fatty Acid
10/17/2007	USA	Triple-Pressed Stearic Acid
02/03/2009	China	Sodium Hexameta-Phosphate
09/04/2009	USA	Hydrogen Peroxide
05/04/2006	China	Concrete Steel Nails
08/14/2001	Russia	Carbon Steel Plates in Sheets
11/13/2003	Romania	Carbon Steel Plates in Sheets
01/08/2002	Ukraine	Carbon Steel Plates in Sheets
01/08/2002	USA	Carbon Steel Tubing with Longitudinal Seams
01/08/2002	USA	Newsprint Paper
04/30/2002	Canada	Newsprint Paper
05/11/2005	USA	Polystyrene
05/03/2002	USA	Epoxidized Soya Oil
07/30/2003	USA	Pig Legs
10/08/2002	Brazil	Multilayer Paper Bags for Lime and Cement
12/19/2002	China	Hydraulic Bottle Jacks

12/30/2002	Brazil	Refridgeration Condensors
11/28/2001	China	Leather Goods
05/20/2003	China	Toothbrushes
05/23/2003	China	Mushrooms
07/07/2003	Chile	Mushrooms
08/20/2003	China	Polypropylene Homopolymer
11/13/2003	China	Pencil Sharpeners
12/18/2003	China	Truck Tires
04/30/2004	China	Conventional Electrodes
05/25/2004	Germany	Carbon Steel Pipes
07/30/2003	Denmark	Malathion
10/08/2002	China	Steel Pipes
07/30/2003	Ukraine	Steel Pipes
05/02/2002	China	Brushes
09/01/2006	China	Locks
07/19/2004	China	Sheets of Steel
10/15/2004	China	Plastic Spray Bottles and Valves
05/31/2001	United Kingdom	Carbon Steel Pipes
05/16/2006	China	Carbon Steel Nuts
07/18/2008	China	Steel Pipes

Fuente: Global Antidumping Database, [Version 5.1, October], visto en http://people.brandeis.edu/~crown/global_ad/ad/

Bibliografía

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT de 1947 (incluido en el GATT de 1994).

Acuerdo Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1994), Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI y el «Protocolo de Adhesión de China».

http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm

Adams, F. Gerard, Byron Gangnes y Yochanan Shachmurove (2009), “Why Is China So Competitive?”, en Gabriela Correa (coord.), *Competencia de Productos de México y China en el mercado de Estados Unidos*, México, Miguel Ángel Porrúa.

Aggarwal, Aradhna (2004), “Macro Economic Determinants of Antidumping: A Comparative Analysis of Developed and Developing Countries”, in *World Development*, USA.

Álvarez, Soberanis, Jaime (1994), *El GATT: Antecedentes y propósitos. Anuario Jurídico*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.

<http://www.wto.org/spanish/docss/legals/prewtolegals.htm>

Anderson Simon .Paul, Schmitt, Norbert y Thisse, Jacques Francois, (2004), “Who Benefits from Antidumping Legislation” in *Journal of International Economics*.

Ardavín, José Antonio (2010), “Hacia un diálogo entre China y México: 3 y 2 décadas de transformaciones y cambios estructurales socioeconómicos”, en Enrique, Dussel y Yolanda, Trápaga (coords.), *Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*, México, Senado de la República.

Argenpress Info (2007), *La Reforma del Partido Comunista de China amplia la Democracia*, 1 de octubre.

Arriola Woog, Mario (1980), “El Programa Mexicano de Maquiladoras, una respuesta a las Necesidades de la Industria Norteamericana”, en *Colección Norte y Sur/IES*, EDUG., México, Universidad de Guadalajara.

Barragán, Modesto (2005), *El Antidumping como un instrumento efectivo de protección industrial contra las importaciones en condiciones desleales*, México, Editorial Porrúa.

Black, John (1997), *Oxford Dictionary of Economics*, U.K., Oxford University Press.

Bown, Chad (2007), “Global Antidumping Database: Version 3.0” in *Working Paper*, Brandeis University, USA.

Bustelo, Pablo (2002), *Evolución reciente y perspectivas de la economía china: un análisis del periodo 1997-2001 y de las implicaciones del ingreso en la OMC*, Madrid, Universidad Complutense de Madrid. <http://www.ucm.es/info/eid/pb/BusteloICE02b-pdf>

Cornejo, Romer Alejandro (2001), “China una revisión de cincuenta años de historia”, en *China Contemporánea*, México, Colegio de México.

Correa, Gabriela (coord.), (2009), *Competencia de Productos de México y China en el mercado de Estados Unidos*, México, Miguel Ángel Porrúa.

Czako, Judith, Human, Johan y Miranda, Jorge, (2003), *A Handbook of Anti-Dumping Investigations*, Cambridge, Cambridge University Press.

Chad P. Bown (2007), *The WTO and Antidumping in Developing Countries*, Department of Economics & International Business, USA, School Brandeis University.

DOF (2008), *Acuerdo por el que se implementa una medida de transición temporal sobre las importaciones de diversas mercancías originarias de la República Popular de China*. <http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/12/1/images/A497.pdf>

Dussel Peters, Enrique (2007), “La relación económica y comercial entre China y México: Propuestas para su profundización en el corto, mediano y largo plazo”, en Enrique, Dussel Peters (comp.), *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, Naciones Unidas (CEPAL), México.

González García, Juan (2009), *La política económica en México y China*, México, Miguel Ángel Porrúa.

González Linaje, María Teresa (...) “La chinoiserie o estilo chinesco: antecedente de la globalización del arte chino”, artículo publicado en Magazine Virtual Arte Ciencia Luz, por la Universidad Veracruzana. <http://www.uv.mx/acl>

González García, Juan (2003), *China: Reforma económica y apertura externa. Transformación, efectos y desafíos. Un enfoque neoinstitucional*. Comisión Asia Pacífico del Senado de la República-Universidad de Colima, México.

Jingdong, Liu (2008), “La Organización Mundial de Comercio y el Estado de Derecho en China” en Oropeza García, Arturo (coord.), *México-China, culturas y sistemas jurídicos comparados*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.

Ley de Comercio Exterior. <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>

Ley López, Sergio (2010), “La industria maquiladora mexicana y las Zonas Económicas Especiales de China: dos caminos hacia un mismo objetivo”, en Enrique Dussel y Trápaga Yolanda (coords.), *Hacia un Diálogo entre México y China, dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*, México, Senado de la República.

Oded Shenkar (2005), *The Chinese Century*, Wharton School Publishing.

OECD (2008), “Policy: China. Synthesis Report”, in *Reviews of Innovation*, Paris, September.

OECD-World Bank (2009), *Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier*, December.

OMC (2009), *Informe sobre el comercio mundial, compromisos de política comercial y medidas de contingencia*, Suiza, Organización Mundial del Comercio.

Oropeza García, Arturo (2006), *China entre el reto y la oportunidad*, México, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas.

_____, (2008), “China y su Modelo de Desarrollo: Líneas Generales desde una Perspectiva Mexicana”, en Arturo Oropeza García coord., *México-China, cultura y sistemas jurídicos comparados*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México.

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LComExt.pdf

SHCP (2000), *Criterios Generales de política económica para el presupuesto de egresos y la Ley de ingresos de la federación de 2001*, en Carlos, Tello, *Estado y Desarrollo Económico*.

Tello, Carlos (2010), *Estado y Desarrollo Económico: México 1920-2006*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.

UNCTAD (2009), *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Nueva York, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo- Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Wang Mengkui (2004), *China's Economic*, Beijing, China Intercontinental Press.

Witker, Jorge y Hernández, Laura (2008), *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*, México, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Zapata Barradas, Roberto (2010), “China y Asia-Pacífico: una oportunidad para la política comercial de México”, en Enrique Dussel y Trápaga Yolanda (coords.), *Hacia un Diálogo entre México y China, dos y tres décadas de cambios socioeconómicos.*, México, Senado de la República.

Torres Gaytán, Ricardo, *Teoría del comercio internacional*, Ed. Siglo veintiuno editores, séptima edición, México, 1978.

Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice *Economía Internacional: Teoría y Política*, 7° edición, editorial Pearson, España, 2007.