



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-CHINA 2001-2010

TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

ROSA ISELA TEJEDA VÁZQUEZ

ASESOR DE TESIS:

Dra. MARCIA LUZ SOLORZA LUNA

CIUDAD UNIVERSITARIA

AGOSTO 2013





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.

A mis padres y hermana por su gran apoyo y cariño

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Nacional Autónoma de México, en especial a la Facultad de Economía, y sus profesores quienes me inspiraron a lo largo de mi carrera.

Este proyecto es el resultado de esfuerzo conjunto. Por eso agradezco a mi tutora la Dra. Marcia Luz Solorza, gracias por la paciencia y apoyo en todo momento.

Al Dr. Pablo Trejo, el Mtro. Saúl Herrera, la Mtra. Rosa María García y la Mtra. María Luisa Díaz por el tiempo y dedicación para la evaluación de este trabajo.

A mi familia, en especial a mi madre, Maricela Vázquez Ortega, porque ha estado conmigo en todo momento, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mi padre Mario Tejeda Cisneros por todo su apoyo y dedicación a mi formación y a mi hermana Lizzet Tejeda Vázquez por ser mi mejor amiga y consejera en este gran paso, les agradezco mucho ya que con su tenacidad y lucha insaciable son mi gran ejemplo a seguir.

Gracias por todo su apoyo y cariño a la Familia García Gómez, grandes amigos y que ahora los considero parte de mi familia, siempre han sido parte importante de cada logro y en especial a Gaby García por su gran amistad y cariño.

Y gracias a mis amigos que siempre han estado allí acompañándome, Tania Ortiz, Montse De la Torre, Karina Guerrero, Karen R. Ríos, Ari Salyano, Carlos Méndez, gracias por su gran amistad de años.

ÍNDICE

i índice de cuadros, diagramas y gráficos.

Introducción.....	5
Capítulo 1. Teoría y política del comercio internacional	7
1.1 Mercantilismo y la teoría clásica.....	7
1.2 Competencia imperfecta.....	24
1.3 Política comercial del comercio internacional.....	29
Conclusiones.....	42
Capítulo 2. Del GATT a la OMC	46
2.1 El GATT. Panorama histórico.....	47
2.2 Inserción de México al GATT.....	52
2.3 Inserción de China a la OMC	54
2.4 Acuerdos comerciales entre México y China.....	60
Conclusiones.....	61
Capítulo 3. Las reglas del comercio internacional	63
3.1 Reglamentación de comercio internacional.....	63
3.2 Antidumping.....	65
3.2.1 Determinantes macroeconómicos del Antidumping	70
3.2.2 Aplicación del acuerdo Antidumping.....	75
3.2.3 Legislación Antidumping en México	76
3.2.4 Industria siderúrgica en México	77
3.3 Subvenciones y derechos compensatorios.....	79
3.4 Medidas de salvaguardia	87
Conclusiones.....	90
Capítulo 4. Las relaciones comerciales México-China	92
4.1 Antecedentes de la relación comercial	93
4.2. La economía de la república popular China (1978-2005).....	95
4.3 China y Latinoamérica.....	101
4.4 La relación bilateral	104
Conclusiones.....	119
CONCLUSIONES FINALES	121
Anexo	125
Bibliografía.....	132

i. Índice de cuadros, diagramas y gráficas

Índice de Cuadros

Cuadro 2.1 Tratados de libre comercio suscritos por México.....	54
Cuadro 2.2 Tratados de libre comercio suscritos por China	57
Cuadro 4.1 Competencia México-China por productos.....	108
Cuadro 4.2 Ventajas comparativas México-China-Asia Oriental	109
Cuadro 4.3 Importaciones bilaterales 2001-2010.....	114

Índice de Diagramas

Diagrama 3.1 Características del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.....	82
Diagrama 3.2 Definición de la existencia de subvención	86

Índice de Gráficas

Gráfica 1 Arancel	29
Gráfica 2.1 Investigaciones iniciadas por sector.....	58
Gráfica 2.2 Investigaciones iniciadas por país	59
Gráfica 4.1 Comercio exterior como porcentaje del PIB de China y México 1970-2011	99
Gráfica 4.2 Inversión extranjera directa como porcentaje del PIB China, México y Estados Unidos de América 1979-2011	100
Gráfica 4.3 Población anual total de China y América latina 1970-2012.....	102
Gráfica 4.4 Tasa de crecimiento anual del PIB de China y América Latina 1970-2011.....	102
Gráfica 4.5 Tasa de crecimiento anual del comercio en China y América Latina. 1981-2011.....	103
Gráfica 4.6 Índice de apertura comercial México-China 1990-2011	104
Gráfica 4.7 Balanza comercial de México y China 1985-2011.....	105
Gráfica 4.8 Participación de las exportaciones a nivel mundial México-China 1985-2011	105

Gráfica 4.9 Saldo de la balanza comercial con China 2002-2011.....	106
Gráfica 4.10 Exportaciones México-China 1995-2011.....	110
Gráfica 4.11 Exportación de manufacturas mexicanas a China 1995-2011.....	111
Gráfica 4.12 Exportaciones China-México.....	112
Gráfica 4.13 Exportaciones de mercancías chinas a México.....	112
Gráfica 4.14 IED como porcentaje del PIB. China y México 1979-2011.....	117
Gráfica 4.15 Porcentaje de IED en México y China 1980-2010.....	118
Gráfica 4.16 IED en México y China 1979-2011.....	118

Introducción

En la presente investigación se expone el análisis de las relaciones comerciales entre México y China en el marco de la Organización Mundial del Comercio como un ente internacional que regula y asegura que las corrientes comerciales entre sus miembros.

En los últimos años, la participación de las importaciones chinas en nuestro país ha tenido un gran impacto, el cual **no ha sido** esencialmente positivo.

El desempeño en el crecimiento económico en la economía China en la última década, deja al descubierto el contraste del lento crecimiento de la mayoría de los países de América Latina y de México, el cual a pesar de su estrategia de apertura no ha logrado consolidar su crecimiento, debido a la ausencia de una política paralela de competitividad.

A partir de las reformas estructurales de 1978 y con la entrada a la Organización Mundial de Comercio en 2001, China se ha convertido en un motor de las economías asiáticas.

Desde entonces las importaciones de productos chinos han crecido sostenidamente, en 2001 solo representaban 2% del total de importaciones, en 2010 ya tenían participación de 15% del total de las importaciones.

En la tesis se abordó a una década de estudio, sin embargo algunos años anteriores y posteriores han servido como comparación para la década tratada 2001-2010.

La presente investigación tiene como **hipótesis** que, las normas que rigen el comercio entre los países miembros de la OMC no son suficientes para detener o reparar los daños del déficit comercial, en especial el que tiene México con China. Por lo tanto debe considerarse que la falta de competitividad es un tema importante para México, no basta con mantener protegidas las ramas industriales más vulnerables.

El **objetivo general** es analizar la relación bilateral y el contexto económico e histórico en el que comercian México y China.

Los **objetivos particulares** son: Estructurar un marco teórico para describir los elementos suficientes para comprender las razones principales del comercio y su interrelación con el impacto entre economías. Describir los principios de la relación comercial entre México y

China en el contexto del GATT y su actual institución la OMC. Describir las normas que rigen el comercio entre los países, como las normas antidumping, las subvenciones y derechos compensatorios y medidas de salvaguardia. Analizar la relación comercial bilateral entre México y China a partir de la apertura comercial de cada país. Analizar la relación comercial entre México y China.

La investigación está estructurada de la siguiente manera: el capítulo 1 se presentan las diferentes teorías del comercio internacional, las cuales sustentan la necesidad de crear un mejor y más dinámico intercambio comercial entre países.

En el capítulo 2 se analiza la evolución en los procesos de apertura al comercio entre México y China, esbozando el contexto histórico en el que ambas economías entran a la OMD.

El capítulo 3 se describen las medidas comerciales mayormente utilizadas por los países que se encuentran amenazados por comercio que podría considerarse desleal, a partir del marco legal de la Organización Mundial de Comercio.

El capítulo 4 se analiza la evolución de la relación entre México y China, ya que no comienza con tratados comerciales, la cooperación entre ambas naciones desde un principio fue una necesidad que surgió de las buenas relaciones diplomáticas.

Y por último el capítulo 5, las conclusiones finales más relevantes a las que se llegó una vez concluida la investigación.

CAPÍTULO 1

TEORÍA Y POLÍTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El presente capítulo se analiza las diferentes teorías del comercio internacional, como marco teórico para contextualizar el dinamismo en la vigencia de conceptos teóricos como fundamentos de las principales corrientes del pensamiento económico.

Mediante la teoría del comercio internacional, se formulan los lineamientos y directrices por medio de los cuales un país podrá regular y orientar su crecimiento y proceso económico, se definen los criterios que sustentan la práctica del comercio internacional.

Por lo tanto el objetivo de este capítulo es analizar los sustentos teóricos del comercio internacional, porque permite el crecimiento económico de un país así como incrementar el bienestar de los países.

1.1 Mercantilismo y la Teoría Clásica

Hume. El balance del comercio

De acuerdo con Hume es común prohibir las exportaciones de productos básicos entre países porque no se toma en cuenta que actúan directamente en contra de su voluntad, ya que cuanto más exportan cualquier producto, más se incrementará el producto total para el país exportador.

También ha prevalecido entre varias naciones el intercambio en contra de otros países generando mayores exportaciones.

Estos errores prevalecen, incluso en países con un amplio conocimiento del comercio debido a los fuertes celos relacionados con mantener el equilibrio de la balanza comercial y el temor a que el oro y la plata salgan de sus arcas. Sin embargo, para Hume esto solo es un temor sin fundamento, ya que se puede preservar la mano de obra y la industria dentro del territorio.

Cuando las importaciones sobrepasan a las exportaciones el intercambio se vuelve contra el país importador, y esto lleva a un nuevo estímulo para la exportación; tanto como el cambio del transporte y el seguro del dinero el cual llega a convertirse en causa de ascenso del

deseo a exportar, y el intercambio nunca puede elevarse un poco más que la suma del balance entre las importaciones y las exportaciones.

Hume habla de la existencia de una atracción moral, la cual se deriva de los intereses y suposiciones de los hombres. En el caso del comercio, los hombres, naturalmente, acuden en masa a las ciudades capitales, el mar, los puertos y ríos navegables, en estos lugares se encuentran más hombres, más industrias, más materias primas y en consecuencia más dinero, pero la última diferencia sostiene proporción con la primera, es decir siempre hay un equilibrio entre los intereses de los hombres y las necesidades que tienen.

Como resultado, debe haber un equilibrio (entre naciones), por lo que el comercio no hace que disminuya el nivel de dinero de los países, por ejemplo los celos entre príncipes y Estados donde la masa monetaria estaba casi en un mismo nivel y la diferencia de un reino con otro no era mayor de lo que se mantenía entre las provincias del mismo reino.

Este nivel proporcional debe mantenerse entre las materias primas, mano de obra, la industria y la habilidad, es decir, cuando las ventajas son dobles o triples entre los estados vecinos, el dinero también será doble o triple, la única circunstancia que puede obstaculizar o entorpecer estas proporciones se da a expensas del transporte de las mercancías de un lugar a otro.

Antes de la introducción del papel moneda a las colonias, se tenía oro y plata suficiente para la circulación. Desde la introducción de dicha materia prima la menor inconveniencia que siguió era la expulsión de metales preciosos, sin embargo para el comercio lo que tiene mayor importancia es que se posean manufacturas y productos básicos.

Adam Smith: Del principio del sistema mercantil

Que la riqueza consiste en dinero, es una idea derivada de las dos funciones del dinero: como instrumento de comercio y medida de valor¹, por lo que un país se considera rico de la misma manera que una persona, si existe abundancia en dinero, en oro y plata, sin embargo para unas naciones la riqueza no está considerada en los metales o en el dinero, sino en cosas muebles, por ejemplo el ganado, en algunas culturas es símbolo de riqueza.

¹ Smith Adam (1958), *Investigación Sobre la Naturaleza y Causas de las Riquezas de las Naciones*, México,

Locke² dice que la riqueza representada en cosas muebles es de naturaleza perecedera, es decir no es segura la riqueza representada por ellas ya que en un año puede haber abundancia y el siguiente ya no, y sin embargo el dinero no está muy expuesto a consumirse y desgastarse.

En cambio, en la época en que Smith publicó su Investigación Sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones se pensaba que era necesario acumular oro y plata para sostener, si era necesario, guerras (extranjeras), por lo que fueron prohibidas las exportaciones de los metales en la mayoría de las naciones de Europa, pero cuando hubo intercambios comerciales hubo una manera más ventajosa de comercio por parte de estas naciones, por lo que el comercio de algunos países se veía en desventaja debido a la prohibición de la exportación de oro y plata.

Fueron los comerciantes quienes vieron inconvenientes sobre dichas prohibiciones debido a que con el oro o la plata era más fácil la compra-venta. Así, se pudo dejar ver con claridad que la compra de bienes con oro o plata no disminuye (de manera factual) la cantidad de dichos metales en el país debido a que el consumo de géneros extranjeros no aumentará en el país, estos se reexportarían a otras naciones y al venderse con mayores ganancias volvería a la nación de origen un tesoro mucho mayor que el que salió de ella para comprarlos³.

Además, la prohibición de las exportaciones no impediría el contrabando del oro y la plata, dicha acción solo podría verse en los saldos de la balanza comercial, ya que a mayor exportación, que importaciones, el saldo del país exportador tenderá a incrementarse.

De acuerdo con Mun⁴ un país no podía ser pobre o rico si este no influía en el comercio exterior, y Smith siguiendo a Mun argumentó que la demanda efectiva regula la oferta y demanda de mercancías en un país, por lo que la demanda de oro y plata son mercancías que tienen las características para adecuarse a la demanda efectiva. Por lo que, si la oferta monetaria (de oro y plata) es mayor a la demanda efectiva, el efecto será exportador, y al contrario si la oferta es menor a la demanda efectiva el efecto será importador; además el

² Ibídem, p. 379.

³ Ibíd., p.380.

⁴ Ibíd., p. 383.

abaratamiento del transporte de mercancías ayuda a que no haya fluctuaciones constantes en el precio.

Así, la falta de dinero de acuerdo a Smith es la causa en el exceso de actividad comercial, pues, no es la escasez de oro y plata, sino las dificultades con que se enfrentan las personas para conseguir préstamos, y sus acreedores en recibir los pagos, lo que ocasiona ese clamor de falta de dinero⁵.

El dinero solo tiene valor cuando es usado, por lo que constituye una parte del capital, y este a su vez es el instrumento común y reconocido en el comercio por tanto puede ser intercambiado fácilmente por otro bien.

El comercio exterior permite a los países la especialización en ciertas ramas productivas, trayendo consigo la riqueza y renta efectiva de la sociedad⁶.

Adam Smith: de las restricciones impuestas a la introducción de aquellas mercancías extranjeras que se pueden producir en el país.

Las restricciones al comercio exterior pueden llegar a incrementar o no el producto de un país, por lo que influyen en su riqueza y ganancias. El uso de restricciones al comercio exterior, por ejemplo derecho de aduanas o prohibición de cierto bien promueve a un monopolio de mercado interior de los bienes que se protegen creando un incentivo para estas industrias, sin embargo no es tan evidente que dicha industria haga crecer aún más la economía o que en realidad tenga más ventaja, por lo que ninguna regulación mercantil es capaz de aumentar la actividad económica más allá de lo que su capital pueda mantener⁷.

Cuando una mercancía es más barata en el extranjero que en el mismo país, lo más lógico es comprarla en el extranjero dejando que otras empresas busquen actividades ventajosas. La industria en un país siempre guarda proporción entre el capital que emplea y ésta, y como consecuencia se separa la industria de un empleo más ventajoso, trayendo una disminución en el producto anual de la industria del país⁸. Empero, si la industria se

⁵ *Ibíd.*, p. 385.

⁶ *Ibíd.*, p. 394.

⁷ *Ibíd.*, p. 400.

⁸ *Ibíd.*, p. 403.

desarrollase con los mismos costos que en el extranjero, no se interfiere que el total de su industria se incremente de la misma manera.

La actividad de la sociedad de acuerdo con Smith tiene una relación directa con el crecimiento del capital y este solo se verificará de acuerdo al ahorro, así el efecto de estos hechos se traduce en una disminución del ingreso y por tanto en crecimiento menor del capital.

Cuando las ventajas de un país son mayores sobre otro en ciertas ramas productivas, el resto de los países reconoce la ventaja productiva. Sería absurdo emplear mayor capital y mayor mano de obra para producir el mismo bien, por lo que si un país tiene ventajas naturales o adquiridas sobre otro, sería siempre más ventajoso para este último comprar en el exterior que producir por cuenta propia. Smith pone como ejemplo que si un artesano tiene una ventaja en relación a su vecino que posee otras virtudes, es más beneficioso para ambos comprarse mutuamente que producir artículos por su propia cuenta.

Por lo que si un país tiene ventaja en alguna actividad, por más grande que fuera la libertad para importar, éste no se vería afectado en mayor escala, ya que se consumiría en mayor cantidad lo nacional. Sin embargo, prohibir la importación puede ser igual a restringir el crecimiento económico⁹.

Pero existen dos casos en los que dichas restricciones serían ventajosas:

El primero es el fomento a la industria como defensa del país, ya que si disminuye el número de vendedores disminuirá por consiguiente el de compradores, por lo que se comprarán más caros los bienes que provengan del extranjero y se venderán más baratos los nacionales.

El segundo es el establecimiento de algún gravamen sobre productos extranjeros para fomentar la industria nacional impidiendo que no se separe de su función natural la parte del capital y mano de obra a los que se les fue destinado.

⁹ *Ibíd.*, p. 407.

Cuando se establecen gravámenes sobre los efectos extranjeros para fomentar la industria nacional es necesaria cierta contribución que equivalga al encarecimiento de las mercancías domésticas con las que compitan las del extranjero¹⁰.

David Ricardo: el comercio exterior

La riqueza que tiene un país no se incrementará inmediatamente al aumentar el comercio exterior porque el valor de los bienes del exterior se mide por la cantidad de bienes y mano de obra de un país, a cambio de los bienes que se entregan.

Además, no habría mayor valor si se descubren nuevos mercados. Por ejemplo:

En el país A cierta cantidad de bienes pueden ser comprados por un valor de 1,000, un comerciante puede vender los mismos bienes al país A provenientes del extranjero por la cantidad de 1,200, lo cual trae beneficios de 20%, sin embargo ni las utilidades ni el valor de los bienes del país disminuirán o se incrementarán por la compra de bienes extranjeros.

De acuerdo con Ricardo las utilidades y el capital en el comercio exterior avanzan y retroceden juntos, es decir, que las ganancias en los diversos empleos del capital tienden a nivelarse¹¹.

Por ejemplo:

Si el país A produce manufacturas y cultiva cereales, no debe haber forzosamente una disminución en inversión, salvo si la demanda disminuye, trayendo consigo que no se incrementen los precios.

En el caso de los bienes extranjeros se empleará la misma porción de producto de la tierra y del trabajo para la producción de bienes similares, por lo que habrá la misma demanda de dichos bienes y por tanto la misma inversión. Sin embargo, si con la compra de bienes extranjeros se ocupa una porción menor del producto agrícola para adquirirlos por ejemplo, habrá más ingresos para la adquisición de otros bienes. Por lo que la demanda de cereales

¹⁰ *Ibíd.*, p. 411.

¹¹ Ricardo, David (1987), *Principios de Economía Política y Tributación*, México, Fondo de Cultura Económica, p. 99.

aumentará y los consumidores de bienes extranjeros tendrán una mayor porción de ingresos para adquirirlos, también se dispondrá de capital con el cual previamente se adquirieron los artículos extranjeros cuyo valor era superior, así con mayor demanda de cereales o manufacturas se encontrarán los medios para procurar una mayor oferta, por lo tanto no pueden aumentar permanentemente ni los precios ni las utilidades¹².

Si se emplea mayor cantidad del producto y trabajo en el país A en la compra de bienes extranjeros, se empleará menos ingresos en la compra de otros artículos como sombreros o zapatos liberando capital de la manufactura de sombreros, invirtiendo mayor cantidad en la manufactura de los bienes que se compran en el extranjero.

El conjunto de la demanda nacional y extranjera en cuanto a valor está limitado por el ingreso y capital del país, cuando uno crece, el otro disminuye.

Si el país A, con respecto a una cantidad dada, incrementa al doble la importación de vino a cambio de la misma cantidad de bienes del país, los consumidores de ese país pueden consumir el doble de cantidad de vino que consumían antes o la misma cantidad de vino y el doble de artículos nacionales.

Si el ingreso de un consumidor es de 1,000, del cual en un año consume un barril de vino con un valor de 100 y una cantidad de producto nacional por 900, al bajar el precio del vino a 50, gastaría los 50 restantes en la compra de más vino o más producto nacional, sin embargo si se compra mayor cantidad de vino, el comercio exterior no se vería afectado, se exportaría la misma cantidad de bienes del país a cambio de vino, este recibiría el doble de cantidad del extranjero.

Si los consumidores del país A tienden a comprar la misma cantidad de vino se exportaría una cantidad menor de mercancías y los consumidores comprarían mayores productos nacionales que antes se exportaban.

Esto deja claro que el capital necesario para la producción de los artículos lo proveerá el liberado del comercio exterior, por tanto el capital puede ser acumulado de dos modos, ya

¹² *Ibíd.*

sea por medio del ahorro o por el ingreso acrecentado. El ahorro solo se podría lograr por un incremento en el ingreso y el aumento el ingreso por una disminución de los gastos.

Si por la introducción de maquinaria disminuye en 20% el valor de los artículos que se gastan del ingreso, se realizaría un ahorro del 20% tan efectivo como si el ingreso hubiera incrementado en 20%, pero en un caso la tasa de utilidades es estacionaria, mientras que en otro se incrementa en 20%.

Si la introducción de bienes extranjeros baratos permite ahorrar 20% de los gastos ordinarios, se obtendría el mismo efecto que si la maquinaria hubiera reducido los gastos de su producción, pero las utilidades no habrían aumentado¹³.

Por lo que la extensión de mercados no es consecuencia del alza de la tasa de utilidades.

De acuerdo con Ricardo la tasa de utilidades no podrá ser incrementada a menos que sean reducidos los salarios, sin embargo no puede existir una baja permanente de los salarios de productos básicos en que los salarios se gastan. Por tanto el comercio exterior, puede ser beneficioso para un país ya que aumenta la cantidad y variedad de bienes, proporciona abundancia y baratura de los bienes, así como da incentivos para ahorrar, no muestra tendencia a incrementar las utilidades del capital¹⁴.

Las utilidades de un país, siempre tienen un determinado nivel, pueden diferir cuando la inversión de capital es más o menos segura y atractiva.

Sin embargo, esto no ocurre entre países distintos, ya que si los beneficios del país A disminuyeran debido al incremento del capital, población y salarios, no sería de esperar que tanto el capital y la población emigraran a otros países donde la utilidad sea mayor. No se podría dar un intercambio del trabajo de 100 hombres del país A por 80 hombres del mismo. Pero el producto del trabajo de 100 hombres del país A se podría intercambiar por el producto de la labor de 80 hombres del país B o 60 del país C.

¹³ *Ibíd.*, p. 100.

¹⁴ *Ibíd.*, p. 102.

La diferencia a este respecto se explica fácilmente si se considera la dificultad con que el capital se mueve de un país a otro cuando se buscan inversiones más productivas¹⁵.

Existen países con ventajas considerables, una ventaja comparativa que tiene un país sobre otro expresa la eficiencia de uno sobre otro en una rama de la producción en específico.

El comercio internacional solo será beneficioso siempre y cuando haya una tasa de utilidad mayor que en el propio país.

De acuerdo con Ricardo el perfeccionamiento de fabricación de un país altera la distribución del dinero entre naciones, tiende a incrementar la cantidad de bienes, así como a incrementar los precios en el país donde se opera el perfeccionamiento¹⁶.

Modelo Heckscher-Ohlin

De acuerdo con el modelo de Heckscher-Ohlin , el libre intercambio de mercancías tiende a nivelar su precio, así como el precio de los factores productivos entre dos países que comercian, los cuales tienen ventajas comparativas diferentes, sin embargo dicha tendencia hacia la igualdad de los precios no es una igualdad absoluta.

El factor intensidad es un concepto clave en el modelo, ya que los productores usan diferentes proporciones de factores de producción en la producción de diferentes bienes. Por ejemplo, dada una tasa salarial y capital las refinerías de petróleo usarán mayor capital por trabajador que una fábrica de ropa.

El modelo H-O describe que un país tendrá una ventaja comparativa en un bien cuya producción es intensiva en los factores que están abundantemente disponibles en el país. Así un país que tiene una abundancia en capital tendrá una ventaja comparativa en industrias de capital intensivo tales como refinerías de petróleo, y un país que tiene mano de obra en abundancia, tendrá una ventaja comparativa en industrias intensivas de mano de obra tales como las fábricas de ropa.

¹⁵ *Ibíd.* p. 103.

¹⁶ *Ibíd.* p. 107.

La institución básica de este resultado es simple y está basado en el costo de oportunidad. El costo de oportunidad de un factor dado es bajo para un país cuando éste posee una abundancia de dicho factor. Por ejemplo, si el país A tiene abundancia de tierra y escasez de mano de obra, produciendo carne y legumbre, y el país B dispone de abundante mano de obra y escasez de tierra al producir los mismos bienes, en el momento del intercambio, al país A le convendrá especializarse en la producción de ganado, el cual exige mucha tierra y poco trabajo, en cambio el país B encontrará ventaja en la producción de legumbres, por lo que el costo de oportunidad de producir legumbres será más bajo en el país B de acuerdo a su ventaja comparativa.

Así que el costo de oportunidad de producir bienes que son intensivos en el uso de factores disponibles abundantes es bajo. Por tanto el mercado internacional afecta los precios en un país, comparado con la autarquía, ya que el comercio internacional tiende a incrementar los precios de los factores que están abundantemente disponibles y reduce los precios de los factores escasos¹⁷.

Con el intercambio de carne por legumbres entre países, las remuneraciones de la tierra en el país A van a tender e incrementarse más que la del trabajo, y en el país B ocurrirá lo mismo, se incrementará la remuneración de la tierra. Así que los salarios y la renta del suelo tenderán hacia la igualdad. Sin embargo, dicha tendencia no llega a producir la igualdad absoluta¹⁸ dadas las ventajas que proporciona la especialización al fomentar incrementos en la productividad. De lo contrario el comercio internacional perdería su razón de ser, ya que desaparecerían las ventajas del intercambio¹⁹.

Comparado con la autarquía, el comercio internacional conduce una mayor producción en las industrias de exportación y una menor producción en las industrias que compiten con las importaciones. Esto indirectamente incrementa la demanda de factores usados por las industrias exportadoras y disminuye la demanda de factores utilizados por las industrias que compiten con las importaciones²⁰.

¹⁷Krugman Paul (2000), *Economics*, New York, Worth Publishers, p. 419.

¹⁸Torres Gaytán, Ricardo (1987), *Teoría del Comercio Internacional*, México, Siglo XXI, p. 137.

¹⁹Ibíd., p. 137.

²⁰Krugman, op cit. p. 419.

El modelo H-O explica que un país tiende a exportar bienes que son intensivos en factores abundantes e importa bienes que son intensivos en factores escasos. De esta manera el aumento de la demanda de los factores abundantes y baratos, al tener que abastecer un mercado más amplio tenderá a elevar su precio²¹, por otro lado la disminución relativa de la demanda de factores escasos y caros, como se emplean en menor cantidad gracias a que existen importaciones obtenidas a precios menores, los precios tenderán a disminuir.

Así, en cierto plazo se verá que las diferencias de precios de mercancías y factores serán menores debido a que antes de la especialización para el intercambio entre países se presenta una relativa nivelación de los precios²².

Cuando se establece un comercio libre entre países que disponen de dotaciones diferentes de factores los precios de los bienes tenderán a nivelarse, dichos cambios en los precios afectarán de igual manera el precio de los servicios de los factores. Uno de los efectos del comercio internacional es que habrá una tendencia a disminuir la renta del suelo, los salarios y tipo de interés en cuyo país, los precios de los factores tierra, trabajo y capital eran costosos y aumentará la renta del suelo, los salarios y el tipo de interés en los países donde eran abundantes dichos factores y por lo tanto eran bajas las remuneraciones.

Modelo Stolper-Samuelson

Los aranceles incrementan el empleo, este argumento es manejado por la idea de que los trabajadores deben ser protegidos contra la competencia de la mano de obra extranjera barata. El argumento de Stolper-Samuelson va dirigido a las posibles afirmaciones sobre los efectos del comercio internacional, las remuneraciones relativas de los organismos productivos y sobre los ingresos reales absolutos.

Un país exportará aquellas materias primas producidas con factores de producción relativamente abundantes, e importará aquellas que en la producción los factores importantes son escasos. Y como resultado de cambiar, la producción de aquellos bienes en los cuales predominan factores abundantes, habrá una tendencia (necesariamente incompleta) hacia la igualdad de precio de los factores entre dos o más países que

²¹Torres Gaytán, op. cit., p. 139.

²²Ibíd.

comercian. Es evidente que la igualdad es solo parcial porque de lo contrario las diferencias en el costo comparativo no existen y el comercio no tendría sentido.

Suponiendo que las cantidades totales de los factores de producción permanecen fijos, es evidente a partir del teorema de Heckscher-Ohlin que la introducción del comercio debe reducir la participación relativa del ingreso real que va al factor de producción escaso por el total regreso de un factor igual a su precio multiplicado por la cantidad empleada, y desde que asumimos el pleno empleo antes y después del comercio, el total de regresos de los factores son proporcionales a las tasas por unidad.

De acuerdo con la teoría clásica en el largo plazo habrá una mayor demanda de aquellos productos en los que el país tiene una ventaja comparativa, habrá mayor demanda donde el trabajo es más productivo. Aunque los salarios monetarios pueden caer, la eliminación del arancel resultaría en una reducción todavía mayor en los niveles de precios de modo que el salario real debe aumentar²³.

Si bien es cierto que bajo los supuestos de la competencia perfecta, la homogeneidad y perfecta movilidad de mano de obra, el valor del producto marginal del trabajo debe ser el mismo en cada ocupación, no obstante, esto dependerá simplemente de la proporción de mano de obra y el capital en su conjunto porque en la medida en que el capital y trabajo se combinan en diferentes proporciones en cada ocupación, cualquier cambio de producción a otra va a cambiar la “productividad marginal del valor” del trabajo, a pesar de que aún sea igual en todas las ocupaciones. En este sentido, el valor de la productividad marginal del trabajo en su conjunto se puede considerar que depende de la demanda efectiva de los diversos productos que se producen.

En la tradición clásica se ha reconocido que un factor de producción especializado para la producción de un bien protegido puede ser perjudicado por la eliminación de los aranceles, esto ha sido importante por la relación con el problema de grupos no competitivos en el mercado laboral. De acuerdo con Ohlin es posible bajo ciertas circunstancias del libre comercio reducir el nivel de vida de la clase trabajadora “...si los trabajadores de la manufactura y agricultura forman dos grupos no competitivos, pero la alta protección hacia

²³Samuelson, Paul y Stolper, Wolfgang (1941), “Protection and Real Wages”, in *The Review Of Economic Studies Ltd*, disponible en línea: http://www.sba.muohio.edu/dunlevja/Course%20Links/EC441/stolper_samuelson.pdf Consultada el 24 de septiembre de 2012, p. 59.

la manufactura e industria puede elevar los salarios reales de los trabajadores en estas industrias a expensas de otros factores²⁴”.

Sin embargo, Stolper-Samuelson consideran que: i) En la parte más estrecha de la versión clásica el problema del efecto del comercio sobre las proporciones relativas y absolutas de los distintos factores productivos no podría surgir, ya que solo uno de los factores es supuesto. ii) El porcentaje absoluto de un pequeño factor de producción específico puede ser incrementado en la protección, y se relaciona con el problema de los grupos que no compiten. iii) Se admite la posibilidad de una disminución en la participación relativa de un factor importante de la producción, como la mano de obra como consecuencia del comercio, incluso se llega a admitir la posibilidad de una caída en el ingreso real de un factor de producción. iv) La mayoría de los escritores toman como axiomático que un cálculo de los efectos sobre el ingreso real debe tener en cuenta el comportamiento de los precios de los productos básicos dentro del presupuesto del consumidor. Por tanto sí los propietarios de un factor de producción consumen solo el bien exportado, resultaría que los salarios se han importado, y ya que en el mundo real el consumo de un salario bueno es una simplificación excesiva, el problema de números índices parece estar involucrado.

Análisis

Suponiendo dos países y dos bienes, trigo A y relojes B, las funciones de producción de cada materia prima son iguales en cada país e implica solo dos factores de producción: mano de obra L y capital C y la relación precio de trigo y relojes: P_a/P_b .

El efecto del comercio internacional en la participación de los factores productivos puede analizarse al variar P_a/P_b como un parámetro de su valor, tal como se determina en ausencia de comercio o con una cantidad dada de protección. Ambos factores se suponen fijos de la oferta total pero libremente móviles entre ambas industrias del país, por lo que se supone que independientemente del comercio las cantidades totales de cada uno permanece sin cambios, así se tienen las siguientes igualdades:

$$L_a + L_b = L^{25}$$

$$C_a + C_b = C^{26}$$

²⁴ *Ibíd.* p.60.

²⁵ L_a es la cantidad de mano de obra usada en la producción del país A
 L_b es la cantidad de mano de obra usada en la producción de B

Las funciones de producción de cada bien en relación a las entradas de los factores asignados para la producción son:

$$A = A(La, Ca)$$

$$B = B(Lb, Cb)$$

Debido a que se refieren a proporciones y no a la escala del proceso, dichas funciones se suponen homogéneas de primer orden.

Es sabido que la condición de equilibrio y la relación de las productividades marginales del factor de dos productos debe ser la misma en cada ocupación, de lo contrario no habría una transferencia desde los más bajos hasta los más altos niveles, simbólicamente esto puede expresarse de la siguiente manera:

$$\frac{\frac{\partial A(La, Ca)}{\partial La}}{\frac{\partial A(La, Ca)}{\partial Ca}} = \frac{\frac{\partial B(Lb, Cb)}{\partial Lb}}{\frac{\partial B(Lb, Cb)}{\partial Cb}}$$

Para que la condición de equilibrio esté completa se debe añadir la relación de precios entre los dos productos, el trigo y relojes: la cantidad de cada producción asignada para varias materias primas (La, Lb, Ca, Cb), las cantidades producidas de cada bien (A, B) y las productividades físicas marginales de cada factor en términos de cada bien

$$\left[\frac{\partial A}{\partial La}, \frac{\partial B}{\partial Lb}, \frac{\partial A}{\partial Ca}, \frac{\partial B}{\partial Cb} \right]$$

¿Cuál es el significado, en términos de todas las magnitudes anteriores, del trabajo en el salario real?

El trabajo consume algo de ambos productos. En principio es posible, ya que para determinar si los ingresos reales de un individuo se han incrementado o no se puede tener conocimiento de sus preferencias de consumo. Sin embargo, no se pueden reunir dichos conocimientos simplemente de la observación de los cambios de precios por ejemplo. Posiblemente el índice de comparación podría servir para identificar los cambios en el

²⁶ C_a es la cantidad de capital usado en la producción de A
C_b es la cantidad de capital usado en la producción de B

ingreso real, pero SS solo tomaron en cuenta, por razones de exposición, que el trabajo sólo consume uno de los productos básicos, donde hay un buen salario único. En este caso el salario real en términos de que el bien es un indicador inequívoco del salario real debido a la proporcionalidad entre las ocupaciones indicadas. Esto es, la productividad marginal física del trabajo en la producción del buen salario.

El efecto del comercio internacional sobre el salario real podría determinarse mediante la variación de P_a/P_b , la proporción de precios de las dos mercancías, así de la observación de cómo la productividad física del trabajo en la industria del buen salario se ve afectada. Se podría realizar este cálculo matemático mediante la diferencia de las ecuaciones de equilibrio con respecto a P_a/P_b , tratando como variables de todas las incógnitas mencionadas. El resultado de este procedimiento no se muestra debido a un carácter puramente técnico, y sin la introducción de contenido económico sólo sería capaz de indicar que todas las cosas son posibles.

Eliminación del número índice

Aún no se analiza cómo es que un país está bien provisto de capital o de mano de obra. Suponemos primero que el primer país en cuestión es relativamente pequeño y no tiene ninguna influencia sobre los términos de intercambio, por lo que cualquier ganancia obtenida a través del comportamiento monopolístico se excluye.

En segundo lugar, se asume la protección de la industria, aunque esta es menor. Por lo que en equilibrio el valor de la productividad marginal debe ser el mismo en todas las ocupaciones. Cualquier salario recibido en el buen salario de la industria debe ser recibido también en cualquier otro trabajo. Sin embargo cualquier cambio en el valor marginal de la productividad y, por lo tanto en la tasa salarial del trabajo en el buen salario de la industria debe significar un cambio correspondiente al cambio en la tasa salarial en todos los demás empleos. Se puede preguntar qué pasará con los ingresos reales al ver el cambio en el buen salario de la industria.

En otras palabras, lo que pasará con los salarios en la industria del buen salario le pasará al trabajo en su conjunto. Y esta respuesta es independiente de si el buen salario será importado o exportado, y se puede llegar a la conclusión de lo que pasará con los precios de los productos básicos como consecuencia del comercio internacional.

Suponiendo que el país (a) en cuestión está relativamente bien suministrado con capital, y (b) que la proporción del trabajo al capital es más que en la producción de trigo que en la producción de relojes. No hay nada restrictivo sobre estos supuestos, ya que uno de los países debe estar relativamente bien provisto de un factor dado, con costes constantes, el trabajo debe ser mayor en la producción de uno de los productos básicos.

Ambos casos deben ser considerados: (1) El bien cuyo capital de producción es relativamente importante (trigo) es también el buen salario. (2) La producción del bien cuya mano de obra es relativamente importante (relojes) es el buen salario.

Considerando la primera alternativa, la introducción del comercio se desplazará en la dirección de producción del bien con ventaja comparativa. El trigo será el bien que usa mucho más factor abundante. La producción se expandirá y parte de ésta será exportada, mientras que la producción de relojes se contraerá y parte del consumo en relojes será compensada con importaciones. Este cambio en la producción se acompaña mediante la transferencia de mano de obra y capital de la industria del reloj a la industria del trigo. Pero por la reducción en la producción de relojes, mayor mano de obra será puesta en libertad para volver a emplearla en las mismas tasas de producción de trigo. Esto es porque la cantidad de capital liberado (suficiente para emplear un trabajador en la producción de relojes), es insuficiente para emplearlos en el cultivo de trigo con el salario antiguo. Por lo tanto los salarios tienen que bajar en el cultivo de trigo, debido al cambio de las proporciones factoriales, así que el salario real también debe declinar. Sin embargo, no solo la disminución de la productividad se debe al cambio en las proporciones factoriales, sino también por un incremento de los precios debido al salario exportado.

(2) Pasamos al caso en que los relojes son el buen salario. La introducción del comercio aumentará la producción de trigo y disminuirá la de los relojes. Esto implicará un movimiento de mano de obra y capital. Pero así como el trabajo tiene menor capital para trabajar en la producción de trigo que antes, lo mismo ocurre con el trabajo que tiene menor capital para trabajar en la producción de relojes. Esto es provocado por el cambio en las remuneraciones relativas de los factores necesarios para dar lugar a la reabsorción de la oferta de trabajo. Por lo tanto, independientemente de la conducta de los buenos precios del consumidor, la baja en la producción de capital de mano de obra en la producción de relojes debe afectar la productividad física marginal de mano de obra, y por lo tanto el salario real.

Se puede concluir que casos aparentemente opuestos conducen al mismo resultado. El comercio internacional reduce el salario real de los factores escasos expresado en términos de cualquier mercancía. Por lo que se puede abandonar el supuesto del buen salario único. Pues si se disminuyen los salarios reales en términos de todos los buenos ingresos, el ingreso real debe sufrir independientemente de los gustos y patrones de gasto de los trabajadores como consumidores. Se puede evitar hacer comparaciones de índices numéricos, y hacer suposiciones sobre gustos uniformes de todos los trabajadores, donde tales comparaciones se presuponen implícitamente.

El teorema Stolper-Samuelson concluye que, en parte, la mano de obra puede ser protegida, sin embargo proporciona un argumento no político para la protección. Los efectos en términos de intercambio pueden ser ignorados, esto ha mostrado que el libre comercio puede dañar a un factor de producción que tiene necesariamente menor ganancia que otro. Por lo tanto, es posible comprar el factor escaso al subsidiar o tener dispositivos de redistribución a fin de dejar todos los mejores factores como resultado de comercio.

1.2 Competencia Imperfecta

Economías de escala

Cuando los factores de producción en una industria se duplican, el producto de la industria también se duplica, a esto se le llama rendimientos constantes a escala, sin embargo en muchas industrias cuando la producción se vuelve más eficiente, cuando se produce a mayor escala, y la duplicación de los factores de producción lleva a que la producción crezca más que el doble, hay rendimientos crecientes a escala, es decir, economías de escala.

Por ejemplo: tomando en cuenta solo un factor de producción, el trabajo, si se producen 10 aparatos, se necesitan 15 horas de trabajo, si se producen 25 aparatos se requieren de 30 horas, la cantidad de trabajo requerida depende del número de aparatos producidos. Esto es, al duplicar la cantidad de trabajo de 15 a 30 horas la producción de la industria se multiplica 2.5 veces

El comercio internacional posibilita aprovechando las economías de escala que cada país produzca una cantidad de bienes sin sacrificar la variedad de consumo, permite producir dichos bienes con mayor eficiencia que si intentara producir todo por sí mismo.

Existen dos tipos de incremento de la producción que reduce el coste medio²⁷:

- 1) Las economías de escala externas, donde el coste unitario no depende necesariamente del tamaño de cada una de las empresas, sino del tamaño de la industria.
- 2) Las economías de escala internas, el coste unitario no depende necesariamente de la industria, sino del tamaño de una empresa individual.

Por ejemplo:

Suponiendo que una industria que tiene 10 empresas y cada una produce 100 aparatos en un principio duplica su tamaño a 20 empresas produciendo los mismos 100 aparatos cada una. En un caso de economías de escala externas, la eficiencia de las empresas aumenta por tener una industria mayor debido a que cada empresa tiene el mismo tamaño que antes. Sin embargo, si la producción de la industria es constante, pero el número de empresas se reduce a la mitad y cada una produce 200 aparatos, la eficiencia de producción aumenta.

²⁷ Krugman Paul R. (2006), Economía Internacional. Teoría y política. Madrid. Pearson Educación. p 121.

Este último es un caso de economías de escala internas ya que una empresa es más eficiente si su producción es mayor.

Las economías de escala externas al estar conformadas generalmente por muchas empresas pequeñas llevarán a una competencia perfecta. Con todo, las economías de escala internas proporcionan ventajas a las empresas grandes sobre las empresas pequeñas en términos de costos, por lo que conducen a la competencia imperfecta, posición en que las empresas pueden influir sobre el precio de los productos y sólo reduciendo el precio del bien es como podrán incrementar sus ventas. Esto hace a las empresas fijadoras de precio en cuanto no tienen una competencia como tal, es el caso del monopolio puro. Aunque algunas veces la situación de este tipo de monopolio es rara en la vida cotidiana, por lo que la estructura de mercado más significativa es el oligopolio, es decir, pocas empresas con suficiente mercado y tamaño para poder influir en los precios.

En el caso de los oligopolios las políticas de precios de cada empresa son interdependientes, cuando las empresas fijan su precio, se consideran las respuestas de consumidores y competidores. Sin embargo, dichas respuestas dependen también de las expectativas de los competidores sobre el comportamiento de las empresas haciendo que entre ellas se intente adivinar las estrategias de unas y otras.²⁸

Existe un caso particular del oligopolio, la competencia monopolística. En dicho modelo existen dos supuestos para poner fin al problema de la interdependencia. Suponiendo que cada empresa puede diferenciar su producto, la diferenciación en el producto la hace un monopolio en su producto específico por lo que estaría asilada de cierta manera de la competencia.

Suponiendo que cada empresa acepta precios de la competencia, puede ignorar el efecto que causa su precio sobre las demás, por lo que el modelo contempla, que a pesar de la competencia cada empresa se comporta como un monopolio.

La estructura de mercado más común sigue siendo el oligopolio y en dicha estructura se mencionan dos tipos de comportamiento. De acuerdo a Krugman está:

- a) El comportamiento colusivo, donde cada empresa puede establecer su precio por encima del nivel aparente de maximización de beneficios, esto si se considera que las demás empresas harán lo mismo, y puede conseguirse mediante acuerdos

²⁸Ibíd. p 125.

explícitos o con estrategias de coordinación tacitas que permiten a una empresa liderar el precio de una industria.

- b) El comportamiento estratégico, donde cada empresa puede hacer cosas que parecieran reducir su beneficio y puede afectar el comportamiento de la competencia que se requiere.

Competencia monopolística

El tamaño del mercado puede restringir la escala de producción y la variedad de bienes producidos, sin embargo con el mercado internacional dichas restricciones pueden reducirse ya que se forma un mercado muy grande, más que el que se puede conformar en un país, al especializarse cada país en la producción de cierto bien y por el beneficio de que puede comprar otros bienes disponibles para sus consumidores.

Por ejemplo: dos países, cada uno tiene un mercado anual para un millón de autos, cuando comercian entre ellos se crea un mercado conjunto de dos millones de autos y en dicho mercado existe ahora mayor variedad de modelos a un costo menor que en cada mercado individual²⁹.

Comercio intra-industrial y Comercio inter-industrial

Las economías de escala tienen una relación con la ventaja comparativa para determinar el patrón de comercio.

Suponiendo que existen dos países, cada país tiene dos factores de producción: capital y trabajo, en nuestro país llamado H existe la relación capital-trabajo, la cual es mayor que en el país extranjero llamado F. Existen también dos industrias: tela y alimentos, por lo que la tela será más intensiva en capital.

La industria de tela es una industria monopolística donde las empresas producen bienes diferenciados. Esto se debe a que existen economías de escala, ya que ningún país produce toda la variedad de productos textiles por sí mismo, lo que hace al país H un exportador de telas e importador de alimentos. Como las empresas extranjeras del sector textil producirán bienes diferentes, los consumidores nacionales pueden preferir las variedades extranjeras, por lo que el país H no sólo será un exportador de telas sino también las importará.

²⁹ *Ibíd.* p130

Así es como el comercio mundial en competencia monopolística consta de dos partes. Existirá comercio en dos direcciones: El intercambio de tela por tela se denomina comercio intra-industrial, mientras que el intercambio de tela por alimentos será comercio inter-industrial.

En el comercio inter-industrial el país H (abundante capital) es exportador neto de tela (capital-intensiva), e importador neto de alimentos (trabajo –intensivo), por lo que la ventaja comparativa explica gran parte de su comercio.

El comercio intra-industrial no refleja ventaja comparativa porque a pesar de que ambos países tengan la misma relación capital-trabajo las empresas producirán bienes diferenciados y la demanda de consumidores por bienes extranjeros seguirá generando comercio intra-industrial. Son las economías de escala las que impiden que cada país pueda producir toda la gama de productos por lo que las economías de escala pueden constituir una fuerte independencia de comercio internacional.

No obstante, el modelo del comercio intra-industrial en el sector textil es arbitrario, ya que el comercio inter-industrial de telas y alimentos se determina por las diferencias subyacentes entre países. Pero, sí ambos países son similares en sus relaciones capital-trabajo habrá poco comercio inter-industrial y el comercio intra-industrial basado en este caso en economías de escala dominará. En cambio, sí las relaciones capital-trabajo son diferentes, llegando a un punto en el que el país extranjero se especialice por completo en la producción de alimentos, no habrá comercio intra-industrial basado en economías de escala, sino todo el comercio se basará en la ventaja comparativa.

Dumping y Antidumping

La competencia perfecta tiene consecuencias en el comercio internacional cuando las empresas no fijan el mismo precio para bienes exportados que para los que se venden a compradores de su país.

Esta práctica de fijar diferentes precios para consumidores diferentes se llama discriminación de precios y la forma más conocida es el dumping. Es visto en la política comercial como una práctica desleal.

El dumping se puede presentar en dos condiciones:

- La industria debe ser de competencia imperfecta, así las empresas fijan precios y no son precio-aceptantes.
- Los mercados están segmentados, entonces los compradores nacionales no pueden comprar fácilmente bienes exportados.

Se cumplen dichas condiciones, la empresa monopolística puede considerar beneficioso el dumping. Por ejemplo, una empresa vende 1,000 unidades de un producto en su país y 100 unidades al extranjero. Actualmente el bien se vende a 20 dólares por unidad en el mercado nacional y solo 15 dólares en el mercado extranjero. Suponiendo que para incrementar las ventas en una unidad, se necesita reducir (en cualquiera de los mercados) el precio en 0.01 dólares. Aumentaría las ventas en una unidad al disminuir el precio nacional, incrementando los ingresos en 1.99 dólares, pero reduciendo en 10 dólares cada uno, Por tanto, el ingreso marginal de la unidad adicional vendida es de 9.99 dólares.

Reduciendo el precio establecido a los consumidores extranjeros e incrementando las exportaciones en una unidad, el ingreso se incrementará en 14.99 dólares. Sin embargo el coste indirecto de reducir los ingresos en 100 unidades que habría vendido el precio original sería de 1 dólar, por lo que el ingreso marginal de las ventas de exportación sería de 13.99 dólares. Así sería más rentable ampliar las exportaciones que ventas nacionales, aunque el precio de las exportaciones sea menor.

Es común la discriminación de precios a favor de las exportaciones. Los mercados nacionales están imperfectamente integrados debido a los costes de transporte y a barreras comerciales proteccionistas, así empresas nacionales tienen una cuota de mercado (nacional) mayor que el mercado extranjero, por lo que ventas exteriores se ven afectadas por la política de fijación de precios que ventas nacionales.

Una empresa con 20% de cuota de mercado no necesita reducir su precio tanto para duplicar sus ventas como una empresa con 80% de cuota de mercado. Por lo que las empresas tienen menos poder de monopolio y mayor incentivo para reducir sus precios en los mercados de exportación que en los nacionales.

1.3 Política Comercial del Comercio Internacional

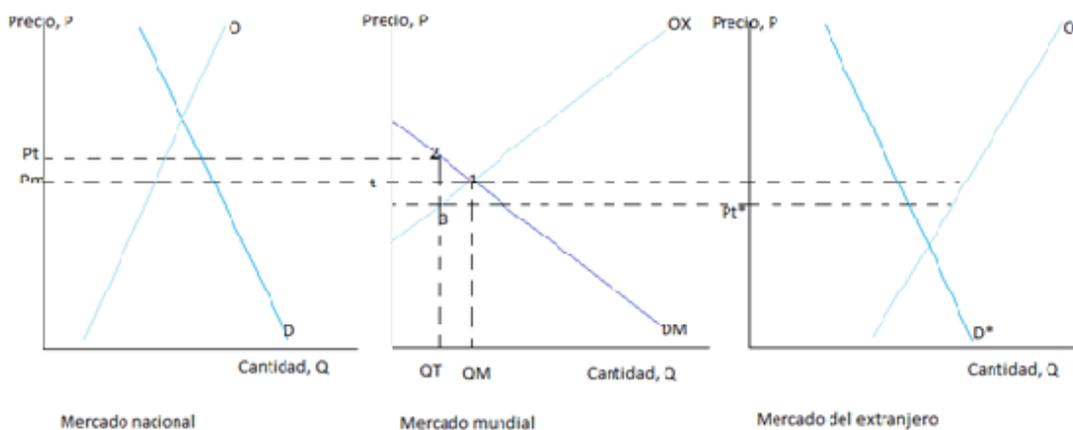
Arancel

El arancel es un impuesto aplicado a un bien que es importado.

Los aranceles suelen ser de dos tipos: fijos y *ad valorem*. Los primeros se aplican a cantidades fijas para cada unidad importada, por ejemplo 4 dólares por barril de petróleo. El segundo tipo de arancel se aplica a porcentajes del valor del bien importado, por ejemplo el 25% del valor de autos importados.

Los aranceles son una forma de impuesto básica en la política comercial, además son ingresos para el Estado, sin embargo uno de los propósitos del arancel es la protección de sectores nacionales establecidos.

Gráfica 1



Fuente: Tomada de Krugman, Paul R. (2006), *Economía Internacional. Teoría y política*, Madrid, Pearson Educación, p. 193.

Por ejemplo, el efecto de un arancel fijo de t dólares por cada unidad de trigo. En la figura 1 el precio del trigo cuando no existe el arancel es P_m en nuestro país y en el extranjero ubicado en el punto 1.

Cuando el arancel se aplica los comerciantes no transportarán trigo del extranjero, a menos que el precio en nuestro país exceda al precio externo. Si esto no sucede habrá un exceso de

demanda de trigo en nuestro país y un exceso de oferta en el extranjero. Por lo tanto el precio nacional se incrementa y cae en el extranjero, de modo que la diferencia de precios sea t dólares.

Al introducir un arancel se provoca una diferencia del precio en los dos mercados, el arancel eleva el precio en nuestro país hasta P_t y reduce el precio en el extranjero hasta $P_t^* = P_t - t$ (hay un desplazamiento del punto 1 al 2 en la curva DM). Esto conduce a una reducción de la oferta y a un incremento en la demanda, por lo que hay menor oferta de exportaciones (hay un desplazamiento del punto 2 al 3 en curva OX). El volumen de trigo comercializado se reduce de QM a QT , el volumen con un arancel. Así el volumen de comercio QT , la demanda de importaciones de nuestro país se puede igualar con la oferta de exportaciones del exterior, esto cuando $P_t - P_t^* = t$.

El incremento del precio en nuestro país de P_m a P_t , es menor que el impuesto del arancel, ya que parte del arancel se refleja en la reducción del precio de las exportaciones del extranjero, y así no se pasa a los consumidores nacionales.

Los efectos de un arancel cuando es aplicado en un país pequeño no son tan notorios, debido a que no puede afectar los precios de exportación, la reducción de sus importaciones tiene un efecto muy pequeño sobre el precio mundial.

Inversión Extranjera Directa

De acuerdo con Krugman, la inversión extranjera directa (IED) se entiende como los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial³⁰ en otro país³¹.

Según la Secretaría de Economía³² la inversión Extranjera Directa es aquella inversión que tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor. La literatura y evidencia empírica identifican a la IED como un importante catalizador para el desarrollo, ya que tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas,

³⁰ De acuerdo con la Real Academia Española (ARE), filial significa: Dicho de una entidad: que depende de otra principal.

³¹ Krugman, Paul R. (2006), *Economía Internacional. Teoría y política*, Madrid, Pearson Educación. p 170

³² Secretaría de Economía. <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/inversion-extranjera-directa>, Consultada el 17 de diciembre de 2012.

estimular la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones; todo ello incidiendo positivamente en el ambiente productivo y competitivo de un país

Una característica principal de la IED implica transferencia de recursos y adquisición del control, además la filial tiene obligación financiera hacia la empresa matriz o principal y es parte de la estructura organizativa.

Las empresas multinacionales³³ son un vehículo para préstamos y por tanto endeudamiento internacional. En la medida en que empresas multinacionales proporcionan financiamiento a sus filiales extranjeras, la IED es un modo alternativo para llevar a cabo los mismos objetivos que los préstamos internacionales.

Las empresas multinacionales no reflejan necesariamente un flujo neto de capital de un país a otro³⁴. Las multinacionales obtienen dinero para expandir sus filiales en donde opera la filial y no en donde radica la empresa.

Así, el objetivo principal de la inversión extranjera directa es permitir la formación de organizaciones multinacionales.

Balanza de Pagos

A finales del siglo XIX se inicia con Adam Smith el estudio sobre las causas del comercio internacional así como los efectos de los movimientos de capital sobre el equilibrio de la balanza de pagos.

La balanza de pagos enumera y cuantifica en el lado del activo todos los rubros por medio de los cuales los residentes de un país recibieron poder de compra externo a través de las mercancías y servicios proporcionados y por la venta de títulos- valores (importación de capitales). Del lado del pasivo enumera y cuantifica todos los usos que los residentes de

³³ De acuerdo con la ARE, la definición de multinacional se refiere a una sociedad mercantil o industrial cuyos intereses y actividades se hallan establecidos en muchos países.

³⁴ *Ibíd.*

dicho país le dieron a su poder de compra externo por concepto de importación de bienes, el pago de servicios recibidos y por exportación de capital (importación de títulos)³⁵

La balanza de pagos se integra principalmente de dos grandes balanzas:

- 1) La balanza de transacciones en cuenta corriente
- 2) La abalanza de capitales

La balanza de transacciones en cuenta corriente está conformada por la balanza comercial (importaciones y exportaciones de mercancías) y la balanza de servicios (ingresos y pagos por conceptos de servicios prestados al extranjero o recibidos de este).

La balanza de capitales se integra por las exportaciones e importaciones de títulos de propiedad en el exterior o deuda, es decir, la balanza de capitales más los movimientos de la reserva monetaria internacional.

Además, la balanza de pagos incluye rubros especiales para registrar las transferencias de ingresos sin contrapartida y otra para errores y omisiones

I) Balanza Comercial

Enumera y cuantifica el valor monetario de la totalidad de las compras y ventas de mercancías que un país intercambia con el exterior, dicho intercambio es valuado generalmente en un año. De acuerdo con algunos autores, el registro exacto de las exportaciones e importaciones suele afectare por factores como:

- i) Renglones incluidos, esto depende del criterio que tenga cada país. En los renglones están sujetos a criterios especiales, como especificaciones de contrabando, envíos postales o cualquier actividad que corresponda a transacciones efectuadas en el mismo lapso.
- ii) Las fuentes de información, con ello se determina que se anoten correcta o incorrectamente los valores de mercancías que se intercambian. Es frecuente aceptar como buena la declaración de los exportadores o basarse en los valores

³⁵ Torres Gaytán, Ricardo (1987), Teoría del Comercio Internacional, México, Siglo XXI, p. 205.

de factura³⁶. Sin embargo en algunos países el gobierno tiene la tarea de hacer las correcciones necesarias, donde se revisan los valores de exportaciones e importaciones según las cotizaciones internacionales.

- iii) El método de evaluación , donde se evalúan las exportaciones FOB (en español, libre a bordo) y las importaciones CIF (en español costo, seguro y flete), se incluye en el valor de las mercancías importadas, además del precio en el lugar de adquisición, el seguro y el flete hasta el puerto o aduana de entrada al país importador, en ocasiones se agrega al valor FOB el costo de cargar el barco, esto implica ingresos para el país , de tal manera que dicha variante implica una generación de ingresos para el país exportador y se le f.a.s. (libre al costo del barco).

La forma de cuantificar las mercancías que se exportan e importan, así como las fuentes de información, se dice que una balanza de comercio es favorable, positiva o activa, ya que el valor de las exportaciones es mayor al de las importaciones. Y de igual manera si las importaciones superan a las exportaciones, la balanza comercial se considera desfavorable, negativa o pasiva.

Se debe tomar en cuenta que el valor de las importaciones y exportaciones no se pueden obtener de manera exacta, ya que deben tomar en cuenta algunas consideraciones y algunas diferencias que pueden existir entre países. Por ejemplo, los tipos de cambio varían entre países, en proporciones pequeñas y el valor de las mercancías es calculado a un tipo de cambio promedio, sin ponderar, lo cual altera los valores reales de la balanza comercial³⁷. También se debe tomar en cuenta las compras fronterizas, considerando los equipajes de inmigrados y emigrados, las compras de mercancías por turistas extranjeros. Y por último el contrabando y las falsas declaraciones por parte de exportadores e importadores.

³⁶Ibíd. p. 207.

³⁷Ibíd. p. 208.

II) Balanza de servicios

En la balanza de servicios se registra el total de los pagos e ingresos por concepto de prestación de servicios que hicieron los residentes³⁸ de un país al extranjero y los que a su vez recibieron del extranjero. De esta manera los individuos nacionales (legales) que residen transitoriamente en el país, son extranjeros para la balanza de pagos, debido a que gastan en el país ingresos que obtuvieron en el exterior y de igual manera los extranjeros (legales) con residencia permanente en el país se consideran como nacionales cuando viajan al extranjero y gastan dinero obtenido en nuestro país.

Los conceptos por los que se hacen y reciben pagos por servicios más comunes entre países son:

- 1) Servicios de transporte como los fletes y alquileres de barcos, derechos de puertos y canales, tránsito ferroviario, teléfonos pasajes internacionales, entre otros.
- 2) Cuenta de viajeros, es decir, gastos de turistas, por ejemplo estudiantes extranjeros que radica en el país, de recreo, es decir, los que realiza un turista común, gastos de visitantes con propósitos de negocios o investigación, etc.
- 3) Servicios por comercio de mercancías como las comisiones, derechos de tránsito, derechos consulares, seguros, etc.
- 4) Servicios por operaciones financieras como comisiones a bancos por servicios de intermediación, intereses por deudas, dividendos por inversiones directas, etc.
- 5) Recaudaciones y gastos de los gobiernos, gastos de diplomáticos, recaudaciones fiscales, derechos varios, etc.
- 6) Otros como remesas de inmigrantes temporales o permanentes, alquiler de películas, uso de patentes, marcas, servicios técnicos en general, etc.

Los conceptos mencionados de igual manera están regidos por el principio de la partida doble, ya que dan origen a una prestación y a una contraprestación. Por ejemplo cuando un turista llega a nuestro país se reciben ingresos, también de los nacionales no residentes que visitan nuestro país y por otro lado los servicios que a cambio de dichos ingresos se prestan. Por lo que el país que los recibe ha efectuado una exportación de mercancías y servicios,

³⁸ Es tomado en cuenta a un individuo nacional o extranjero desde un punto de vista económico. Son nacionales los residentes permanentes en el territorio nacional, y extranjeros los que residen en el exterior.

con la característica de que en lugar de transportar las mercancías y servicios en el exterior, los extranjeros trasladan a nuestro país las mercancías y utilizan los servicios.

III) Balanza de transacciones en cuenta corriente

La balanza de transacciones en cuenta corriente es en sí la suma de las balanzas comercial y de servicios. En ella se registra el valor de todos los pagos que hace un país al exterior por concepto de aquellas operaciones que representan compraventa de mercancías y servicios, incluyendo una prestación y su correspondiente contraprestación inmediata³⁹.

Mide la capacidad disponible que tiene un país para pagar las importaciones de mercancías y servicios. Cuando el saldo es positivo, este se puede utilizar para realizar exportaciones de capital, es decir, pago de deudas o préstamos al exterior, inversiones directas o para incrementar la reserva monetaria internacional del país. Si la balanza es desfavorable, el país ha tenido la necesidad de pedir préstamos al exterior, recibir inversiones directas o disminuir la reserva para equilibrar sus cuentas con el exterior.

La balanza comercial y de servicios conforma la balanza de transacciones en cuenta corriente, al tomar en cuenta estas acciones permanentes y regulares con el exterior. Debido a esto se consideran como acciones que ejercen un punto de vista bilateral, es decir, se rigen por el principio de partida doble, ya que toda prestación recibida u otorgada tiene una contraprestación inmediata.

En la parte del activo registra el valor de los pagos que le hacen al país por todos los conceptos, además recibe los ingresos y pagos que no representan permiso o devolución de un crédito o capital, ni movimientos de la reserva.

En el pasivo se encuentran los valores de lo que dicho país efectúa a otros por todos los conceptos, sin tomar en cuenta los movimientos de capital a corto y largo plazo, cantidades que se han prestado o pagado entre extranjeros y nacionales, movimientos del oro monetario y de divisas así como transferencias unilaterales de fondos.

³⁹ Ibíd. p.210.

Existe una relación inversa entre la balanza en cuenta corriente y la balanza de capitales, es decir, cualquiera que sea el saldo negativo de la cuenta corriente, la cuenta de capitales será positiva, ya que será igual al financiamiento que reciba del exterior.

Así que el saldo de la balanza de transacciones en cuenta corriente es positivo cuando los recursos de un país se pueden utilizar para la inversión en el exterior, para incrementar sus reservas o para reducir deuda. De esta manera las operaciones, en la mayoría de los casos, de la cuenta corriente están relacionadas con el ingreso, aunque algunas transferencias solo se relacionan con ingresos percibidos y no producidos, es decir, algunos ingresos por exportación de obras de arte, remisiones de emigrantes. Por lo que puede afirmarse que todos los ingresos originados por la venta de mercancías y servicios al exterior conforman al producto nacional generado en un lapso de tiempo

IV) Balanza de Capitales

La balanza de capitales registra el movimiento de los fondos de un país con el resto del mundo por concepto de préstamos a inversiones así como pagos y devoluciones y además incluye los movimientos de la reserva monetaria.

Las operaciones de la balanza de capitales se caracterizan por tener como contrapartida de cada operación efectuada un movimiento inverso que deberá hacerse en el futuro, o bien que es el resultado de una operación pasada. Los movimientos de capitales se generan por transferencias que dan origen a obligaciones o a derechos más o menos duraderos⁴⁰.

Las transferencias por concepto de capitales tienen repercusiones inversas a las que puede ocasionar el movimiento de mercancías, en relación a los efectos que puede causar al ingreso circulante, el ingreso nacional y el tipo de cambio. La importación de capital origina una exportación de títulos y una importación de capital una exportación de valores. Dichas operaciones internacionales cambian la forma de los activos y de las obligaciones de los residentes en un país.

En esta balanza la exportación de capital se registra como un débito y la importación como un crédito, debido que la exportación equivale a recibir como contrapartida un derecho que

⁴⁰ *Ibíd.* p. 212.

deberá hacerse efectivo en el futuro, la exportación de capital equivale a un cambio de fondos del país por obligaciones del exterior.

Mientras que la importación de capitales implica una exportación de valores cuyo importe deberá pagarse en cierto plazo. La importación de capital constituye un intercambio de activos del exterior contra obligaciones internas.

i) La Reserva

La reserva monetaria es el conjunto de valores líquidos internacionales y está constituida de oro y medios de pago con lo que cada país liquida en definitiva los saldos finales de sus cuentas con el exterior⁴¹.

De acuerdo con Banco de México las reservas internacionales son activos financieros que el banco central invierte en el exterior y que pueden ser fácilmente convertidos en medios de pago. Por esto último, su característica principal es la liquidez; es decir, la capacidad de los activos que la integran para liquidar, de manera expedita, obligaciones de pago fuera de nuestro país⁴².

Cuando la reserva se incrementa significa que los saldos netos positivos de la balanza en cuenta corriente no han sido invertidos rentablemente en el exterior ni empleados para cancelar adeudos o adquirir inversiones de extranjeros, por lo que el país decide invertir en un bien líquido como el oro o las divisas, es decir, las variaciones en la reserva monetaria internacional de un país son resultado del estado de la balanza de pagos, ya que sus movimiento son inducidos.

Además, las reservas internacionales fungen como un seguro para afrontar contingencias que podrían reflejarse en una disminución de los flujos comerciales o de capital de la balanza de pagos, generados principalmente por desequilibrios macroeconómicos y financieros, ya sean de origen interno o externo. Las crisis causadas por la contracción en la actividad económica o en el comercio internacional, quiebras bancarias, escasa liquidez en

⁴¹ *Ibíd.* p. 213.

⁴² Banco de México visto el 8 de enero 2013 en <http://www.banxico.org.mx/ayuda/temas-mas-consultados/reservas-internacionales.html>

los mercados financieros, encarecimiento del crédito, entre otros son ejemplos de desequilibrios macroeconómicos y financieros⁴³.

V) Errores y omisiones

Es una cuenta necesaria para poder igualar el total del ingreso con el total del egreso de la balanza de pagos. Su cuantía está dada por la diferencia numérica entre ambas columnas de la balanza y tiene su origen en que no todos los registros contables se pueden anotar con exactitud conforme a los principios de la partida doble, debido a múltiples circunstancias, por ejemplo, la deficiencia en el registro estadístico de los valores por exportaciones e importaciones tanto de mercancías como de servicios, también debido a las fuentes de información y a que ciertos rubros solo son objeto de estimación.

No hay país que disponga de un control absoluto y preciso de sus cuentas internacionales, la diferencia entre el activo y pasivo totales es anotada en esta cuenta. La balanza de pagos de un país debería registrar igualdad, sin embargo no es posible llevar a cabo tal exactitud debido a circunstancias que conlleva tener control exacto de las operaciones de un país con el exterior.

Las cuentas internacionales de un país no son exactas debido, por ejemplo, a partidas omitidas no compensadas, ya que la omisión puede compararse con un asiento contrario al que debería tener, el volumen y diversidad de operaciones debido a esto la determinación del valor total de la balanza de errores y omisiones no acusa con exactitud por ser un rubro de mera diferencia del registro contable, la cuantía de errores y la suma de las omisiones no expresa correctamente el valor de los valores omitidos y los anotamos equivocadamente, ya que no registra los errores compensados recíprocamente.

Paridad de Poder adquisitivo

De acuerdo con la teoría de la paridad del poder adquisitivo (PPA), el tipo de cambio de dos países tiene relación entre los niveles de precios de ambos.

⁴³ Banco de México 8 de enero 2013 en <http://www.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html#quesonlasreservasinternacionales>

Así que la PPA puede predecir la disminución del poder adquisitivo de la moneda nacional en cuestión⁴⁴, por lo que dicha disminución estará asociada a la depreciación equivalente de la moneda en el mercado de divisas.

Por ejemplo P_{us} es el precio en dólares de una cesta de bienes de referencia que se vende en Estados Unidos y P_E el precio en euros de la misma cesta de bienes vendida en Europa⁴⁵. Por lo que la PPA predice que el tipo de cambio del dólar respecto al euro es:

$$E_{\$/\epsilon} = P_{us} / P_E$$

Por ejemplo, dicha cesta cuesta 200 dólares en Estados Unidos y 160 euros en Europa. La PPA afirma que el tipo de cambio del dólar respecto al euro es de 1.25 dólares por euro. Suponiendo que el nivel de precios de Estados Unidos se triplica hasta 600 dólares por cesta, sucederá lo mismo con el precio en dólares de los euros. Por lo que la paridad de poder adquisitivo involucra un tipo de cambio de 3.75 dólares por euro.

Sin embargo, la PPA afirma que los niveles de precios de todos los países son iguales cuando se expresan en términos de una misma moneda⁴⁶. La misma ecuación se puede expresar de la siguiente manera:

$$P_{us} = (E_{\$/\epsilon} / P_E)$$

El lado izquierdo de la ecuación es el precio en dólares de una cesta de bienes de referencia en Estados Unidos, mientras que el lado derecho es el precio en dólares de una cesta de referencia cuando se compara en Europa, expresa el poder adquisitivo de un dólar cuando se intercambia por un euro y es gastado en Europa, por lo que la PPA se cumple cuando el poder adquisitivo⁴⁷ interno y externo de cada moneda siempre es el mismo.

En el estudio de la PPA, aparece la ley del precio único, la cual afirma que un producto i ,

$$E_{\$/\epsilon} = P_{us}^i / P_E^i$$

⁴⁴ Esto se refleja en el incremento del nivel de precios.

⁴⁵ Dicha cesta expresa de forma exacta el poder adquisitivo en ambos países.

⁴⁶ Krugman, Paul R. (2006), *Economía Internacional. Teoría y política*, Madrid, Pearson Educación. p 400.

⁴⁷ En tipos de cambio vigentes.

La diferencia consiste en que la ley de precio único va dirigida a bienes individuales, y la PPA considera el nivel de precios del conjunto de bienes que forman parte de una cesta de referencia.

En el caso de la ley de precio único se cumple para todos los productos, por lo que la PPA debería cumplirse de la misma manera, esto ocurrirá siempre que la cesta de bienes de referencia⁴⁸ sea la misma en los distintos países.

Sin embargo cuando la ley de precio único no se cumple debido al diferencial de un bien o servicio, los precios y tipos de cambio no deben alejarse de la relación que define la PPA.

La PPA afirma que si la ley del precio único no se cumple, las fuerzas económicas ayudaran (en un periodo de tiempo) a igualar el poder adquisitivo de una moneda en los países considerados.

Por ejemplo, si los bienes y servicios (temporalmente) son más caros en un país que en otro, la demanda de su moneda y productos disminuye, permitiendo que el tipo de cambio y el nivel de precios regresen al nivel de la PPA.

Pero si los bienes y servicios son más baratos, la moneda se aprecia y se conduce a una inflación del índice de precios.

Paridad del Poder Adquisitivo: absoluta y relativa

Cuando el tipo de cambio es el mismo a los niveles de precios relativos se considera una PPA absoluta, esta incluye una proposición conducida como PPA relativa⁴⁹, afirma que la variación porcentual de niveles de precios y tipos de cambio mantiene constante el poder adquisitivo de la moneda nacional de cada país en relación a monedas de otros países.

Por ejemplo, en Estados Unidos el nivel de precios se incrementa en 10% en un año, y en Europa solo 5%. Esta depreciación compensa al euro un 5% en el que Estados Unidos

⁴⁸ Para calcular los niveles de precios.

⁴⁹ *Ibíd.*

sobrepasa a Europa, y como resultado se puede dejar invariable el poder adquisitivo interno y externo de ambas divisas⁵⁰.

La PPA absoluta solo tendrá sentido cuando las dos cestas comparadas sean iguales, y en estricto sentido no tiene que ser de esta manera, por lo que el concepto de PPA relativa es de mayor ayuda, debido a que se utilizan estadísticas oficiales donde cada país calcula usando una cesta de bienes normalizada internacionalmente.

Costo de transporte y barreras al comercio

El desplazamiento de los productos que se comercian entre países se puede ver afectado por los costos de transporte y por restricciones al comercio, debilitando uno de los principios de la PPA, la ley del precio único.

Un suéter es vendido en Nueva York por 45 dólares y por 30 libras en Londres y solo cuesta 2 dólares transportarlo por barco. Con un tipo de cambio de 1.45 dólares por libra, el precio del suéter en dólares en Londres es de 43.5, sin embargo, si lo hubiese comprado un consumidor de Estados Unidos pagaría 43.5 dólares más 2 dólares de transporte, en este sentido serían 45.5 dólares por comprar el suéter en Londres y enviarlos a Nueva York. Con un tipo de cambio de 1.45 dólares por libra no se cubriría el envío del suéter desde Londres a Nueva York a pesar de incrementar el precio en el país importador.

El intervalo del tipo de cambio es mayor, cuando los costos de transporte son mayores.

Del mismo modo pasa con las restricciones al comercio, los aranceles tienen un efecto similar, ya que la tarifa pagada afecta al beneficio del importador.

Cualquier tipo de barrera al comercio debilita la base de la PPA, ya que permite que el poder adquisitivo de una divisa, cual sea, difiera cada vez más de un país a otro⁵¹.

⁵⁰ PPA relativa de Estados Unidos y Europa:

$$(E_{\$/\epsilon} - E_{\$/\epsilon, t-1}) / (E_{\$/\epsilon, t-1}) = \pi_{us, t} - \pi_{e, t}$$

El valor de π , es la variación porcentual del índice de precios entre dos fechas t y $t-1$, por lo que la PPA relativa se define en relación al intervalo de tiempo en que varían el nivel de precios y el tipo de cambio.

⁵¹ *Ibíd.* p.411.

Por otro lado, cuando los costos de transporte son tan elevados con respecto a los costes de producción, se dice que los bienes o servicios no pueden ser comercializados.

Un ejemplo sencillo es un corte de cabello en Francia, si una persona en Estados Unidos quisiera hacerse el corte en Francia, el coste de transporte será tan elevado en relación al precio del servicio, con excepción a los turistas, que las peluquerías francesas solo serán visitadas por residentes franceses.

Como resultado, de esta diferencia, se provocan desviaciones sistemáticas⁵², ya que el precio de un bien o servicio no comercializable está determinado por sus curvas de oferta y demanda nacionales, y los desplazamientos de dichas curvas pueden hacer que el precio de una cesta de referencia se modifique con respecto a otra. Y puede generarse que el poder adquisitivo de cualquier divisa disminuya en los países donde los precios de bienes y servicios no comercializables se incrementen.⁵³

Conclusión

Los principios fundamentales que los economistas clásicos aportaron al estudio de la economía global siguen estando vigentes.

El siglo XIX fue un largo periodo de crecimiento comercial y algunos teóricos como David Ricardo sostenían que en un sistema de patrón oro, los flujos entrantes de metales como oro y plata se incrementaban cuando la balanza comercial era positiva, lo cual permitía que el equilibrio en las arcas de cualquier país se mantuviera. Se consideraba que el comercio internacional permitía mantener el balance entre las necesidades e intereses del hombre, y por tanto se podía mantener la mano de obra y las industrias dentro del territorio. De la misma manera, Adam Smith observó que el intercambio comercial promueve el crecimiento económico ya que la demanda efectiva regula la oferta y demanda de mercancías en un país, haciendo que la demanda de metales se pueda adecuar a la demanda

⁵²Ibíd. p 413.

⁵³ Los bienes no comercializables son principalmente servicios, sin embargo hay excepciones, los servicios prestados por bancos o intermediarios financieros pueden ser comercializados internacionalmente, más aún, las restricciones al comercio son muy significativas y podrían ocasionar que bienes o servicios que se pueden comercializar se conviertan en no comercializables.

efectiva por lo tanto la actividad de la sociedad influye directamente en el crecimiento del capital el cual está relacionado con el nivel de ahorro e ingreso. Considero además que un país es ventajoso cuando la producción de un bien tiene costos más bajos, a comparación de otros países, y pueden exportarse, es decir, hay una ventaja en la producción que otros países.

Ricardo complementó la idea de Smith con la ventaja comparativa, es decir, la eficiencia sobre una rama de producción entre países, generando variedad en los bienes producidos, bienes más baratos, lo cual genera ahorro y por tanto un incremento en el ingreso y de esta manera menores gastos.

En este sentido el modelo Heckscher-Ohlin afirma que cada país se va a especializar en la exportación de los bienes que requieren grandes cantidades de factores de producción, los cuales son abundantes, por lo que tenderán a importar bienes que al producirlos utilizan factores de producción que son más escasos. El modelo H-O contempla que el país con abundante trabajo tiene una ventaja comparativa en el bien intensivo en trabajo, es decir, existe una relación entre los precios de los factores y los precios de los bienes y el bien intensivo en trabajo será más barato en un país con una relación de salario e ingreso más baja.

El comercio internacional posibilita con las economías de escala que cada país pueda producir una cantidad de bienes sin tener que sacrificar su consumo, permite la producción de bienes con mayor eficiencia sin tener que producir todos los bienes en un país. Debido a estos argumentos las economías de escala tienen una relación con el patrón de comercio o el número de empresas en un mercado, por lo tanto está vinculado con la creación de monopolios por ejemplo.

Las economías de escala y la ventaja comparativa podrían de alguna manera dirigir el comercio ya sea hacia un comercio intra-industrial donde solo se intercambian productos de la misma industria, por lo que actúan según las ventajas comparativas del país, de tal modo que las economías de escala actúan sobre el comercio inter-industrial.

En este sentido llega a ser común la existencia de discriminación de precios para favorecer a las exportaciones y como los mercados nacionales están integrados imperfectamente

debido a los costes de transporte y barreras comerciales puede haber un impacto en el comercio internacional, es decir, los efectos de un arancel pueden ser notorios dependiendo del peso del país en el comercio mundial, como por ejemplo, pueden llegar a afectar los precios de exportación o las reducciones de las importaciones podrían tener un efecto en el precio mundial de un bien en específico.

Stolper y Samuelson establecieron bajo ciertos supuestos que un incremento en el precio relativo de un bien da lugar a un incremento en el retorno a ese factor, ya que se utiliza con mayor intensidad en la producción de la mercancía.

Debido a esto la inversión extranjera directa ha tenido un peso significativo en la economía mundial, ya que permite la formación de organizaciones las cuales pueden complementarse con el fin de mantener a las empresas la competencia y por tanto puede haber un incremento en la producción nacional.

Esto puede provocar que las diferencias en ingresos entre países sean aún más significativas y llegar a dañar a algunos grupos que no se están beneficiando por la movilidad de la fuerza de trabajo, esto conlleva a que la movilidad de la fuerza de trabajo tenga bases en las diferencias entre los recursos, a pesar de ello dicha movilidad puede llegar a incrementar la producción mundial.

Todas las actividades comerciales están integradas en una cuenta que registra cada actividad que realiza un país con el resto del mundo, la balanza de pagos registra cada movimiento internacional en un lapso de tiempo, generalmente un año por lo que cada ingreso que se quede en el país y forme parte de los recursos propios conforman una parte del producto nacional generado.

De tal manera que la teoría económica internacional sigue vigente, las teorías presentadas en este capítulo se consideran dinámicas, ya que solo deben adaptarse a las nuevas condiciones de comercio, las cuales han cambiado de acuerdo a las necesidades de la economía mundial.

Las ventajas dinámicas del comercio son por tanto la innovación, es decir, las nuevas formas de producir y de organizar dicha producción pueden extenderse a través del

comercio internacional, que sin embargo se debe confrontar con las necesidades específicas de cada país, sin dejar a la deriva que las instituciones internacionales y las instituciones nacionales deben abogar por reducir los obstáculos al comercio así como asegurar las condiciones de igualdad entre naciones con el fin de contribuir con el crecimiento económico y el desarrollo.

CAPÍTULO 2

DEL GATT A LA OMC

Introducción

Las discrepancias entre países emergentes se han esclarecido a partir de los modelos económicos que plantean para lograr su desarrollo, por lo que México y China a pesar de tener similitudes antes de su apertura comercial, hoy en día son economías muy lejanas, las decisiones tomadas para comenzar el desarrollo económico determinaron la consecución de un crecimiento sostenido, en el caso de China.

El objetivo de este capítulo es analizar la evolución del proceso de apertura al comercio internacional de China y México.

En primer lugar la historia del GATT y su transformación a la OMC en 1995, con el objetivo de tener en cuenta los principios del comercio internacional y el beneficio de ser miembro de una organización multilateral para el desarrollo económico y social de los países.

La segunda parte se analiza el contexto en el que entran ambos países al GATT, lo cual generó una serie de condiciones para describir el éxito de desarrollo económico y tecnológico que en un principio tenía México y ahora China proyecta.

Y por último los acuerdos comerciales firmados entre México y China, los cuales han dado espacio para que México encuentre salida a los problemas que acarrea una balanza comercial negativa.

2.1. El GATT. Panorama Histórico

En el origen del GATT⁵⁴ se encuentra la necesidad de Estados Unidos de dar salida a sus capitales y mercancías, debido a que en la post-guerra, la productividad de la nueva potencia requería de acceso a todos los mercados internacionales.

Las implicaciones al comercio internacional que trajo la post-guerra, llevaron a la elaboración de una Carta de Colaboración Monetaria Internacional (Bretton Woods) y Una Carta para el Comercio Internacional (La Habana), en esta última la función primordial era la política comercial y con ella el GATT.

Con la carta de La Habana se crea el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Internacional de Comercio (OIC) , tomando en cuenta que el mundo en el ámbito político estaba dividido en dos grandes potencias : el bando socialista encabezado por la Unión Soviética y el bando capitalista liderado por Estados Unidos. El lado capitalista tomó como valor máximo la “libertad”, por lo que se habló de un “mundo libre”, en el comercio se enlazó como el “libre intercambio”.

Se tomaron medidas en el orden monetario al liberarse los intercambios, se pudieron eliminar controles de cambio y cupos, además se estableció la convertibilidad de monedas y las partidas monetarias se estabilizaron⁵⁵ . En el orden comercial se eliminaron y bajaron las tarifas aduaneras.

Tanto el FMI como el GATT fueron organismos derivados de la política exterior norteamericana. En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo en concordancia con el Plan Clayton (de los Estados Unidos) se aprobó el 24 de marzo de 1948 una Carta destinada a regular el intercambio comercial en el mundo.

El propósito de los países industrializados en la Conferencia de La Habana era crear la OIC, representantes de 53 países aprobaron la Carta de La Habana. Para facilitar las negociaciones arancelarias la Conferencia aprobó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

⁵⁴ El GATT funge como instrumento capaz de iniciar el libre comercio entre países.

⁵⁵ Álvarez Soberanis, Jaime (1994), *El GATT: Antecedentes y propósitos*. Anuario Jurídico, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, p. 112.

El propósito principal de la Carta de La Habana fue la liberalización del comercio así como el establecimiento de una ley internacional que regulase el comercio mundial.

A pesar de los resultados, algunos gobiernos acordaron la creación de un proyecto temporal como instrumento regulador del comercio mundial, el GATT. Tratado internacional que establece obligaciones y derechos para los países que lo han suscrito.

Existen clases de convenio comerciales: bilaterales y multilaterales, los más importantes se encuentran en convenios hacia productos básicos. El GATT es el convenio comercial más importante con 128 signatarios a finales de 1994⁵⁶.

Es un tratado de carácter general y está abierto a la participación de cualquier país, es un acuerdo ejecutivo multilateral. El objetivo principal es suprimir las barreras al comercio entre las naciones⁵⁷, por lo que la mayoría de las transacciones comerciales en el mundo siguen las reglas que el GATT establece (ver partes del Acuerdo en anexo1). Es el único instrumento jurídico internacional y se ocupa de establecer normas para regular el comercio entre naciones, además es a su vez un organismo que suprime los obstáculos al comercio y las negociaciones. Es de naturaleza dual, es decir, constituye un Código de conducta para las partes contratantes, así como un Foro de negociaciones para las desgravaciones arancelarias.

El GATT constituye las reglas de comportamiento, un gran número de transacciones comerciales se verifican con dichas reglas⁵⁸. Los países que se han suscrito al Acuerdo tienen que asumir las obligaciones y derechos, los cuales son exigibles recíprocamente y son distintos de las Partes Contratantes, dotando al GATT de personalidad propia distinta a la de sus miembros⁵⁹.

Los mecanismos institucionales primordiales que existen en el Acuerdo son:

- i) Las Partes Contratantes. Representan a los Estados que se han incorporado al Acuerdo, el órgano supremo del GATT son las sesiones de las partes

⁵⁶ Organización Mundial de Comercio.[en línea] disponible en <<http://www.wto.org/indexsp.htm>>, Consultado el 5 de febrero de 2013.

⁵⁷ Álvarez (1994), p119.

⁵⁸ Dichas reglas no tienen problema de interpretación.

⁵⁹ *Ibidem.*, p120.

contratantes que se celebran cada año. Las decisiones se toman por consenso y no por votación, pero cuando se llevan a cabo, cada Parte Contratante tiene un voto.

- ii) Consejo de Representantes. Creado por las Partes Contratantes, tiene facultades para revisar la estructura de las propias Partes, hacer propuestas, examinar el trabajo de los comités, examinar informes, consultar a los gobiernos y redactar informes. Está facultado para atender los asuntos de trámites urgentes que lleguen a surgir entre los periodos de sesiones de las Partes y se reúne varias veces al año (para ver otros mecanismos institucionales ver anexo 1).

La Ronda Tokio estableció los siguientes grupos de trabajo: Aranceles, barreras no arancelarias, enfoque sectorial, salvaguardias, productos tropicales, agricultura y marco institucional.

El GATT es calificado como un organismo institucional debido a su estructura orgánica y funcional, también es tomado como lo dice su nombre, un acuerdo comercial internacional, quien da cabida de mantener el comercio entre los países signatarios. El objetivo primordial del Acuerdo es el mejoramiento sobre el comercio para incrementar su volumen y por lo tanto elevar el bienestar económico de los países miembros.

Para comprender la estructura normativa se debe recordar que al crearse el GATT se pretendía integrar un foro donde los funcionarios de los diversos países miembros pudieran ponerse en contacto para negociar rebajas arancelarias⁶⁰. Se trataba de fomentar el comercio y lograr el objetivo de manera rápida y eficiente.

La estructura normativa del GATT es única en su tipo ya que está constituido de disposiciones legales las cuales llegan a ser demasiado detalladas, la consecuencia de sus especificaciones ha llevado a inconformidades por parte de los miembros, sin embargo el documento se ha adecuado al dinamismo de las transacciones comerciales, llevando un beneficio al comercio internacional.

El objetivo se ha cumplido mediante rondas comerciales celebradas por el GATT desde 1947. Se han celebrado 8 grandes Conferencias: 1947 (Ginebra), 1949 (Annecy,

⁶⁰ Ibid. p.124.

Francia), 1951 (Torquay, Inglaterra), 1956 (Ginebra), 1960-61 (Ginebra, Ronda Dillon), 1964-67 (Ginebra, Ronda Kennedy), 1973-79 (Ginebra, Ronda Tokio) y 1986-1994 (Ronda Uruguay).

Gracias a estas conferencias se han reducido o consolidado los derechos de aduana de miles de productos, además se ha elevado el comercio de las partes contratantes e indirectamente de otros países⁶¹.

2.1.1. Objetivos del GATT

Los objetivos fundamentales del Acuerdo son:

- a) Contribuir al mejoramiento de los niveles de vida
- b) Lograr el pleno empleo
- c) Aprovechar los recursos mundiales
- d) Desarrollar la producción y el intercambio de mercancías
- e) Fomentar el desarrollo económico

Estos objetivos parten del supuesto que el incremento comercial trae como consecuencia el bienestar de los pueblos.

Finalmente el Acuerdo ya no respondía a las nuevas necesidades del comercio internacional. En primer lugar, el comercio mundial era mucho más complejo e importante que 40 años atrás: estaba en curso la globalización de la economía, el comercio de servicios — no abarcado por las normas del GATT — era de gran interés para un número creciente de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado. La expansión del comercio de servicios estaba también estrechamente relacionada con nuevos incrementos del comercio mundial de mercancías. Se estimaba que las normas del GATT resultaban deficientes también en otros aspectos. Por ejemplo, en el sector de la agricultura, en el que se habían aprovechado abundantemente los puntos débiles del sistema multilateral y habían tenido escaso éxito los esfuerzos por liberalizar el comercio de productos agropecuarios.

⁶¹ *Ibíd.* p.126.

Estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay, la Declaración de Marrakech y la creación de la OMC⁶².

Los intentos por mejorar las prácticas comerciales entre los países en desarrollo y desarrollados han sido muy pobres, entre otras razones, porque algunos países industrializados no han aceptado dichas medidas.

Una implementación de comercio justo y por tanto equilibrado debe ser uno de los objetivos principales para la comunidad internacional.

El GATT se convirtió de esta manera en el único instrumento multilateral para arbitrar el comercio mundial desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en 1995. La OMC comenzó sus actividades en el 1 de enero de 1995.

Gran parte de los convenios fueron posibles gracias a las negociaciones multilaterales denominadas rondas. En los primeros años se concentraron en continuar la reducción de los aranceles, y hasta 1960 en la Ronda Kennedy se dio lugar al Acuerdo Antidumping del GATT y en la Ronda Tokio de 1970 se abordaron los inicios al mejoramiento de los obstáculos hacia el comercio relacionados con los aranceles y su mejoramiento. De 1986 a 1994 se celebró la octava ronda, denominada Ronda Uruguay que dio lugar a la creación de la OMC y nuevos acuerdos. Actualmente la OMC dirige nuevas negociaciones bajo la Agenda de Desarrollo de Doha que se inició en 2001.

La creación de la OMC fue tomada como la reforma más importante del comercio internacional desde la segunda guerra mundial, ya que estableció las necesidades que no pudo cumplir el intento frustrado de la Organización Internacional de Comercio (OIC).

China y México tuvieron diferentes contextos históricos al integrarse a la OMC, sin embargo lo hicieron con el mismo objetivo: integrarse al comercio mundial para favorecer su crecimiento económico.

⁶² http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm

2.2. Inserción de México al GATT

Después de la segunda guerra mundial, México basó su desarrollo económico en la sustitución de importaciones, estableció elevados aranceles, cuotas reducidas e incluso la prohibición de las importaciones a una amplia gama de bienes para propiciar la producción interna.

El modelo económico se orientó al mercado interno, el sistema proteccionista promovió la producción de bienes de consumo y de capital. Para fomentar la sustitución de importaciones, la inversión pública se colocó en el sector industrial. El sector agrícola dejó de crecer y por tanto las exportaciones ocasionando menores ingresos para generar empleos y crecimiento.

Hacia 1974 se pretendió mantener el crecimiento económico, el empleo e incrementar el gasto público, sin embargo los ingresos públicos no crecieron y el instrumento básico para financiar la nueva estrategia fue la deuda pública.

La política comercial proteccionista se agravó al incrementar la protección nominal y real, el valor de las importaciones sujetas a control respecto a las importaciones totales pasó de 68.3 por ciento en 1970 a 90.4 por ciento en 1976⁶³.

Con una economía protegida, el sector privado no tuvo incentivos suficientes para encaminarse al mercado internacional, por lo que los ingresos generados del petróleo y la deuda financiaron las importaciones de bienes intermedios y de capital en los cuales se basó el crecimiento económico.

Una de las consecuencias que tuvo el modelo de sustitución de importaciones (SI) en México fue la generación de industrias poco competitivas, con estructuras oligopólicas en algunos casos. El modelo de SI generó tendencias antiexportadoras provocando desempleo y un crecimiento económico bajo a inicios de los años ochenta.

⁶³ Blanco Mendoza, Herminio (1994), *“Las negociaciones comerciales de México con el Mundo”*, México, Fondo de Cultura Económica, p.28.

Sin embargo, entre 1983 y 1993 comenzó la etapa de apertura comercial debido al agotamiento del modelo de desarrollo por sustitución de importaciones, el combate a la deuda y la necesidad de elevar el crecimiento económico para generar más empleos.

La primera etapa de la apertura comercial comenzó con la reducción de los aranceles y la eliminación de los permisos de importación.

Debido al programa de liberación comercial era oportuno que México se adhiriera al GATT con el fin de gozar de las preferencias arancelarias que ofrecían los países miembros, por lo que para cumplir con los requisitos del Acuerdo debía seguir por la línea de la reducción de aranceles o la eliminación de otros instrumentos de protección.

Se le requirió a México la eliminación de los precios oficiales de referencia así como la reducción del arancel máximo al 50 por ciento.

Entrar al Acuerdo representaba beneficios de estrategia comercial, ya que permitiría la entrada a más mercados así como la credibilidad de la política comercial.

Los acuerdos comerciales reforzaron la primera etapa de la apertura económica de México confirmando la apertura de los principales socios comerciales para crear un ambiente de certidumbre hacia los inversionistas.

Hasta la fecha, México cuenta con 12 Tratados del Libre Comercio con 44 países, 28 acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y 9 acuerdos de comercio, Acuerdos de Complementación y Acuerdos de Alcance Parcial en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)⁶⁴.

En un periodo de diez años, México ha firmado tratados comerciales y acuerdos comerciales que constituyen la más extensa red de acuerdos comerciales en el mundo.

⁶⁴ Secretaría de economía [Web en línea] <<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>> [consultado el 7 de 03 de 2013]

Cuadro 2.1	
Tratados de Libre Comercio suscritos por México	
Miembro	Entrada en vigor
TLC	
Estados Unidos-Canadá-México	01 de enero de 1994
México Colombia	02 de agosto de 2011
México-Costa Rica	01 enero de 1995
México-Nicaragua	01 de julio de 1998
México-Chile	01 de agosto de 1999
TLCUE (países miembros de la Unión Europea)	01 de julio de 2000
México-Israel	01 de julio de 2000
TLC México-Triángulo Norte (México, El Salvador, Guatemala y Honduras)*	14 de marzo de 2000
TLC México y la República Oriental del Uruguay	15 de julio de 2004
TLC México Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Noruega y Suiza)	01 de octubre de 2001
TLC México, Las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua	Pendiente
Acuerdos	
Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón	01 de abril de 2005
Acuerdo de Complementación Económica México Bolivia	07 de junio de 2010
Acuerdo de Integración Comercial México-Perú	01 de febrero de 2012

Fuente: Elaboración propia con información de Secretaría de Economía 2012

*Con el salieron Guatemala y el Salvador, para Honduras se publicó el 01 de julio de 2001

2.3. La inserción de China a la OMC

En 1948 China había sido uno de los 23 países que firmaron en un principio el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, sin embargo en 1949 cuando se formó la República

Popular de China, el gobierno del *Koumintang* en Taiwán anunció que China dejaría el sistema del GATT.

En la nueva etapa de la economía, China fue uno de los gobiernos que buscaron su adhesión a la OMC, sin embargo para poder ser miembro de la organización debió de implementar reformas y transformar su economía con mayor orientación hacia el mercado.

Dichas reformas comenzaron a partir de 1978 con el Tercer Pleno del XI Congreso Nacional del Partido, donde se inició la política “De Puertas Abiertas” al comercio y la inversión. El crecimiento económico se aceleró de manera marcada y las consignas que rigen la política son ‘no alineación’, ‘no interferencia’ y ‘pragmatismo’⁶⁵, es decir una nueva política económica en China.

Una característica importante en la política china es la apertura comercial mediante la implementación de zonas de procesamiento de exportaciones las cuales eran libremente abiertas a las importaciones, la inversión y al capital extranjero.

A partir de este cambio, China implementa un conjunto de reformas estructurales y se destacan las siguientes⁶⁶:

- 1978: Inicio de la Política “De Puertas Abiertas” al comercio y la inversión externos
- 1980: Se crean las zonas económicas especiales para promover la exportación
- 1993: Decisión de establecer un “sistema económico socialista de mercado”
- 1996: Convertibilidad plena de transacciones de cuenta corriente
- 1999: Reforma constitucional que reconoce plenamente la propiedad privada
- 2001: Ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio

Dichos cambios fueron los pilares para que La República Popular China pudiera ser parte de la OMC. Además, el proceso de adhesión de China a la organización estuvo guiado por un Comité de Trabajo el cual estaba formado por representantes de los gobiernos integrantes a la OMC.

⁶⁵ Dussel Peters, Enrique (2007), “Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México”, México, CEPAL, p. 79.

⁶⁶ *Ibíd.* p. 90.

Dicho Comité tenía dos tareas: la primera era tener un reporte que declarara las deliberaciones compiladas y la segunda completar el Protocolo de Adhesión.

China se comprometió a:

- Dar un trato no discriminatorio a todos los países miembros de la OMC, además todos los individuos extranjeros y las empresas, incluyendo aquellos no facultados o registrados en China, recibirán el trato convenido no menos favorable del acordado para empresas en China⁶⁷.
- Eliminar las prácticas de precio dual.
- Controles de precios para no ser usados con el objetivo de dar protección a industrias o proveedores de servicios domésticos.
- Revisión de sus leyes internas y promulgar una legislación acorde con las estipulaciones de la OMC.
- No introducir algún subsidio a las exportaciones en bienes agrícolas.

Por un periodo de 12 años a partir de la adhesión de China a la OMC, es decir, hasta 2011 hubo una cláusula donde se aplicaron salvaguardas de transición para los casos donde la importación de productos que provenían de China no ocasionara trastornos a los productores nacionales de los países miembros de la OMC.

Además para las prohibiciones, restricciones u otro tipo de medidas comerciales contra las importaciones de China se redujeron paulatinamente o fueron tratadas de acuerdo con los términos estipulados en los Anexos de Protocolo de Adhesión.

En la actualidad, más de 230 países y regiones mantienen intercambios comerciales con China.

⁶⁷ Jingdong Liu (2008), “*La Organización Mundial de Comercio el Estado de Derecho en China*”, en Oropeza García Arturo, coordinador, “*México-China. Culturas y Sistemas jurídicos comparados*”, México, Instituto de Investigación Económicas UNAM, p. 264.

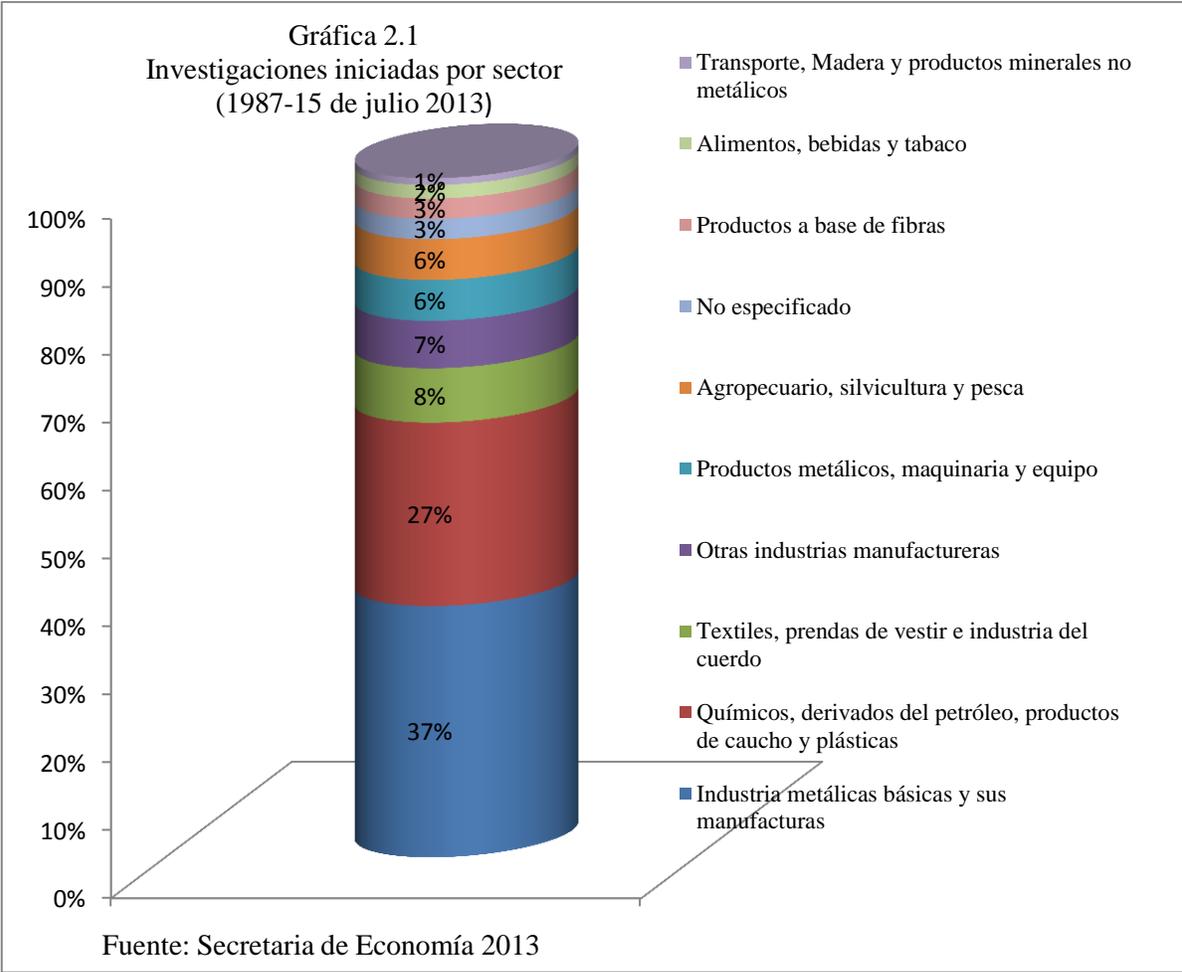
Los acuerdos comerciales que tiene China son:

Cuadro 2.2	
Acuerdos Comerciales Regionales firmados por China	
Participación de China en Acuerdos Comerciales Regionales	
Miembro	Entrada en vigor
TLC	
China-ASEAN	14 de enero de 2007
China-Chile	En materia de bienes entró en vigor el 01 de octubre de 2006 y el de servicios el 13 de abril de 2008
China- Pakistán	En materia de bienes entró en vigor el 01 de julio de 2007
China- Nueva Zelanda	07 de abril de 2008
China-Costa Rica	2011
Acuerdos	
China -Singapur	2009
Macao	2004
Hong Kong	2004
China-Perú	2010
En negociación	
China-Consejo de Cooperación del Golfo (desde 2005)	
China- Islandia (desde 2006)	
China-Australia (desde 2005)	
Unión Aduanera Sudáfrica (desde 2004)	
China-Noruega (desde2009)	
China-Corea del sur (desde mayo de 2012)	

Fuente: Elaboración propia con información de Secretaría de Economía 2012

México fue el último país miembro de la OMC en terminar las negociaciones bilaterales con China en cuanto a su proceso de adhesión, esto se debe a que la balanza comercial es negativa con este país desde antes de que se integrara a la organización.

De acuerdo con la Secretaria de Economía desde la creación de la UPSI (¿??) se han hecho un total de 295 investigaciones a importaciones que realizó Mexico de las cuales el 91% han sido objeto de dumping . En cuanto a los productos analizados 37% de los productos analizados son los metales básicos y sus manufacturas, 27% sector químico y derivado del petróleo y 36% son bienes manufacturados como los textiles, agropecuario, entre otros.



De los 295 casos investigados, 52% tiene una resolución final con cuota compensatoria, 46% resolución final sin cuota compensatoria y 2% como procedimientos en curso y del 52% con resolución son cuota, 15% son cuotas vigentes.

China ha sido uno de los principales países sujetos a investigaciones por prácticas desleales hacia México después de Estados Unidos de América (EUA), ver gráfica 2.2, además el 77% del origen de las fracciones arancelarias al inicio del procedimiento provienen de China, por lo que es necesario explorar el panorama sobre la reglamentación del comercio bajo las normas de la OMC.

Grafica 2.2

Investigaciones iniciadas por prácticas desleales



FUENTE: Base de datos estadísticos de la DED / SESI

2.4. Acuerdos Comerciales entre México y China

Cuando China logra su adhesión a la Organización Mundial de Comercio el 11 de diciembre de 2001, asumió compromisos con el resto de los miembros de la organización, los cuales se detallan en su Protocolo de Adhesión.

México fue el último país en terminar las negociaciones bilaterales con China, en cuanto a su adhesión.

Por lo que al firmar el Acuerdo de Adhesión, China se comprometió a rebajar sus aranceles gradualmente a partir del año 2002 hasta 2006 para 266 productos mexicanos como: carne fresca, pescado, frutas, café, tequila, cerveza, cemento, textiles, acero, autopartes, etc.

En el anexo 7 del Protocolo se señalan a los países que tienen restricciones con respecto al comercio con China. En el caso de México se consiguió que no se eliminaran las cuotas compensatorias que tenía contra China, sino que las cuotas se mantuvieran sujetas a las disciplinas del protocolo y al código antidumping de la OMC, con un periodo de seis años, es decir, tenía una vigencia hasta el 11 de diciembre de 2007.

Por lo que la finalización de las medidas antidumping debían ser revocadas a más tardar el 15 de octubre de 2008, una vez revocadas las medidas México podría adoptar medidas de transición que deberían ser eliminadas progresivamente, de tal modo que quedaron eliminadas el 11 de diciembre de 2011, y dicha medida de transición no podría ser prorrogada en circunstancia alguna.

Con el vencimiento del anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC, el primero de junio de 2008 México 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 Comercial, el cual anuncia la derogación de las cuotas compensatorias contra productos chinos que fueron reservadas y la adopción de una medida de transición temporal aplicable a la importación de ciertas mercancías originarias de China, que se eliminará progresivamente de modo que dicha medida quede totalmente.

Los principales productos a los que se aplicaron las medidas de transición son: calzado, vestidos de novia, hierro, acero, triciclos, juguetes, árboles de navidad, etc.

Al término de la medida provisional, los sectores con mayor daño como lo es la industria del calzado han tenido que prever medidas para que no haya un daño mayor con las importaciones de zapatos de origen chino. Por lo que en diciembre de 2011 la Secretaría de Economía aplicó salvaguardias a la industria del calzado, se restringieron las importaciones de calzado chino después de que se eliminaran las medidas de transición.

Conclusiones

A lo largo de este capítulo se describió el panorama histórico de la creación desde la creación del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade por sus siglas en inglés) hasta su reforma con la Organización Mundial del Comercio, se ha permitido que la regulación del comercio entre países tenga sentido positivo para su crecimiento,

La creación del GATT en 1948 fue uno de los cambios para el comercio mundial, ya que fue un instrumento que abriría y regularía los mercados internacionales. El objetivo principal era suprimir las barreras al comercio mediante ciertas reglas que debían seguir los países miembros, estar dentro del Acuerdo permitía a los miembros la apertura de los mercados.

El GATT fue establecido como el principio de bienestar social, ya que el comercio permitiría que el desarrollo de los países.

El elemento más importante dentro del GATT es la cláusula de nación más favorecida, ya que evita los tratamientos preferenciales entre naciones, es decir, impide la concesión de mayores ventajas a algún miembro del Acuerdo.

Sin embargo la cláusula ha tomado a todos miembros del Acuerdo como iguales, no ha hecho una diferencia entre países en desarrollo y desarrollados, de tal manera que no se ha podido contribuir por medio de dicha cláusula un beneficio para países que no son iguales a los desarrollados, solo ha tenido el objetivo de liberar el comercio.

El Acuerdo ha tenido una reforma muy importante, ya que se adaptó a las nuevas necesidades, a las nuevas formas de hacer comercio, la tecnología ha tomado un papel

importante en este tema, por lo que en 1995 el GATT se transformó en la Organización Mundial de Comercio.

El cambio trajo a una de las rondas más extensas desde que se inició el GATT, la Ronda Uruguay, en la cual los países miembros pudieron acordar sobre las reducciones de los derechos de importación que eran aplicados a los productos tropicales, además se analizaron las normas para la solución de diferencias, otro cambio fue la presentación de informes periódicos sobre las políticas comerciales que tienen los países participantes en el Acuerdo, por lo que la transparencia en cuanto a las decisiones y medidas de los países también fue importante.

Sin embargo la inserción a la OMC de ambos países tuvo diferentes contextos, ya que México vio la apertura como un medio para el desarrollo debido al agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, en cambio China tuvo una apertura gradual, la cual duró casi 20 años, por lo que los resultados de ambas aperturas no son favorables para México.

Las condiciones en las que nuestro país se abre el comercio no son las indicadas, ya que las empresas compiten en condiciones inferiores, ya que durante casi 20 años fueron protegidas y no inducidas a ser competitivas.

CAPÍTULO 3

LAS REGLAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Introducción

Países desarrollados y países en desarrollo han experimentado la etapa de apertura comercial, existen vínculos entre el comercio y los resultados macroeconómicos en cualquier país, por lo que históricamente los gobiernos han tenido que utilizar las restricciones al comercio para contener el equilibrio en la balanza de pagos.

El objetivo de dicho capítulo es describir las medidas comerciales utilizadas por países que se encuentran susceptibles a desajustes macroeconómicos debido al comercio internacional.

En primer lugar se mencionan las medidas antidumping, los tipos de dumping que existen, la reforma que tuvo el código antidumping en la OMC, los determinantes macroeconómicos del dumping, la legislación antidumping en México y un caso en el que se ejemplifica el uso de medidas antidumping en una de las ramas de producción importantes en México, la industria siderúrgica.

También se describe las medidas compensatorias y las partes más significativas del Acuerdo sobre Subvenciones.

Y por último las medidas de salvaguardia como último recurso para proteger la producción nacional de un daño grave.

3.1. Reglamentación del comercio internacional

En 1947 se acordaron los principios básicos y las normas multilaterales que regirían al comercio internacional entre los países miembros del GATT. Entre 1947 y 1994, el GATT fue el único foro de negociaciones para que el comercio mundial no tuviera restricción al llevarse a cabo, por lo que fungió como negociador para reducir o eliminar cualquier obstáculo al comercio.

Tras la conclusión de la Ronda Uruguay y con la entrada en vigor de la Organización Mundial del Comercio se incluyeron nuevas disciplinas aplicables al comercio de mercancías, como el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC), también se mantuvieron los principios básicos formulados en el GATT.

Uno de los principios que siguen vigentes desde la creación del GATT es la no discriminación, es un instrumento fundamental para alcanzar los objetivos de la OMC, ya que se refiere a eliminar el trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales. En la OMC este principio se basa a su vez en dos elementos: la obligación de trato de la nación más favorecida (NMF) y la obligación de trato nacional.

En el caso del principio de NMF dice que los países no pueden en principio discriminar entre sus interlocutores comerciales, es decir, si un país otorga una ventaja especial a otro país miembro, ha de otorgar dicha ventaja inmediata e incondicionalmente a todos los demás países miembros del Acuerdo.

En cuanto al trato nacional, prohíbe a cualquier país miembro privilegiar sus productos nacionales respecto de los importados de otros países miembros. En el artículo III del GATT se expone el trato nacional, que su objetivo es prohibir la discriminación de cualquier país miembro al favorecer las mercancías de producción nacional, es decir, una vez pagados los derechos en frontera, por ejemplo los aranceles, el país miembro no debe aplicar ninguna otra carga posterior que no se imponga al producto nacional similar.

La aplicación de medidas correctivas al comercio internacional está sujeta por el trato de nación más favorecida de la OMC y su aplicación es por igual y para todos los interlocutores comerciales miembros de la OMC.

Por lo que la consolidación de los aranceles y otros tipos de medidas de defensa comercial deben ser claras para tener un comercio que favorezca al crecimiento económico de cualquier país.

Tales medidas como:

- Medidas antidumping
- Subvenciones y derechos compensatorios y
- Salvaguardias

3.2. Antidumping

Las leyes antidumping se basan en un principio económico, los mercados en el comercio internacional funcionan de manera imperfecta.

El dumping, por lo tanto, se presenta entre los agentes que comercian y se origina por varias razones. Se define como la exportación de una mercancía a un precio inferior al precio de venta del mismo producto en el mercado de origen⁶⁸, con la característica de que el dumping puede causar un impacto negativo en una de las ramas industriales del país importador.

De esta manera surge la política antidumping, adoptada por 148 miembros de la OMC⁶⁹

Existen diferentes maneras en las que se presenta el dumping:

- Dumping esporádico. Se presenta cuando es necesario deshacerse de excedentes acumulados por sobreproducción o por reducción en la demanda en el mercado de origen.
- Dumping persistente. Cuando un exportador tiene el interés de tomar un nuevo mercado o para mantener su participación con la competencia.
- Dumping depredador. Pretende forzar a los competidores directos a salirse del mercado ofreciendo productos por debajo de los costos de producción para incrementar los precios para establecerse como único proveedor en el mercado.

⁶⁸ Barragán Fernández, Modesto A. (2005), *El antidumping como instrumento efectivo de protección industrial contra las importaciones en condiciones desleales*, México, Editorial Porrúa. p.3.

⁶⁹ Algunos países han manifestado no estar de acuerdo con los sistemas antidumping, Chile por ejemplo, ha renunciado a establecer un sistema para atender dicha práctica, pero no puede renunciar a ser objeto de una investigación antidumping por parte de cualquier otro miembro.

Las empresas tienden a ofrecer una variedad de precios en los mercados internacionales debido a dos factores:

- Las condiciones que existen en el país importador. Tener que ofrecer a precios competitivos obliga a las empresas a absorber una parte de los costos de flete y arancel.
- Las condiciones que existen en el país exportador. Cuando existe la protección arancelaria y no arancelaria los precios internos se incrementan, por lo que las empresas pueden ofrecer a menores precios en países con menor protección. También se debe tomar en cuenta que cuando un país pasa por contracciones económicas, los excedentes de mercancías pueden ser colocados en mercados internacionales para compensar la caída de la demanda interna.
- Otras situaciones como por ejemplo la necesidad de reducir los costos fijos mediante el aumento en la escala de producción.

Existen países que se encuentran en etapas económicas donde pasan a ser economías de mercado, por lo que puede prevalecer la existencia de subsidios destinados a resguardar el empleo, procesos indispensables para poder llegar a la transición de su economía, por ejemplo la República Popular China, país que ha sobresalido como principal exportador y principal sujeto de investigaciones antidumping.

El daño que llegan a causar las prácticas dumping es el objetivo de las políticas antidumping. Sin embargo otra de las causas de la práctica dumping, desde el punto de vista económico, son las economías a escala debido a que permiten la reducción de costos manteniendo el nivel de utilidad, haciendo posible que se ofrezcan los excedentes de producción a precios menores en mercados internacionales. Esto impacta en el desempeño de las industrias de manera negativa, ya que deben reducir sus costos para poder competir, caen las ventas, los inventarios se incrementan, hay una disminución del flujo de efectivo, se contrae la producción, aumenta la capacidad ociosa, el empleo cae, se reducen las utilidades y por lo tanto se reduce la rentabilidad financiera de la empresa.

De tal manera que el diagnóstico del daño puede comprobar el estado de las principales variables económicas de las industrias que pudieran estar dañadas debido a las prácticas

dumping, como la caída en la participación del mercado, reducción de ventas, utilidades, producción, capacidad instalada, empleo, salarios, productividad, rendimientos en la inversión, etc.

Con la creación del GATT en 1947, se crean en el artículo VI: medidas antidumping, sin embargo no es hasta la Ronda Kennedy en 1967 que se adopta el primer Código Antidumping en el marco del GATT: “Acuerdo de Implementación del Artículo VI del GATT”⁷⁰.

En 1979 el antidumping no era un tema relevante aún, por lo que en la Ronda Tokio del mismo año, hubo modificaciones al Código, las cuales se destacan por:

1. Tratamiento de ventas por debajo de costos para propósitos del cálculo de precio en el mercado domestico
2. Determinación de daño material
3. Especificación de ajustes aplicados a precios para propósitos de comparación
4. Requisito de representatividad de la industria nacional solicitante de una investigación (standing)

A pesar de dichas reformas, la polémica en cuanto el uso y abuso del antidumping predominaba en el ámbito internacional, por lo que en la Ronda Uruguay se regulariza el acuerdo, cuyo nombre formal es: “Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”.

Las modificaciones más importantes que se hicieron al nuevo Acuerdo Antidumping fueron:

- I. Alternativas para el cálculo del valor normal. Se podrá determinar a través de la comparación de un precio de una mercancía similar cuando ésta se exporte a un tercer país o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios⁷¹.
- II. Umbral de representatividad

⁷⁰ *Ibidem.* p 10.

⁷¹ Artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.

- III. Ventas por debajo de los costos. Metodología para cuyos precios pueden ser inferiores a la suma de los costos de producción más los gastos generales correspondientes. En tal caso las autoridades determinan si las ventas han efectuado pérdida en cantidades considerables durante un periodo prolongado⁷² y con precios que no permitan la recuperación de los costos en un plazo razonable⁷³.
- IV. Precio de exportación reconstruido. Cuando no existe un precio de exportación, el precio podrá reconstruirse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por vez primera a un comprador independiente, o si no existiese un comprador independiente o no fueran en el mismo estado que se importaron, sobre una base razonable que la autoridad determine⁷⁴.
- V. Definición de comparación equitativa. Es una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Se debe realizar a nivel comercial equivalente a fin de evitar sesgos en el cálculo de los márgenes antidumping.
- VI. Margen de dumping *minimis*⁷⁵. La investigación llega a su fin cuando no existan pruebas suficientes del dumping o daño que justifiquen la continuación del procedimiento. Si la autoridad llega a calificar que el margen de dumping es de *minimis* se pondrá fin a la investigación. Se considera de *minimis* el margen de dumping cuando sea inferior al 2 por ciento, expresado como porcentaje del precio de exportación⁷⁶.
- VII. Precisión de la metodología para el análisis de daño. Conforme a lo establecido en el Acuerdo, se entiende por daño: un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama de producción⁷⁷.
- Además de acuerdo con los artículos 3.2 y 3.4 ninguno de los factores bastarán para obtener una decisión sobre el daño a la rama de producción nacional. Los factores mencionados en ambos artículos son: incremento de importaciones, subvaloración o

⁷² Un año.

⁷³ Artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping.

⁷⁴ Art 2.3 del Acuerdo Antidumping.

⁷⁵ Cantidades mínimas de ayuda interna que están permitidas aun cuando tengan efectos de distorsión del comercio (hasta el 5 por ciento del valor de la producción para los países desarrollados y hasta el 10 por ciento para los países en desarrollo).

⁷⁶ Art. 5.8 del Acuerdo Antidumping.

⁷⁷ Art 3.2 nota al pie de página del Acuerdo Antidumping.

la reducción a la contención en los precios nacionales producto de las importaciones en condiciones de dumping, la disminución real o potencial de las ventas, reducción de las utilidades, pérdida de participación en el mercado, reducción en el rendimiento de las inversiones, reducción en la utilización de la capacidad instalada, efectos negativos en el flujo de caja, disminución en el empleo o los salarios, etc.⁷⁸

- VIII. Práctica de acumulación. Si las importaciones de un producto procedente de más de un país son objeto de investigación dumping, podrán ser evaluados conjuntamente los efectos que las importaciones hagan a la rama productiva, individualmente deben de representar 3 por ciento de las importaciones y en conjunto representar el 7 por ciento de las importaciones totales.
- IX. Metodología para causalidad. La existencia entre las importaciones en condiciones de dumping y el daño a la producción nacional, en el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping resume los factores que se deben tomar en cuenta: el volumen y precios de las importaciones a precios dumping, la contracción de la demanda o las variaciones en la estructura del consumo, evolución tecnológica y la productividad en la rama de producción⁷⁹.
- X. Medidas provisionales. Se define una determinación positiva de la existencia de dumping y daño, por lo que las medidas provisionales solo se podrán aplicar por un plazo máximo de 4 meses, y se podrá extender a 6 meses⁸⁰.
- XI. Procedimiento para nuevos exportadores. En el artículo 9.5 del Acuerdo se dan los procedimientos para el cálculo de margen de dumping a condición de que no tenga algún vínculo con los exportadores que son objeto de dumping y durante dicho periodo el exportador solicitante no pagará derechos antidumping, aunque deberá garantizarlos.
- XII. Duración de las medidas antidumping. El artículo 11.3 del Acuerdo menciona la temporalidad de la aplicación de cuotas compensatorias, todo derecho antidumping definitivo será suprimido a más tardar en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición.

⁷⁸Ibíd. p 15.

⁷⁹ Ibíd. p 16.

⁸⁰ Ibíd. p 17.

Sin embargo el proceso de modificación al Acuerdo Antidumping no termina en la Ronda Uruguay, la ronda de negociaciones más reciente es la Ronda Doha, la cual abarcaba 20 esferas del comercio y uno de sus principales objetivos es mejorar las perspectivas comerciales de los países en desarrollo⁸¹. Entre los puntos discutidos, se priorizó que los países desarrollados al aplicar medidas antidumping deben tener en cuenta la situación de los países en desarrollo⁸².

3.2.1. Determinantes macroeconómicos del Antidumping

El propósito de las normas antidumping es la protección a los productores nacionales de la competencia de importaciones. Aggarwal (2004) considera que el uso de medidas antidumping no siempre tiene bases económicas, sino que están condicionadas por la relación de los problemas económicos que puede atravesar un país, las fuerzas políticas y las presiones que pueda ejercer el ramo productivo.

A comparación con las medidas de salvaguardia que también tienen como propósito proteger a las empresas, existen mayores condiciones en las medidas antidumping en términos de requisitos previos e indemnizaciones. El antidumping es una combinación única de conformidad con la Organización Mundial de Comercio (OMC) y facilidad de uso.

Sin embargo existen algunas ambigüedades en las disposiciones legales de determinación del dumping y del daño, ya que se necesitan varios ajustes en el precio del mercado interno o el valor normal y el precio de exportación antes de que puedan ser comparados los bienes, esto puede ocasionar sesgos en los cálculos del dumping. El problema puede ser encontrado cuando uno de los indicadores es positivo para sugerir el daño. Aún es más problemático la cuestión de la causalidad-vínculo entre importaciones y daño, por lo que no hay una forma satisfactoria de determinar que el daño es causado por las importaciones. Dichas ambigüedades introducen un sesgo a favor de la búsqueda de márgenes de dumping positivo y daño importante, en este momento el procedimiento administrativo se considera confidencial lo que incrementa el riesgo de su uso indebido.

⁸¹ Organización Mundial de Comercio. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm#declaration
Consultada el 17 de febrero de 2013.

⁸² Programa de Doha (2001). p 78.

Aunque el dumping no fuera encontrado, el inicio de las investigaciones se traduce en una caída de las importaciones, por lo que las medidas antidumping son una combinación entre la manipulación política y económica, asegurando una protección casi garantizada a los productos nacionales.

Los gobiernos pueden favorecer el proteccionismo por varias razones, tales como, las preocupaciones políticas, los problemas de equidad o el comercio nacional.

Las practicas antidumping están dirigidas para las empresas por lo que no se requiere que impongan una base de país más favorecido a diferencia de las salvaguardias.

La ley antidumping no define detalles, en la mayoría de los países, sobre el interés público, se deja a discreción de la autoridad los factores que influyen en las presiones que buscan mayor rentabilidad para los productores nacionales y la voluntad de las autoridades para obligarlos. La crisis mundial, el desempleo, la balanza de pagos y las presiones por liberalizar el comercio son algunos factores a nivel macro. Estos indicadores económicos inciden en el éxito esperado de la demanda y los beneficios esperados en caso de éxito y por lo tanto motivar las presiones para la protección, solicitar investigadores antidumping y el afán de los gobiernos para darles cabida.

De acuerdo con Aggarwal existen hipótesis sobre las razones para que un país considere hacer las investigaciones contra dumping:

- i) Las presiones macroeconómicas. Si existe un entorno macroeconómico lento, la competencia de las importaciones puede poner mayor presión a la baja sobre la utilización de la capacidad, los márgenes de beneficios y de empleo, por lo que la probabilidad al daño importante será positivo. Los productores nacionales deben presionar al gobierno para brindar la protección a la industria nacional y los gobiernos responden con el argumento que los extranjeros se están comportando de manera injusta.

Hipótesis 1: los bajos niveles de actividad interna influyen en las medidas antidumping. Cuando los países han sido sometidos a condiciones de recesión, presentan mayores casos de medidas antidumping.

Por lo que la tasa de crecimiento se incluye en el valor agregado industrial para probar dicha hipótesis, así como las condiciones de pago, es decir, el aumento de las importaciones, los saldos comerciales negativos incrementan la probabilidad de que la industria nacional busque protección y se acepte fácilmente el descontento.

Hipótesis 2: el número de casos antidumping tiene una relación con el crecimiento del déficit comercial y por tanto el incremento de las importaciones. La balanza comercial como proporción del comercio total y la tasa de crecimiento de las importaciones se utilizan para el análisis. En este caso se espera que la proporción de comercio tenga una relación negativa con los documentos presentados para el antidumping, mientras que la tasa de crecimiento tenga una relación positiva.

- ii) La liberalización del comercio. El uso de medidas antidumping ayuda a los gobiernos para continuar las medidas de liberalización del comercio, garantizando a las industrias nacionales en caso de daño por incremento en las importaciones, por lo que si los aranceles se reducen, las autoridades pueden adaptar una visión hacia los casos antidumping.

Hipótesis 3: la iniciación del antidumping tiene relación inversa con las tasa de arancel, los países bajan las barreras arancelarias y son los usuarios de medidas antidumping.

- iii) Desarrollo de capacidades para plantear una amenaza de represalias. Algunos investigadores sostienen que los motivos de casos de antidumping tiene que ver con represalias. Las represalias se refirieren a los países que han sido sometidos a estudios de dumping en el pasado. Por ejemplo, Corea o Brasil y podría ser que se sientan con la necesidad de desarrollar medidas antidumping para desalentar dichas medidas contra ellos.

Hipótesis 4: un número mayor de casos son iniciados por países que han sido víctimas de tales iniciaciones en el pasado.

Para probar las hipótesis anteriores, es necesaria información sobre las iniciaciones de las medidas antidumping y variables macroeconómicas de cada país. Se analizaron las variables macroeconómicas de 99 países durante el periodo de 1998-2000 con datos de la Organización Mundial de Comercio. Se clasificaron a los países de acuerdo con el tipo de ingresos generados, es decir, si eran países de medio, bajo o altos ingresos.

De acuerdo al análisis de las variables, en los países en desarrollo se incrementaron las iniciaciones antidumping sustancialmente debido a presiones en la balanza comercial, se encontró que una disminución de 1% en la balanza comercial conduce a un aumento de 2% en el número de presentación antidumping, además de tener un crecimiento de las importaciones con efectos similares.

Los resultados encontrados por tanto difieren del grupo de países de ingresos altos a ingresos medios y bajos. Para el grupo de países de ingresos altos, la tasa de crecimiento de las importaciones no llegó a ser significativa. En países con ingresos bajos y medios, las variables relacionadas con el comercio tienen un impacto significativo sobre las solicitudes antidumping. Por lo que las variables relacionadas con el comercio constituyen una gran preocupación para el grupo de países de bajos ingresos, llevando al uso de medidas antidumping. En cuanto a las tasas arancelarias, los resultados son negativos para el grupo de países desarrollados, en cambio una disminución de 1% en las tasas arancelarias lleva a un 8% de incremento en las iniciaciones antidumping en los países en desarrollo.

Hasta 1990 la mayoría de las empresas en países en desarrollo habían operado en mercados altamente protegidos. Sin embargo la sobreprotección durante largos periodos generó ineficiencia, desde la década de 1990 el cambio a favor de la competencia así como el cambio en las políticas ha dado lugar a las presiones de la industria nacional para proteger y hacer frente a la competencia internacional. Algunos países han adoptado una visión complaciente en la concesión de la protección con el fin de evitar algunos efectos adversos en la liberalización comercial y tranquilizar los intereses políticos internos.

Con estos resultados se apoya la hipótesis sobre la capacidad para dar inicio a medidas antidumping en países en desarrollo, ya que la variable que enumera casos iniciados contra

otro país es significativa y para los países con bajos y medianos ingresos ésta parece ser la variable más importante.

Al parecer, el uso de medidas antidumping contra países en desarrollo motivó políticas similares contra otros países, esto podría ayudar en la creación de capacidad para utilizar medidas antidumping y plantear represalias que puedan amortiguar dicha actividad en su contra. Puede ser que el uso de medidas antidumping ayude en la adquisición de capacidades antidumping, planteando represalias para combatir las actividades en contra de dumping.

Aggarwal sugiere que la familiaridad creciente de antidumping y la capacidad en los países en desarrollo podrían ayudar a poner freno a las medidas antidumping. Sin embargo puede dar lugar a guerras de medidas antidumping, revirtiendo las ganancias de la liberalización comercial, por lo que sería una estrategia costosa para restringir el uso de antidumping.

En cambio, para países desarrollados las iniciaciones antidumping parecen estar en gran parte motivadas por las presiones macroeconómicas, es decir, por condiciones internas. Las presiones externas tuvieron menor impacto en las decisiones de dichas medidas, evidentemente el impacto del incremento de las importaciones se vuelve significativo después de controlar el efecto de la tasa de crecimiento del valor añadido industrial del país. Podría ser que en los países desarrollados la capacidad de importar es más fácil de manejar cuando el mercado está en expansión, pero los productores tienden a proteger su cuota de mercado cuando la tasa expansión se desacelera. Si el crecimiento económico es lento, invierten recursos en la búsqueda de protección. Las presiones externas no tiene un peso importante en la decisión de medias antidumping, Knetter y Prusa (2003) analizaron la apreciación del tipo de cambio para afectar positivamente las iniciaciones antidumping en presencia de la tasa de crecimiento del PIB, se concluyó que el incremento en las importaciones tiene un impacto positivo sobre las solicitudes antidumping, sin embargo el efecto se debilita una vez que la tasa de crecimiento en el valor agregado de la industria ha caído.

Por lo que las presiones comerciales, reducciones arancelarias y la creación de capacidades de represalia parecen motivar el uso de medias antidumping en países en desarrollo,

mientras que las presiones macroeconómicas internas influyen en las iniciaciones de medidas antidumping en países desarrollados.

También se encontró relación con el uso de medidas de salvaguardia, es decir, el mismo conjunto de factores que afectan el uso de medidas antidumping influyen en el uso de medidas de salvaguardia en países desarrollados.

3.2.2. Aplicación del Acuerdo Antidumping

Utilizado ya sea como mecanismo de protección o porque la competencia ha motivado el incremento de las exportaciones a precios dumping, el antidumping ha jugado un papel importante en el comercio internacional, por lo que el uso de esta medida para contener las importaciones se ha incrementado no solo en los usuarios tradicionales, Estados Unidos, Canadá, Unión Europea, Australia y Nueva Zelandia, sino en los nuevos usuarios, Argentina, México, Turquía, Sudáfrica, Brasil e India⁸³ por mencionar los más importantes

Los principales usuarios con base en el número de investigaciones iniciadas en el periodo de 1981-2001 eran los Estados Unidos con 18.6 por ciento del total de las investigaciones que representó 856 iniciaciones, Australia inició con 18 por ciento con 829 iniciaciones y la Unión Europea con 17.1 por ciento con 784 iniciaciones, México ocupó el séptimo lugar con 4.3 por ciento y representó 197 iniciaciones⁸⁴.

Los países que fueron objeto de dumping en el mismo periodo representan países en desarrollo, de tal manera que China ocupa el primer lugar como país objetivo de inicios antidumping en el mundo con 422 investigaciones que representan 9.4 por ciento, seguido por Estados Unidos 7.6 por ciento con 338 investigaciones, Corea del Sur 6.8 por ciento con 305 investigaciones y Japón 6.5 por ciento representando 292 investigaciones en su contra. Por lo que la aplicación de medidas antidumping remarca el dinamismo exportador de las economías asiáticas. Además, es necesario tomar en cuenta que los primeros años de la década de 1980 se caracterizaron por la reducción de barreras arancelarias como proceso de libre comercio para un gran número de países.

⁸³ Barragán (2005), p.23.

⁸⁴ *Ibíd.*

Los países que lograron la imposición de medidas antidumping fueron menos de la mitad de los que iniciaron investigaciones. La India representa el 71.9 por ciento del total de casos iniciados que concluyeron con la aplicación de cuotas compensatorias.

3.2.3. Legislación Antidumping en México

El marco legal aplicable y vigente en las investigaciones contra el dumping está constituido por el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduanero y Comercio de 1994, La Ley de Comercio Exterior y el Reglamento de la ley de Comercio Exterior así como por el Decreto donde se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Comercio Exterior.

El marco normativo cuenta con disposiciones reglamentarias y administrativas complementarias⁸⁵: Código Fiscal de la Federación y su Reglamento, el Código Federal de Procedimientos Civiles, Ley Aduanera y su Reglamento, Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación, Reglamento Interior de la Secretaría de Economía y el Acuerdo Delegatorio de Facultades de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Este conjunto de leyes está respaldado por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. En el artículo 133 de la Constitución dice que los Acuerdos firmados por el Ejecutivo y ratificados por el Senado son ley suprema en México, por lo que el Acuerdo Antidumping (publicado en el DOC el 30 de diciembre de 1994) adquiere dicha condición⁸⁶, es decir, el Acuerdo prevalece sobre la Ley de Comercio Exterior (LCE).

La LCE tiene sus antecedentes en la Ley Reglamentaria de 1986, en las disposiciones del Código Antidumping en la experiencia administrativa de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) y en las negociaciones sobre antidumping y subvenciones en el marco de la Ronda Uruguay y del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá⁸⁷.

⁸⁵ *Ibíd.* p 42.

⁸⁶ *Ibíd.*

⁸⁷ *Ibíd.* p 43.

3.2.4 Industria siderúrgica en México

Las investigaciones son llevadas a cabo por la Secretaría de Economía a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), dichas investigaciones incluyen la determinación de márgenes de dumping aplicables y el análisis de daño y causalidad.

El procedimiento de investigación se puede iniciar por dos vías: mediante la solicitud de la producción nacional o de oficio⁸⁸. La mayoría de las investigaciones en México se han hecho por la solicitud de la industria mexicana.

El procedimiento de la investigación se divide en tres etapas: i) presentación de la solicitud a la publicación de la resolución de inicio, ii) inicio de la investigación a la resolución preliminar y iii) preliminar a la publicación de la resolución final. Además la empresa debe representar el 25% de la producción nacional de mercancías en supuestas condiciones de dumping⁸⁹.

- i) Resolución de inicio: Los solicitantes deben hacer el llenado de un formulario de investigación, la UPCI evalúa si se cumplen con todos los requisitos, los interesados deben presentar pruebas de que se hicieron importaciones en condiciones de dumping y tales importaciones indican un deterioro asociado a ello.

Si la respuesta es satisfactoria la UPCI prepara la resolución de inicio, se hace la publicación en el DOF y la UPCI notifica a los solicitantes que cuentan con 28 días hábiles para presentar argumentos de defensa mediante el llenado de formularios que remite la autoridad⁹⁰.

- ii) Resolución preliminar: en esta etapa se presentan formularios los exportadores e importadores en los que aportan pruebas de dumping y daño.

Con la información de precios, costos y ajustes la UPCI calcula el margen de dumping aplicable a cada exportador interesado.

⁸⁸ *Ibíd.* p 43.

⁸⁹ Mercancías importadas idénticas o similares.

⁹⁰ Se debe destacar que cuando la investigación involucra a un país no puede ser considerado como una economía de mercado, el cálculo del valor se determina mediante la base de los precios de una economía de mercado donde se produzcan mercancías idénticas o similares a las importadas a México. (artículos 33 de LCE y 48 del RLCE).

Para el análisis del daño se toman en cuenta la formación y argumentos que presenten importadores y exportadores. Por lo que con esta información más la que se aportó en la solicitud de inicio la UPCI determina si las importaciones en condiciones de dumping causaron algún daño a la industria nacional la cual produce mercancías idénticas o similares a las importadas.

Con la información de dumping y daño la UPCI elabora la resolución preliminar, la cual podrá tener tres resultados posibles: i) Concluir la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias, ii) Continuar la investigación sin imponer cuotas compensatorias y iii) Continuar la investigación imponiendo cuotas compensatorias provisionales⁹¹.

- iii) Resolución final. Se realizan las visitas de verificación *in situ*⁹², es decir se comprueba la información de los informes contables, ya que aportan información confidencial. El objetivo es comprobar la información que se usó para el cálculo de los precios dumping y análisis de daño, se comprueba que la información sea fidedigna por parte de la empresa visitada.

La selección de las empresas sujetas a verificación depende de la calidad de la información recibida, de que alguna de las partes lo ofrezca como prueba o simplemente de que la UPCI decida practicarla⁹³.

Otra etapa que se debe cumplir es la celebración de la audiencia pública, en la cual las partes interesadas manifiestan y revalidan lo señalado en sus promociones mediante la presentación de argumentos o réplicas. El objetivo de la audiencia es la confrontación de las partes involucradas con la finalidad de que la autoridad cuente con mayores pruebas para la resolución final. En esta etapa los exportadores pueden solicitar un compromiso de precios que permita poner fin a la investigación, es decir, se podrán suspender o dar por terminados los procedimientos sin imposición de medidas provisionales o derechos antidumping si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos satisfactorios de revisar sus precios o de poner fin a las exportaciones a la zona en cuestión

⁹¹ *Ibíd.* p 47.

⁹² *Ibíd.*

⁹³ *Ibíd.* p 48.

a precios de dumping, de modo que las autoridades queden convencidas de que se elimina el efecto perjudicial del dumping⁹⁴.

La resolución final tiene como objetivo terminar la investigación con o sin la imposición de cuotas compensatorias definitivas. Cuando hay imposición de cuotas definitivas, la publicación de la resolución se instruye a la SHCP, en particular a la Administración General de Aduanas para que realice el cobro correspondiente.

3.3. Subvenciones y derechos compensatorios

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC es la entidad que pone pauta para la utilización de las subvenciones y reglamenta las medidas que puedan utilizar los países para anular los efectos de las subvenciones, dicho Acuerdo prevé que un país pueda utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables, o que el país pueda iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos especiales, ‘derechos compensatorios’ a las importaciones subvencionadas que se concluya causan un perjuicio a los productores nacionales⁹⁵.

Se considera que existe subvención⁹⁶:

- 1) cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro, es decir:
 - i) cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos).
 - ii) cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían, por ejemplo: incentivos tales como bonificaciones fiscales.

⁹⁴ Artículo 8 del Acuerdo Antidumping.

⁹⁵ Organización Mundial del Comercio. Las medidas comerciales correctivas y la OMC [en línea] 2010,p.3, disponible en <http://etraining.wto.org/admin/files/Course_261/CourseContents/TR-R1-S-Print.pdf>

⁹⁶ *Ibidem.* p. 245

- iii) cuando un gobierno proporcione bienes o servicios que no sean de infraestructura general o compre bienes.
- iv) cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos i) a iii) *supra* que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos.

Algunos países recurren a las subvenciones cuando los mercados no logran suministrar determinados bienes a un nivel óptimo, es decir, se dice que existe una falla de mercado. Cuando existe dicha falla se puede recurrir a algunos instrumentos de policía para corregir las irregularidades que puedan crear los mercados.

Sin embargo para que la intervención de la autoridad, gobierno, sea la mejor se deben identificar las mejores acciones aplicables al problema, en este sentido los gobiernos pueden encontrarse con presiones a favor de la subvención por parte de los grupos interesados.

De esta manera la OMC es un actor importante para arbitrar este tipo de prácticas ya que pueden afectar la asignación de los recursos productivos y la distribución de los ingresos distorsionando el comercio internacional y los compromisos al acceso a nuevos mercados en el sistema multilateral, dando lugar a fricciones y disputas entre los miembros.

El Acuerdo sobre Subvenciones se basa en el Código original de Subvenciones y las disposiciones del GATT, por lo que una subvención es a la que solo tiene acceso una empresa o alguna rama de la producción y únicamente las subvenciones específicas quedarán sujetas a las disciplinas previstas en dicho acuerdo.

Aunque las subvenciones se derivan por decisiones gubernamentales, el acuerdo no solo resulta de las medidas unilaterales, el propósito del acuerdo es imponer disciplinas multilaterales a las subvenciones que alteren el funcionamiento del comercio mundial.

Se aplicará tanto a países desarrollados como en desarrollo. Se imponen medidas no solo a las subvenciones a la exportación sino también a las subvenciones relacionadas con la producción y otros factores no comerciales.

Además, algunas subvenciones (las subvenciones a la exportación y las subvenciones al contenido nacional) pueden impugnarse en determinadas circunstancias sin que sea necesario demostrar que tienen efectos desfavorables sobre el comercio⁹⁷.

El Acuerdo presenta dos características: las disciplinas multilaterales que presiden a las subvenciones y la aplicación de medidas compensatorias las cuales neutralizan el daño que causan las importaciones subvencionadas.

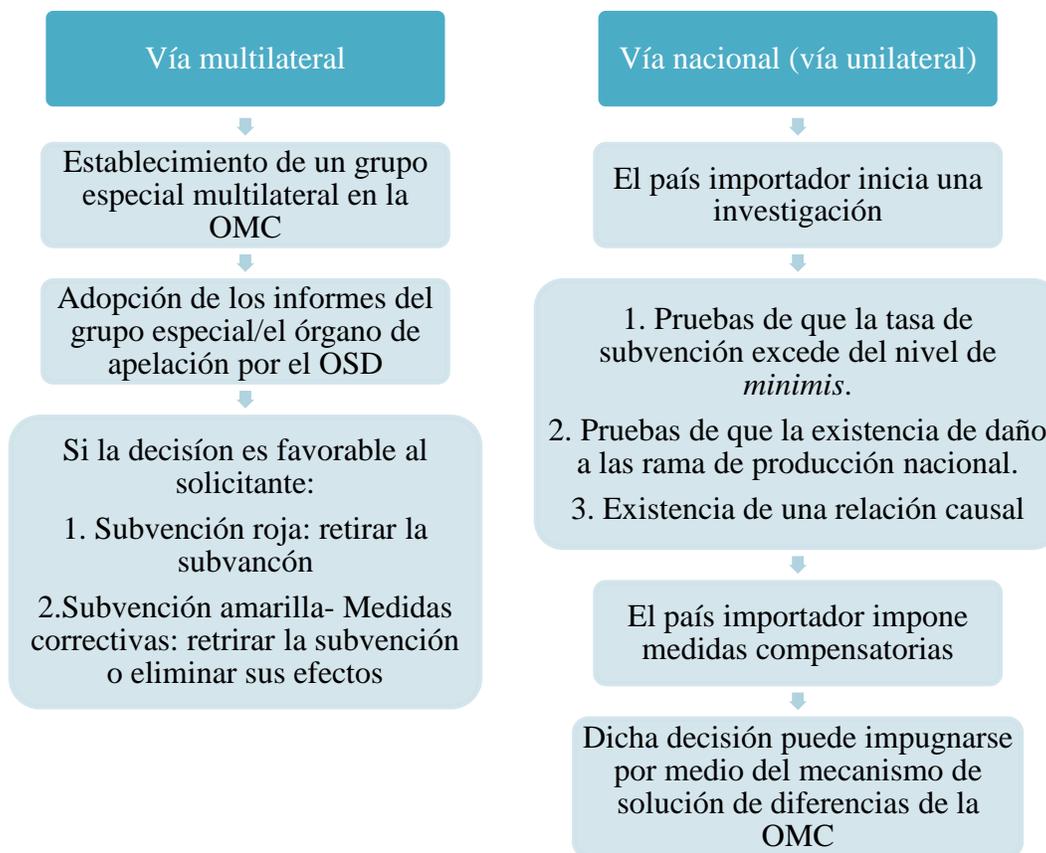
Las disciplinas multilaterales son las normas en virtud de las cuales se determina si un Miembro puede o no conceder una subvención. Su cumplimiento puede exigirse recurriendo al mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Esta es la llamada vía multilateral. Los derechos compensatorios constituyen un instrumento unilateral que los Miembros pueden aplicar tras haber investigado y determinado que se cumplen los criterios establecidos en el Acuerdo sobre Subvenciones. Esto se conoce como vía nacional o unilateral⁹⁸.

⁹⁷ *Ibíd.* p.172.

⁹⁸ *Ibíd.* p. 173.

El siguiente cuadro describe las principales características de cada vía:

Diagrama 3.1.
Características del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias



Fuente: Organización Mundial del Comercio. Las medidas comerciales correctivas y la OMC [en línea] 2010, p. 173.

La estructura del Acuerdo es la siguiente:

El Acuerdo sobre Subvenciones está dividido en 11 partes⁹⁹:

- La Parte I dispone que el Acuerdo sobre Subvenciones se aplica únicamente a las subvenciones otorgadas específicamente a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción, y define el término ‘subvención’ y el concepto de ‘especificidad’.

⁹⁹Ibíd. p. 174.

- Las Partes II y III clasifican todas las subvenciones específicas en una u otra de estas dos categorías: prohibidas y recurribles, y establecen determinadas normas y procedimientos en relación con cada una de ellas.
- La Parte IV, aplicable a las subvenciones no recurribles, expiró al final de 1999.
- La Parte V establece las prescripciones sustantivas y de procedimiento que deben cumplirse para que un Miembro pueda aplicar una medida compensatoria contra las importaciones subvencionadas.
- Las Partes VI y VII establecen la estructura institucional y las modalidades de notificación/vigilancia para la aplicación del Acuerdo sobre Subvenciones.
- La Parte VIII contiene normas de trato especial y diferenciado para diversas categorías de países en desarrollo Miembros.
- La Parte IX contiene normas de transición para los países desarrollados Miembros y los antiguos países de economía de planificación centralizada Miembros.
- Las Partes X y XI contienen disposiciones sobre solución de diferencias y disposiciones finales.

Subvenciones

En el Acuerdo sobre Subvenciones tres elementos importantes para comprender su definición:

- 1) Contribución financiera: De acuerdo con el primer artículo del Acuerdo existirá una contribución financiera si:
 - Hay transferencias directas de fondos, por ejemplo préstamos o donaciones
 - Las existen posibles transferencias directas de fondos o de pasivos, por ejemplo garantías de préstamos.
 - Cuando se les absuelve al pago de impuestos, por ejemplo las bonificaciones fiscales
 - La compra o suministro de bienes por parte del gobierno.
 - Los pagos de un gobierno a un mecanismo de financiación

2) De un gobierno

Para que una contribución financiera se considere una subvención a los efectos del Acuerdo sobre Subvenciones, debe haberla efectuado un gobierno o un organismo público. La contribución financiera que efectúe un organismo privado puede quedar comprendida en la definición del artículo 1.1 del Acuerdo sobre Subvenciones si se efectuó por orden del gobierno¹⁰⁰.

3) Que otorgue beneficio. Cuando el gobierno hace una contribución financiera a una empresa se considera que existe un beneficio sin embargo no siempre es el caso, ya que el beneficio no se mide de acuerdo con el costo que le pueda ocasionar al gobierno dicha medida o programa o incentivo, sino que beneficio se le da al receptor.

Por lo tanto el receptor tendrá un beneficio por parte del gobierno si recibe la contribución en condiciones más favorables que el mercado.

A partir del año 2000 el Acuerdo sobre Subvenciones se contemplan dos categorías básicas de subvenciones:

- Las prohibidas, se pueden impugnar en la OMC
- Las recurribles, pueden ser objeto de medidas compensatorias

Medidas Compensatorias

Las medidas compensatorias solo tendrán sentido si están encaminadas a proteger el mercado nacional del país miembro evitando importaciones subvencionadas.

El Acuerdo sobre Subvenciones contiene un sistema de dos vías. En consecuencia: además de impugnar multilateralmente una subvención prohibida y recurrible que cause daño a la rama de producción nacional, los Miembros tienen la opción de aplicar una medida compensatoria.

¹⁰⁰Ibíd. p. 175.

En otras palabras, todo Miembro cuya rama de producción nacional se vea perjudicada por importaciones subvencionadas, puede elegir entre las siguientes opciones:

- Impugnar la subvención con arreglo a la vía multilateral, de conformidad con los artículos 4 y 7 del Acuerdo sobre Subvenciones; o
- Imponer unilateralmente derechos compensatorios a las importaciones subvencionadas.

Existen varias razones por las cuales un derecho compensatorio no es tan utilizado como el derecho antidumping, la medida compensatoria significa una práctica entre el país miembro que investiga la práctica con otro gobierno y las medidas antidumping significan prácticas entre entidades privadas.

Además las medidas compensatorias se pueden evitar con tal de no causar represalias por parte de otros países, y que estos inicien investigaciones en su contra.

Por último, porque son mucho más complicadas que las investigaciones antidumping ya que la clave fundamental para la investigación en derechos compensatorios es la cooperación del gobierno del país exportador.

Existen tres categorías para las medidas compensatorias dentro del Acuerdo sobre Subvenciones:

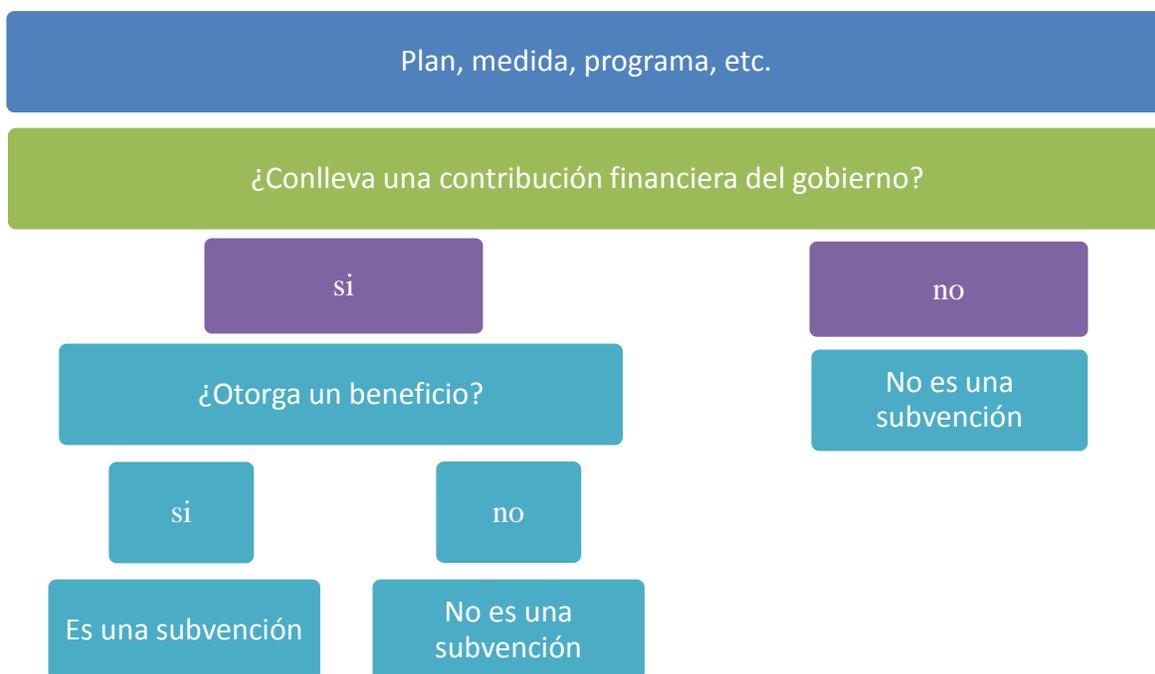
- 1) Derechos compensatorios provisionales. En el artículo 17 del Acuerdo estos derechos se pueden imponer en una conclusión preliminar, siempre y cuando exista una subvención que causa el daño. Este tipo de medidas pueden ser aplicables antes de 60 días transcurridos de cuando se inició la investigación y no deben aplicarse por más de cuatro meses.
- 2) Compromisos voluntarios. Una investigación se puede suspender si el miembro objeto de la investigación ofrece al miembro investigador un compromiso voluntario en virtud del cual:
 - El gobierno del miembro exportador acuerda la eliminación de la subvención o adopta otras medidas respecto de sus efectos

- El exportador acuerda revisar sus precios para que la autoridad pueda evaluar la eliminación del efecto prejudicial de la subvención.
- 3) Derechos compensatorios. Se pueden imponer al finalizar una investigación y se haya determinado que se cumplen las condiciones para la aplicación del derecho compensatorio.

El Acuerdo sobre Subvenciones no prohíbe a los miembros conceder subvenciones, el Acuerdo regula el uso de las subvenciones abarcadas y las acciones que los países implementan para contrarrestar los efectos de estas medidas.

El siguiente diagrama resume el concepto de cuando existe una subvención y cuando no.

Diagrama 3.2
Definición de la existencia de subvención



Fuente: Organización Mundial del Comercio. Las medidas comerciales correctivas y la OMC [en línea] 2010, p. 175

3.4. Medidas de Salvaguardia

Las medidas de salvaguardia se adoptan para la protección de las mercancías de producción nacional.

Un miembro de la OMC puede proteger con una medida de salvaguardia la rama de producción nacional específica contra el incremento de las importaciones de un bien que esté causando algún daño (el daño debe ser considerado grave) a dicha rama de producción.

La OMC heredó el marco normativo del GATT, sin embargo también se hicieron aportaciones nuevas, en este sentido, se prohibieron las medidas de zona gris, las cuales convenían a los países exportadores para limitar voluntariamente las exportaciones o aceptar fórmulas de reparto de los mercados, por lo que se establecieron plazos para las medidas de salvaguardia, además no se podría adoptar ni mantener limitaciones voluntarias de las exportaciones, o acuerdos de comercialización ordenada que afecten las exportaciones o importaciones.

El Acuerdo sobre Salvaguardias en el artículo dos prevé que un miembro solo podrá aplicar una medida de salvaguardia a un bien si dicho miembro ha determinado, que dichas importaciones se han incrementado en su territorio, en términos absolutos con relación a su producción nacional las cuales han agravado una rama de producción nacional la cual produce bienes similares o que compiten directamente con su producto.

Una de las condiciones del Acuerdo sobre Salvaguardias es que no se pueden adoptar en situaciones comunes, hablando económicamente, solo podrán ser usadas en situaciones donde no se pudieron prever en el momento en que el miembro afectado consolidó sus niveles arancelarios.

En relación al incremento en la cantidad de las importaciones, ya sea en términos absolutos o en relación con la producción nacional, ese incremento debe ser analizado con concordancia a¹⁰¹:

- 1) La relación con el periodo anterior a la medida de salvaguarda que se tiene intención de adoptar

¹⁰¹Ibíd. p. 212.

- 2) Con respecto a un producto nacional similar.

Por lo tanto el incremento en términos relativos debe determinarse según la situación concreta del caso de que se trate.

En cuanto al concepto de daño grave se debe demostrar:

- 1) La cantidad de productos importados incrementados
- 2) La rama de producción nacional que produce similares o directamente competitivos está sufriendo un daño grave, o existe una amenaza de que sufrirá un daño grave
- 3) La causa del daño grave (o amenaza del mismo) es precisamente el aumento de las importaciones.

El termino rama de producción nacional, se define como el conjunto de los productores similares o directamente competidores que operan dentro del territorio de un país miembro o aquellos cuya producción conjunta representa una proporción importante de la producción nacional total de esos productos¹⁰².

Para poder imponer una medida de salvaguardia es necesario hacer una investigación con el propósito de determinar cómo fase preliminar la situación que tiene el país afectado y la cual justificará la medida de salvaguardia. El Acuerdo sobre Salvaguardias especifica que las investigaciones deben ser anunciadas para que las partes interesadas presenten pruebas sobre si la medida sería de interés público.

Para poder tomar la decisión sobre el nivel se salvaguardia se debe de tomar en cuenta cuánto puede prevenir ésta de un perjuicio grave o sí puede reparar un daño grave en el mercado del país afectado.

En el caso de tener una medida cuantitativa, ésta no podrá reducir el volumen de las importaciones por debajo del promedio anual de los últimos tres años, este periodo debe de contener material estadístico.

Cualquier medida de salvaguardia no debe ir contra las importaciones de un determinado país, solo se podrán aplicar durante el periodo que sea necesario para prevenir o reparar el

¹⁰² *Ibíd.* p. 213.

daño grave, dicho periodo no excederá de cuatro años, a menos que se prorrogue de conformidad con las autoridades competentes del país afectado¹⁰³.

De acuerdo con el Artículo 7 la única manera para prorrogarse la duración de la salvaguardia será en la medida en que ayude a contrarrestar el daño provocado y no podrá exceder de ocho años, tomando en cuanto el periodo de aplicación inicial. En el caso de los países en desarrollo, dichas medidas pueden adoptarse hasta los 10 años.

Sin embargo cuando un país instala este tipo de medidas para restringir las importaciones, en principio debe dar algo a cambio. El país exportador debe lograr, mediante la celebración de consultas una compensación, sino se llega a un acuerdo, se deben adoptar medidas de retorsión de efectos equivalentes. Por ejemplo se pueden incrementar los aranceles aplicados a las exportaciones del país que haya adoptado la medida de salvaguardia.

Las medidas de salvaguardia pueden adoptar la forma de un aumento del arancel (derecho de aduana) a un nivel superior al del tipo consolidado, o, en caso necesario, de un contingente. Las medidas de salvaguardia en principio han de aplicarse independientemente del origen de las importaciones, por lo que, en general, deben ajustarse al principio NMF.

Los países en desarrollo tienen un trato especial y diferenciado con respecto a las medidas de salvaguardia, en lo referente a la duración permitida y la aplicación de una nueva medida de salvaguardia a un bien que ya haya sido sujeto de este tipo de medida.

A los países en vías de desarrollo pertenecientes a la OMC no se les aplicarán las medidas de salvaguardia si el volumen que exporten es bajo, no deben exceder el 3 por ciento del total de las importaciones del producto que sea causante de daño grave a otro miembro.

Existen medidas de salvaguardia en caso de urgencia, se puede aplicar medidas de salvaguardia generales, también existe otro caso sobre medidas destinadas a proteger la balanza de pagos de países afectados.

¹⁰³Revisar para mayor detalle el párrafo 2 del artículo 7: Duración y examen de las medidas de salvaguardia, del Acuerdo sobre Salvaguardias.

Conclusiones

Las medidas comerciales contra importaciones que puedan afectar a las ramas productivas más importantes de un país, deben ser una herramienta para mejorar el flujo de comercio.

Sin embargo, se debe tomar en cuenta que las medidas utilizadas para proteger el mercado nacional pueden modificar las decisiones de producción e inversión, pueden distorsionar el comercio y la competencia, considerando que la magnitud de los resultados de las medidas adoptadas es diferente.

En la actualidad los países no tienen la total libertad para tomar medidas de política comercial, ya que las normas de la OMC sirven con ese objetivo, controlar el grado en que dichas medidas pueden restringir el comercio internacional, de tal modo que la aplicación de las medidas comerciales es limitada.

México ha protegido el comercio nacional a través de medidas comerciales, sin embargo no ha apoyado a las empresas a ser más competitivas entre sí y por tanto no son competitivas a nivel internacional.

Tales medidas como el antidumping, la cual se caracteriza por exportar mercancías a un precio inferior al precio normal en el mercado interno del exportador, para contrarrestar el dumping, algunos países han recurrido a las leyes antidumping, dichas medidas se aplican a las importaciones que hayan causado daño a la rama de producción nacional. La política antidumping puede ser un medio para relajar las presiones proteccionistas.

Las normas de la OMC desaconsejan o impiden todos los tipos de dumping que causen daño a los productores nacionales, las normas sobre medidas antidumping parece que ofrecen a los Miembros un alto grado de flexibilidad, ya que se aplican si se determina que las importaciones causan tal daño. Sin embargo una de las visiones negativas a este tipo de medidas, es la concurrencia en el uso de medidas de protección a las ramas de producción nacional, ya que va en aumento.

En cuanto a las subvenciones y derechos compensatorios se considera que existe subvención cada vez que un programa público beneficia a operadores del sector privado, en

algunas ocasiones, los receptores de dicha transferencia que puede ser en efectivo o como concesión fiscal no son necesariamente los beneficiarios definitivos.

La OMC es un actor importante para corregir este tipo de prácticas y que ningún Miembro de la organización salga perjudicado. Se aplicarán a países en desarrollo y desarrollados sobre subvenciones a la exportación, a la producción y a otros factores no comerciales.

Existen dos tipos de aplicaciones para el caso, es decir, la disciplina multilateral a la subvención y la aplicación de medida compensatoria. En cuanto a la disciplina multilateral, se determina si un Miembro puede o no conceder una subvención y dicha aplicación se puede exigir mediante la solución de diferencias de la OMC, en cuanto a los derechos compensatorios los cuales son instrumentos unilaterales, donde los países Miembros al haber investigado pueden aplicarlos sin tener que recurrir solamente a la OMC.

Y por último las salvaguardias, se recurre a este tipo de medidas comerciales cuando existe un aumento de las importaciones (incremento como consecuencia de una evolución imprevista de las circunstancias), daño grave a la rama de producción nacional.

La aplicación de salvaguardias es estrictamente temporal, con el fin de otorgar incentivos adecuados para el reajuste de la rama de producción. Además las medidas de salvaguardia pueden tomar forma de un incremento del arancel y deben ajustarse al principio de NMF.

Los sectores beneficiados por los valores arancelarios o la protección son los juguetes, son los bienes que ocupan el 4º lugar como bienes importados, así como la industria textil la cual ha sido perjudicada por prácticas desleales por parte de China como ha sido el antidumping, el cual se ha combatido mediante los instrumentos del comercio internacional.

CAPÍTULO 4

Las Relaciones Comerciales México-China

Introducción

En los últimos años el comercio bilateral con China se ha ido incrementando, en particular el crecimiento de las exportaciones que México obtiene del país asiático, China es el segundo socio comercial de México a escala mundial (segundo como abastecedor y séptimo como comprador).

El intercambio comercial entre ambos países ha crecido hasta 706% de 2001 a 2009, lo cual representa un crecimiento medio anual de 30%.

Sin embargo el encuentro comercial con China no ha sido del todo positivo, hasta 2011 México tuvo un déficit comercial de 45 mil millones de dólares.

El objetivo de este capítulo es analizar la evolución de la relación entre México y China.

En primer lugar los antecedentes de la relación comercial, ya que datan desde el siglo XVI, donde las relaciones comerciales y diplomáticas se vieron afectadas por una serie de acontecimientos históricos de nuestro país, y no fue hasta finales de los noventa que se vieron mejoradas.

También se analiza el modelo económico que utilizó China para llegar al lugar que ocupa en la economía mundial, de acuerdo con los planes quinquenales para llevar a cabo el objetivo de crecimiento.

Y finalmente, la relación bilateral, la cual ha sido sencilla en el diálogo político y que se ha intensificado en los últimos años, permitiendo desarrollar convenios bilaterales en distintas esferas de la economía y que ha sido un tema de debate para el comercio mexicano, ya que no se tiene una posición positiva hacia el comercio con China debido al déficit comercial que sigue creciendo.

4.1. Antecedentes de la relación comercial

Las primeras relaciones comerciales entre México y China datan, de acuerdo con algunos textos chinos, a partir del siglo XVI, cuando los galeones de Manila, llamados también naos de China, navegaban en el Océano Pacífico y vinculaban ambos países¹⁰⁴. Existía una ruta marítima China-Filipinas-México, ya que como México y Filipinas eran colonias españolas, desde entonces se comerciaban artículos como la porcelana y los tejidos de seda chinos. Dicha ruta marítima perduró por 250 años¹⁰⁵.

No fue hasta 1899 que ambos países (México-China) firmaron formalmente en Washington el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, en el cual se establecía el tratado de nación más favorecida, así como la creación de una oficina consular y diplomática en los dos países.

Este Tratado se logró gracias a los intereses por parte de México para llevar a cabo relaciones diplomáticas, comerciales y laborales, ya que en principio la realización de la construcción de las líneas férreas en el mandato de Porfirio Díaz necesitaba de trabajadores, de esta manera con la firma del tratado se podía laborar en una u otra nación.

Como consecuencia del establecimiento de la relación bilateral, creció la inmigración de China a México, en 1904 los inmigrantes eran 8,000 y en 1910 un poco más de 30,000¹⁰⁶, por lo tanto también se fortalecieron los lazos de amistad entre ambos países.

Sin embargo, durante la Revolución Mexicana se presentaron actos que llevaron al descontento del gobierno chino. Las fuerzas comandadas por Francisco I. Madero entraron a la ciudad de Torreón y junto con ellas un grupo de hombres que robaron y asesinaron a inmigrantes chinos y hubo saqueos a los comercios que se habían establecido en la ciudad. Por lo que el gobierno chino al realizar investigaciones sobre los hechos y concluir que no se había suscitado provocación alguna por parte de los inmigrantes, se solicitó una indemnización por cada chino asesinado. De tal manera, en 1912 México y China firmaron

¹⁰⁴ Escobar Villanueva, Salvador Ignacio (2009), "*China y sus reformas estructurales*", México, Porrúa, p. 93.

¹⁰⁵ *Ibíd.*

¹⁰⁶ *Ibíd.* p 100.

un protocolo en el cual México se comprometió a pagar, sin embargo debido a problemas internos el pago se extendió hasta 1913.

Principalmente en los estados del norte del país había inmigrantes chinos, Mexicali era uno de los municipios donde se concentraba un gran número de ellos, y justamente debido a esta situación hubo movilizaciones anti-chinas ya que acaparaban la actividad comercial de las localidades.

En 1921 el gobierno mexicano prohibió la inmigración de trabajadores chinos y en 1926 se terminó el Tratado de 1899 por lo que la migración de chinos decreció en las siguientes décadas.

La relación entre ambos países no era saludable para la década de los treinta. A finales de 1940 el presidente Lázaro Cárdenas en un primer intento por mejorar la relación hizo una visita a la República Popular China. Décadas después el expresidente Luis Echeverría (1973) fue recibido por Mao Zedong, también el presidente José López Portillo (1978) realizó una visita a la República Popular China (RPCh) y en los sexenios subsecuentes se llevaron a cabo visitas de Carlos Salinas, Ernesto Zedillo y Vicente Fox.

Fue hasta 1974 que México reanudó relaciones diplomáticas con la República Popular China (RPCh). Actualmente la relación bilateral se basa en los principios de respeto a la no intervención, la soberanía y la integridad territorial de ambos países, la unión pacífica y la cooperación para el beneficio mutuo.

De hecho los países se enfrentan a un comercio más competitivo y dinámico debido a la apertura comercial en todo el mundo, en donde China ha jugado un papel importante en los últimos años y una de las razones es su dinamismo, que se analizará un poco más a detalle.

4.2. La economía de la República Popular China (1978-2005)

El modelo económico a largo plazo de China de acuerdo con González (2009) se puede dividir en dos etapas: el socialismo real (1949-1978) y el socialismo de mercado (1979-2013).

En la primera etapa el Estado tenía el control de la vida social, política, cultural y económica, era el hacedor de todo. Fue en el periodo de Mao Tse Tung en el cual desde un principio se reconoció que existía la necesidad de actualizar la capacidad tecnológica del país, esta necesidad fue influenciada por la ex URRSS, por lo que mantuvo una estrategia de semi-autarquía ante Occidente, es decir, concentraba sus recursos para fomentar la industrialización.

En este periodo surgió el Primer Plan Quinquenal 1953-1957, fomentando industrias básicas que no existían, como la fabricación de aviones, automóviles, maquinaria pesada y de precisión, siderurgias -acero de alta categoría-, además se crearon las reformas al sector público y una comuna popular.

De 1958 a 1960, Mao impulsó el llamado “Gran Salto Adelante”, sin embargo el proceso de apertura al exterior no funcionó debido a la existencia de excesivas metas propuestas para el crecimiento económico, metas que eran imposibles de alcanzar, especialmente en la rama industrial. Como consecuencia, el primer plan no resolvió los principales problemas: desigualdad económica y social, pobreza, hambre y analfabetismo.

En relación con los problemas presentados, el Segundo Plan Quinquenal 1958-1962 se fijó una meta de crecimiento en la producción de 20 por ciento. Para llegar al objetivo deseado se debía continuar con el desarrollo de la industria pesada, la industria ligera, la agricultura, el transporte y el comercio. Además se estableció lograr dejar bases sólidas para la industrialización, también era necesaria una transformación socialista, el fortalecimiento de la investigación científica, el crecimiento cultural y mejorar el nivel de vida.

Sin embargo, hacia finales de los años sesenta con el inicio de la revolución cultural, la cual duró hasta la muerte de Mao en 1976, la planificación se desarrolló con metas irreales.

En el Tercer Plan Quinquenal 1966-1970, la agricultura era una prioridad por fortalecer, la tecnología, construcción de infraestructura para alcanzar la autosuficiencia y desarrollar el transporte, comercio y educación.

El Cuarto Plan Quinquenal 1971-1975, el crecimiento esperado era de más de 10 puntos porcentuales para la industria y la agricultura. Con la muerte de Mao Tse Tung en 1976, el poder pasó a Deng Xiaoping, quien comenzó a aplicar las reformas económicas y políticas para llevar a China al desarrollo y modernización socialista.

Por lo que en el Quinto Plan 1976-1980 se proyectaba alcanzar 60 y 250 millones de toneladas en la industria del acero y del petróleo, 120 proyectos nuevos de largo alcance, incluyendo 10 bases para la producción de acero, 9 para metales no ferrosos y 8 para carbón y 10 para petróleo y gas¹⁰⁷. Para llegar a las metas esperadas, era necesario comenzar con el cambio de modelo de desarrollo y apertura como base. Además de cuadruplicar el valor de la producción agrícola, incrementar el ingreso per cápita de 300 dólares a 800 dólares, una balanza comercial positiva y no rebasar 1,200 millones de habitantes.

El primer paso era permitir la coexistencia de la planificación con el mercado, la modificación de los derechos de propiedad, la incorporación del mecanismo de mercado y agentes económicos internos y externos, la descentralización regional y de organismos y ministerios de la planificación central, y finalmente la creación de un nuevo marco jurídico económico que consolidara el ambicioso proyecto¹⁰⁸.

Los resultados de este plan fueron positivos, el PIB creció 12.3 por ciento frente al año 1977, el producto social global fue de 110, 755,193 millones de dólares, los ingresos fiscales se incrementaron en los siguientes años del plan lo cual cambió la situación deficitaria que existía.

El Sexto Plan 1981-1985 dio continuidad a los planes de reajuste de reforma y puso mayor atención a los problemas regionales de infraestructura y sociales que se habían ocasionado en años anteriores. En resumen, los objetivos planteados fueron: incremento de la

¹⁰⁷ González García, Juan (2009), "La política económica en México y China", México, Universidad de Colima, Miguel Ángel Porrúa, p. 98.

¹⁰⁸ *Ibíd.*, p.99.

producción industrial y agrícola en 4 por ciento, mantener estables los precios mediante el suministro de artículos en cantidad y calidad que se pudieran adoptar al poder adquisitivo y a los cambios en el consumo, coordinar la producción de materiales de consumo con la producción de medios de producción, en particular en el consumo de energéticos, otro objetivo importante fue la transformación técnica de las empresas, la innovación técnica para economizar los energéticos y así producir de manera prioritaria transporte, comunicaciones, se organizaron grupos de ciencia y tecnología, construcción de defensa nacional, se buscó controlar el crecimiento demográfico y adaptar la población de mano de obra en la parte urbana del país, y por último se pretendió tener un control ambiental para frenar la contaminación.

Los resultados de este ambicioso plan fueron exitosos, se registró un crecimiento sostenido del PIB de 10 por ciento en comparación al del año 1980. La producción de acero también creció 26.1 por ciento, el petróleo 17.9 por ciento y la generación eléctrica 35.8 por ciento.

La participación en el comercio exterior creció y de estar en el lugar 28 a nivel mundial en 1980, ascendió al 10 en 1984 a nivel mundial. En cuanto al nivel de la población, se mejoraron las condiciones de vida y de ingresos.

En el Séptimo Plan Quinquenal 1986-1990 los objetivos eran seguir con las reformas, tener equilibrios en las finanzas, los créditos, recursos, divisas; incrementar la construcción de industrias de energéticos y tratar correctamente las relaciones entre los resultados económicos y su velocidad, así como el impacto de los mismos en la sociedad; seguir colocando a la ciencia y a la educación como estrategias importantes para acelerar el desarrollo científico.

Dentro de las metas se encontraba el incremento en 38 por ciento del valor global de la producción industrial y agrícola, incrementar 4 por ciento anual el crecimiento de la producción agrícola y de la producción industrial 7.5 por ciento anual y por tanto sostener el crecimiento del PIB en 7.5 por ciento anual.

Con el Octavo Plan Quinquenal 1991-1995 el mayor éxito logrado fue el crecimiento económico ya que se cuadruplicó el PIB de 1980 para 2000. En 1995 el PIB llegó a 936,

935 millones de dólares, deduciendo los factores del alza de precios, fue 4.3 veces el del año 1980.

El Noveno Plan Quinquenal 1996-2000 se fijó una meta de mantener la tasa de crecimiento promedio anual entre 8 y 9 por ciento, el objetivo no sólo era cuadruplicar el crecimiento económico, que ya se había logrado, sino lograr la modernización del sistema empresarial y consolidar el modelo socialista de mercado y reducción de pobreza.

Para el Décimo Plan Quinquenal 2000-2005 la prioridad fue incrementar la Inversión Extranjera Directa (IDE) en la Zona Central: Tibet, Hubei y Mongolia, en este quinquenio los puertos del lado este priorizaron la producción de granjas con un alto valor agregado para que las empresas posicionadas en tecnología tuvieran un mejor nivel en el mercado mundial. Además, el sector industrial ha contado con apoyo, y por último un paso muy importante para China ha sido su ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001.

Modelo de desarrollo al exterior

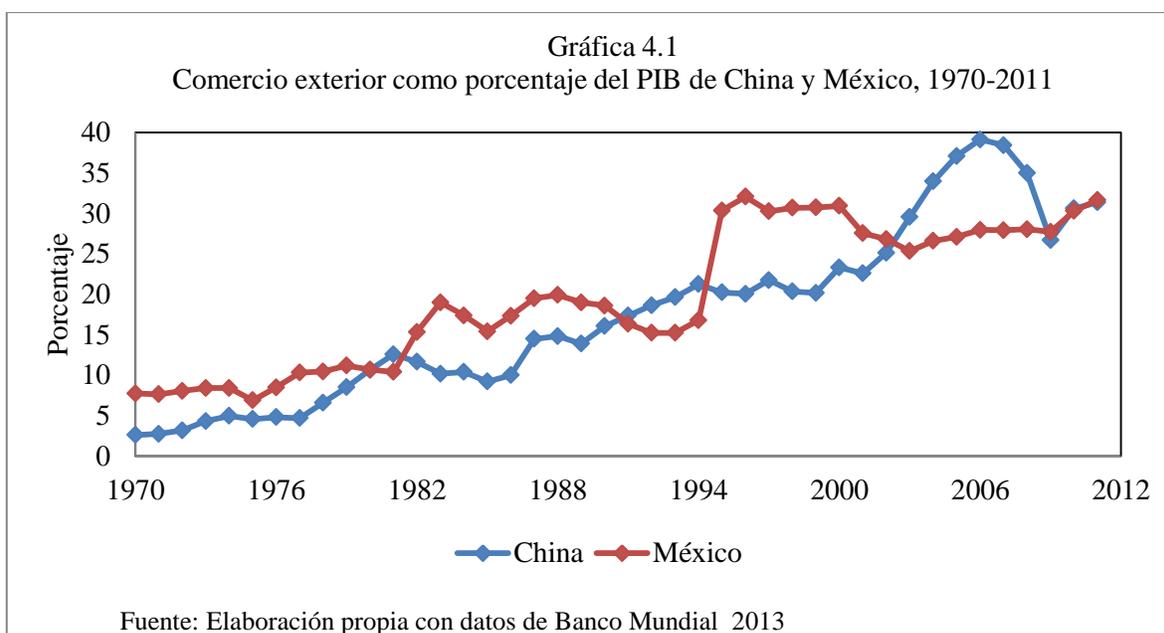
En el momento que China decide abrirse al mundo consideró que si no tomaba el control sobre la apertura otros tomarían la oportunidad y sacarían provecho de su economía, por lo que el Estado tiene el compromiso de hacer de la venta al exterior su prioridad, y debió hacerla exitosa, orientando, facilitando y acompañando a las empresas públicas, privadas o extranjeras en la cadena de la exportación.

Por consiguiente, la actividad del comercio exterior guardaba en su tríada política: 1) el desarrollo, como categoría suprema, junto con la reforma como acción permanente para ser competitivo; 2) la estabilidad política, como un elemento de confianza para lograrlo y, 3) el comercio exterior, como la acción pública fundamental para soportar el crecimiento¹⁰⁹.

El comercio exterior debía tener bases sólidas para que creciera sin problemas y se debía hacer junto con los planes económicos y la reforma.

¹⁰⁹Oropeza García Arturo. “China entre el reto y la oportunidad”, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, p. 97.

Como resultado, la actividad exportadora tomó mayor importancia, pasó de tener una participación de 2.6 por ciento en 1970 a 3.4 por ciento en 2012¹¹⁰.



En la política de libre comercio, China tomó el modelo gradualista, es decir, comenzó en los puertos para llevar el desarrollo hacia el centro del país, seleccionó las áreas competitivas así como a las ramas productivas con ventaja competitiva y atrajo a la inversión extranjera directa.

En 1990 China ya se había abierto a la inversión extranjera, además tenía un proyecto estratégico de exportación, 410 mil km² involucrando a una población de 200 millones de personas. En 1995 la superficie se incrementó a 550 mil km²; incorporando a 354 ciudades y localidades, cinco zonas económicas especiales, 32 zonas de desarrollo económico y tecnológico, 13 áreas de preferencia aduanal y una población de 330 millones de personas¹¹¹.

El resultado exitoso del modelo chino se puede resumir en la visión a largo plazo de la economía a través de la planificación del Estado, la inversión, la infraestructura y el reconocimiento del desarrollo científico para el crecimiento económico pero sobre todo de

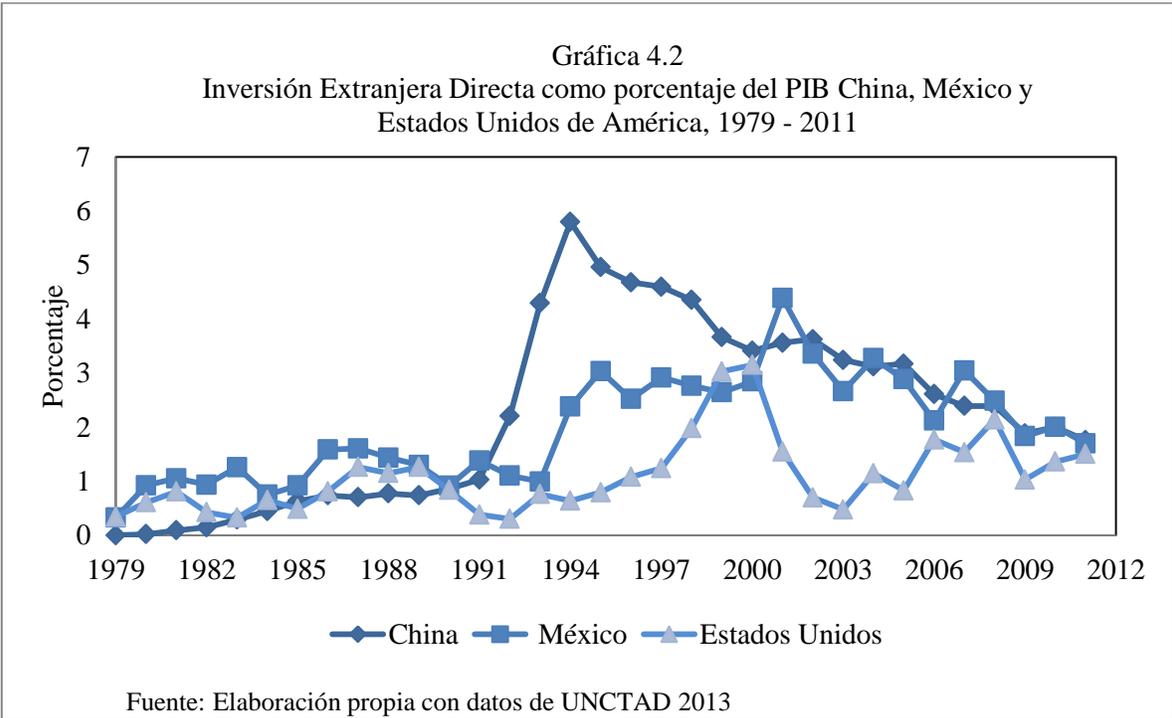
¹¹⁰ Sin embargo, a comparación de México no hubo tanta dependencia del exterior como se puede observar en la gráfica 4.1.

¹¹¹ *Ibidem*, p 98.

la necesidad que tiene el país por salir de la pobreza y de enfrentar la competencia de otros países, los cuales son países desarrollados.

La exportación de bienes manufacturados tiene un papel fundamental en el crecimiento del comercio exterior, donde la maquila jugó un papel primordial, la implementación de la fabricación de bienes con mayor contenido tecnológico también ha sido muy importante en su plan de desarrollo, para 2002 los bienes tecnológicos representaron 24 por ciento de la manufactura que se exportaba.

En los años noventa, la inversión extranjera directa transformó la economía y el comercio exterior de China, ha tenido una participación en el PIB considerable, ya que a comparación de otros países como Estados Unidos de América (EUA), la IED en China tiene un objetivo: la atracción de capitales, se ha aprovechado adecuadamente, porque ha permitido transitar de un país maquilador a un país exportador mundial de bienes de alta tecnología mediante un proceso de copia-asimilación-integración-invención.



De hecho una ventaja que también tenía China, eran 23 años de manejo de política comercial gradual y focalizada sin compromisos con la OMC, aprovechando así el control del comercio exterior.

El crecimiento económico de China no ha sido casualidad, ha sido planificado, por lo que no sólo México está en desventaja con el país emergente, también la región de América Latina tiene carencias y China podría ser un socio sustancial para comenzar a crecer.

4.3 China y Latinoamérica

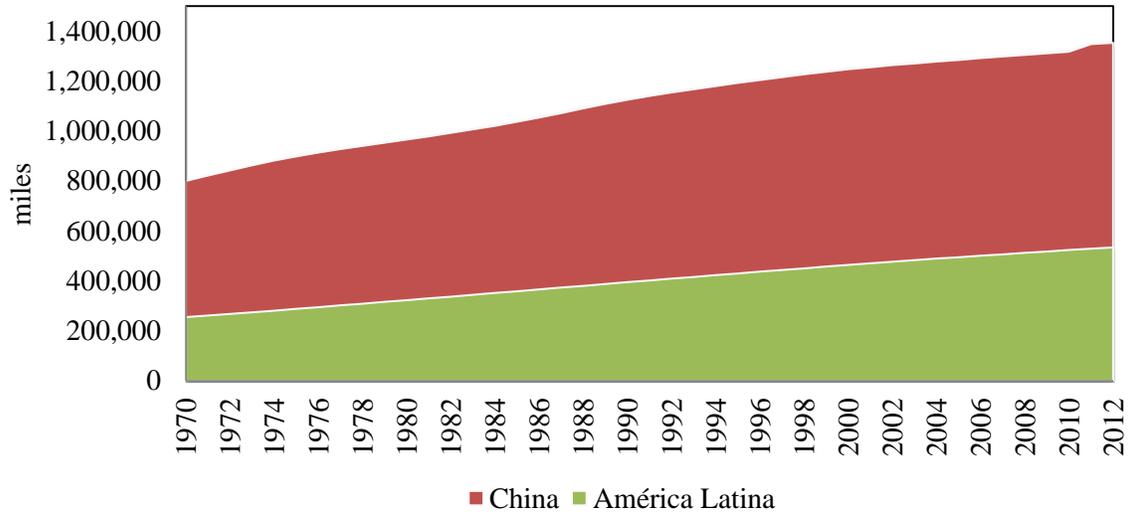
A pesar de que Latinoamérica no es una región primordial en la política exterior de China, se le ha dado importancia, aunque parcial, ya que es conveniente tener equilibrio respecto a EUA, además de la necesidad de comerciar mayor cantidad de bienes primarios, metalúrgicos y energéticos. China ha visto a Latinoamérica como un todo, es decir como una región homogénea, ha tenido, por tanto una política integral con la región.

Desde 1991 China participa en calidad de observador del Banco Interamericano de desarrollo (BID), en 1993 se integra como miembro observador de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), a través del Banco del Pueblo Chino ingresó formalmente en 1998 al Banco de Desarrollo del Caribe y desde 1990 mantiene relaciones con el Grupo del Río. Ha formado mecanismos de consulta y cooperación con la Comunidad Andina, en el año 2000, y mantiene contactos formales con el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), así como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)¹¹².

En cuanto al enfoque bilateral, China mantiene relaciones formales con 19 de los 33 países que conforma la región. A partir de su crecimiento económico, China ha hecho más fuerte el acercamiento con los países así como en subregiones.

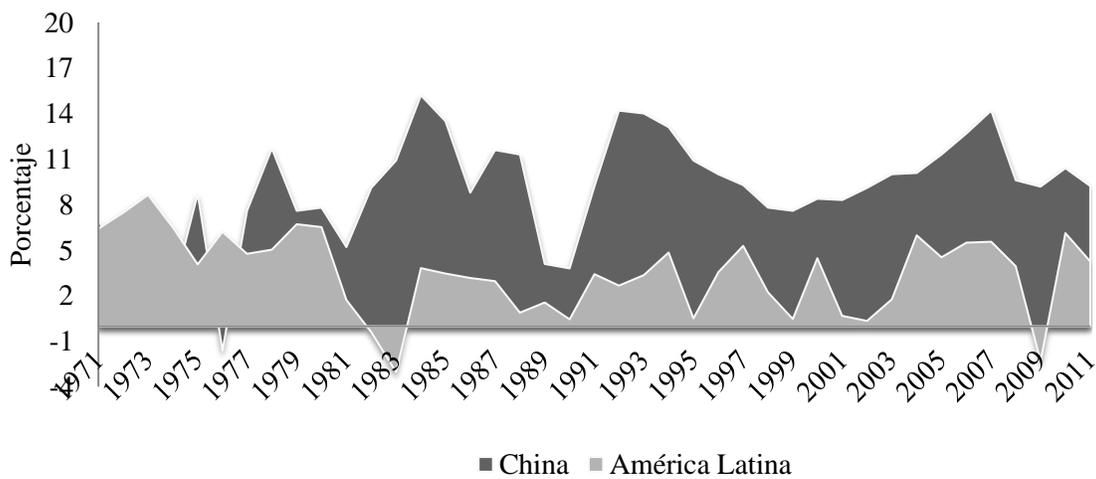
¹¹² *Ibíd.*, p. 235.

Gráfica 4.3
 Población anual total de China y América Latina. Valores absolutos en miles de personas
 1970-2012



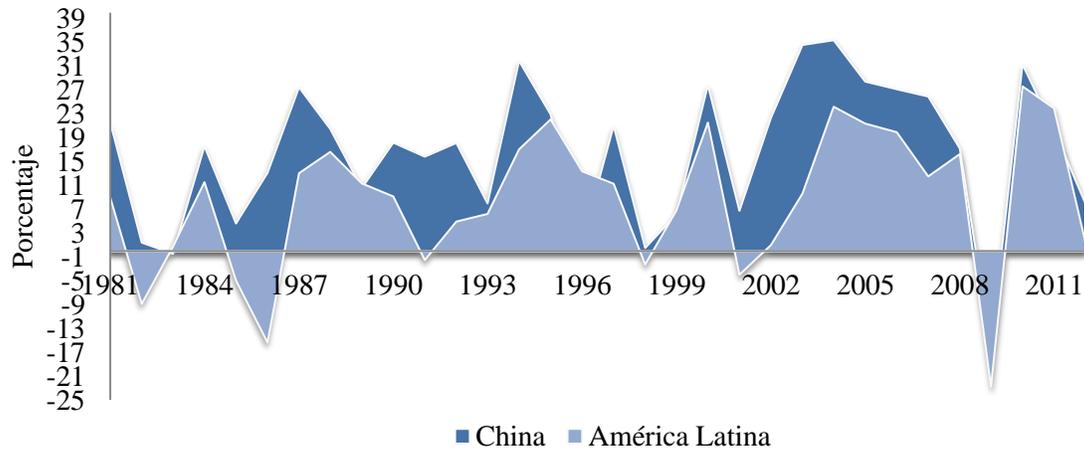
Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD 2013

Gráfica 4.4
 Tasa de crecimiento anual del PIB de China y América Latina
 1971-2011



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD 2013

Gráfica 4.5
Tasa de crecimiento anual del comercio en China y América Latina
1981-2011



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD 2013

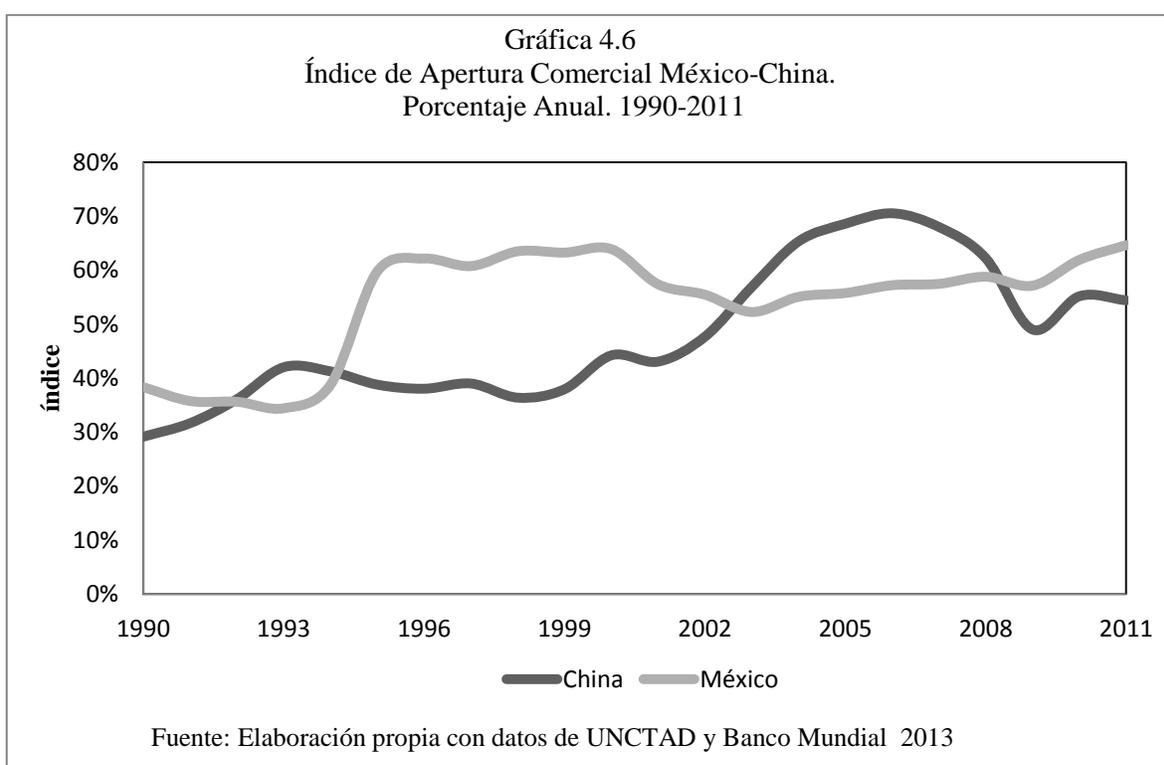
Sin embargo, la dimensión geográfica, poblacional y económica difiere en mucho con la región de América Latina, la población es superior en 130 por ciento (ver gráfica 4.3), su comercio 10 por ciento mayor, y al final de 2005 superó el valor económico por 60 por ciento.

Como resultado, China ve a la región como dividida que llega a carecer de voz propia, por lo que el efecto del comercio bilateral es desigual, en consecuencia en los últimos diez años su resultado ha respondido más a la defensa de cada país que al planteamiento estratégico que pudiera tener la región como una zona complementaria.

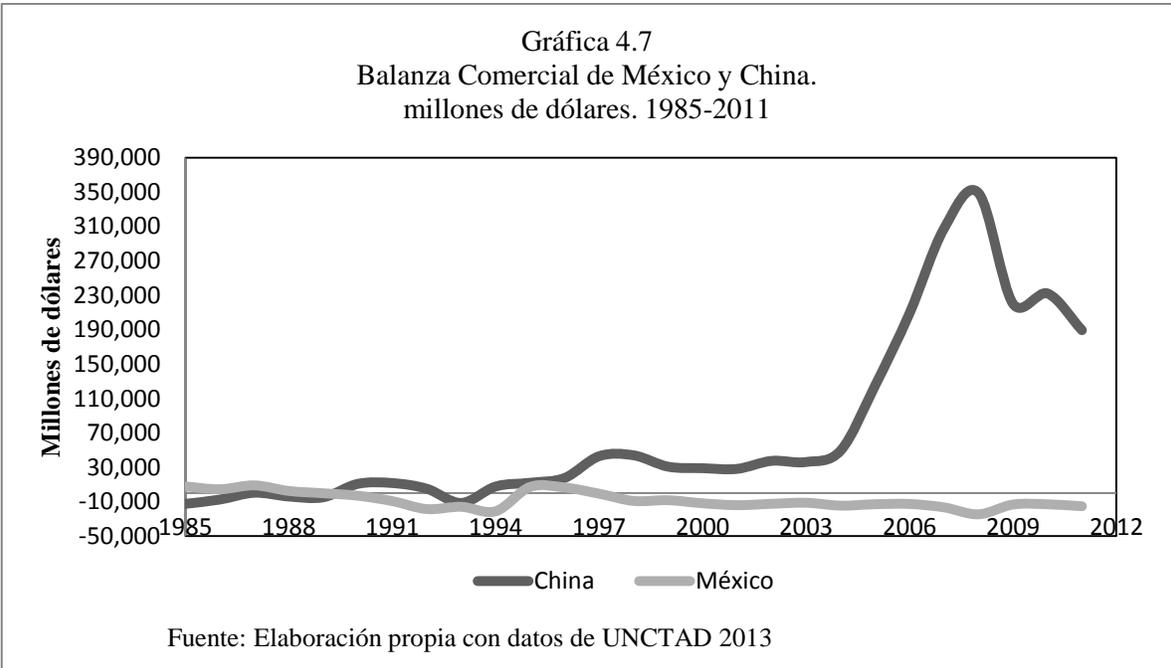
América Latina como región podría maximizar las oportunidades y cumplir los importantes retos que tiene a través de una agenda conjunta con China, la cual podría ser combinada con el dialogo para hacer frente a los problemas que ambos países tienen en común.

4.4. La Relación Bilateral

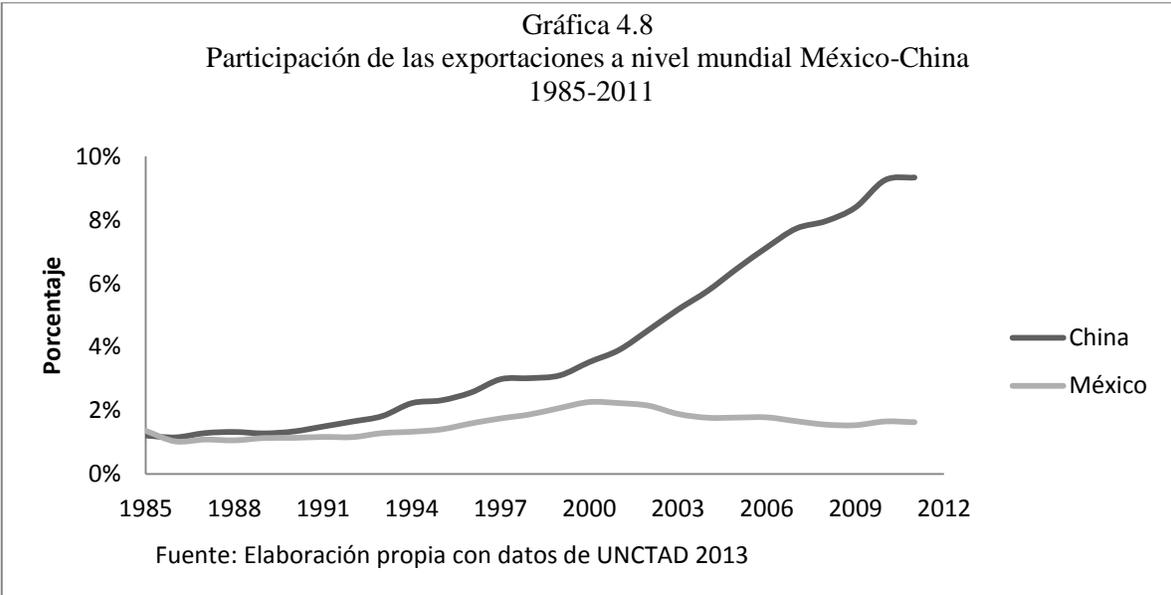
La apertura comercial de China se desarrolló por la necesidad de insertarse en el mercado internacional. En México, al haberse agotado el modelo de sustitución de importaciones, y en vista del creciente estrangulamiento externo, debió recurrirse a la apertura externa como un camino al desarrollo. Sin embargo, ambas aperturas tuvieron diferentes alcances, por lo tanto el índice de apertura entre ambas naciones difiere, mientras que la apertura mexicana crece muy rápidamente en los años 1990 y decrece a principios del año 2000, la apertura de China es gradual y tiene crecimiento más estable.



En la evolución del saldo en la cuenta corriente, China tiene una ventaja superior a nuestro país, ya que el comportamiento real de las exportaciones de México es negativo a partir de los años noventa, aunque se recupera algunos años después, y actualmente es negativo, ver la siguiente gráfica.



La evolución de la participación de las exportaciones a nivel mundial refleja la influencia del modelo económico chino. En los años ochenta, el nivel de participación es parecido en ambos países, pero 10 años después, China comienza a desplazar a México.

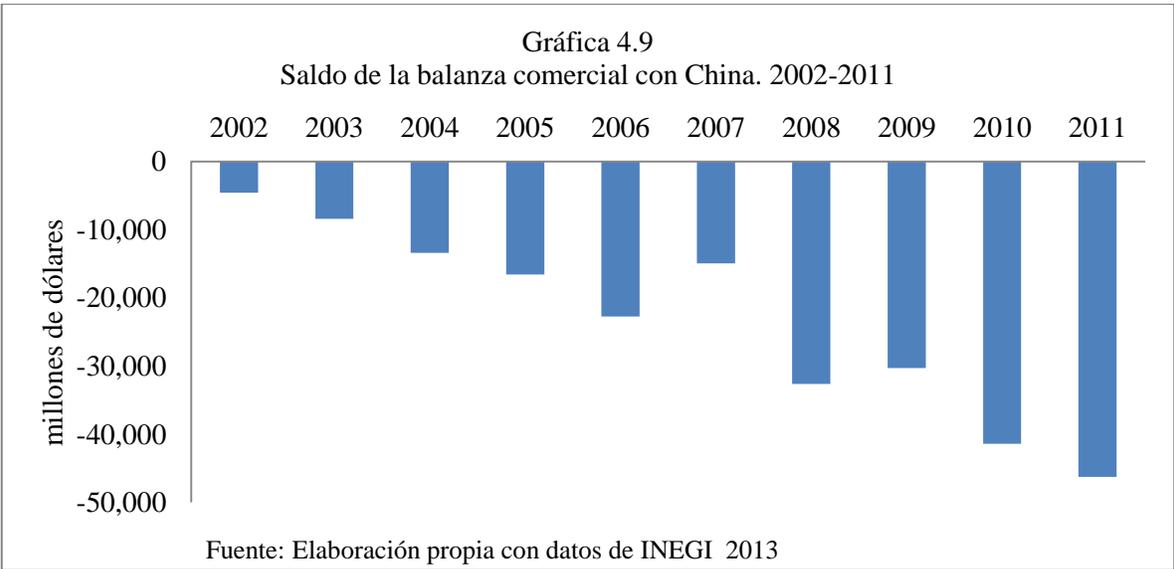


Las cifras de ambos países frente al comercio mundial, son discrepantes, y también lo son ante el comercio entre ellos.

Además, existe un tema que afrontar sobre el análisis de la relación bilateral, hay una brecha estadística en el registro del comercio entre ambas naciones.

Una posible explicación sería la triangulación del comercio, la participación de Estados Unidos, en específico las importaciones trianguladas provenientes de este país, ya que son registradas como importaciones temporales y que son superiores a las importaciones mexicanas que se registraron, además de las importaciones ilegales y no registradas que reportan las exportaciones chinas a México. Para el análisis se usaron fuentes de información internacional, como Banco Mundial y UNCTAD, así como fuentes mexicanas: Banco de México.

Los productos chinos no solo compiten en mercados internacionales, sino en el propio mercado mexicano, desplazando bienes internos y por tanto afectando a la producción y empleo en ramas industriales mexicanas, hasta 2011 se tenía un déficit comercial con china de 46,284 millones de dólares de acuerdo con INEGI, el déficit comenzó a incrementarse mucho antes de que terminara el plazo de aplicación de cuotas compensatorias que duró seis años a partir de que China fue miembro de la OMC en 2001.



Una vez agotada la vigencia del acuerdo firmado en 2008 iniciaron una nueva relación comercial bajo el Acuerdo en Materia de Medidas de Remedio Comercial, el cual establece un periodo de transición de cuotas compensatorias que duró cuatro años (venció en

diciembre de 2011), dicho Acuerdo iba dirigido a los sectores industriales de México que se veían afectados por la eliminación de las cuotas, la cuales comprendían 953 fracciones arancelarias que contiene una lista de fracciones sensibles para la industria nacional, y 749 fracciones que protegieron productos sensibles como: bicicletas, calzado y sus partes, candados de latón, coches para el transporte de niños, etc. (Ver anexo 2).

Sin embargo, la aplicación de las cuotas compensatorias a productos provenientes de China no bastó para hacer frente al déficit comercial. La aplicación de estas medidas no buscaba las prohibiciones de las importaciones, funcionarían como medidas de regulación no arancelarias, las cuales se producen como resultado de investigación que encuentra el uso de prácticas desleales, ya sea vía *dumping* o subvenciones, y se aplican como herramientas reguladoras en el marco del comercio internacional.

Por lo que las cuotas compensatorias están lejos de ser solo un problema legal o comercial, el problema va más allá de la aplicación de medidas para proteger la producción nacional, México debe aceptar que existe una debilidad interna.

Comercio exterior por sectores

México tiene una posición media frente a diversas áreas de la producción, sin embargo, frente a China se ve muy lejos de tener un potencial de competitividad, de acuerdo con el *World Economic Forum* (WEF) el índice de competitividad de 2012, México se colocó en la posición 53 de 144 países, mejorando su posición a comparación de hace dos años que tenía la posición 66, China en cambio, ocupó el lugar 29 en 2012, aunque descendió tres lugares con respecto a 2011.

Existe una oportunidad para que México incursione en ciertas áreas para competir no solo con China sino con otros países.

El siguiente cuadro describe cuales son los productos principales con los que compite México con China, México supera a sus competidores en la mayoría de las categorías, pero su posición está en posibilidades de caer frente a la competitividad de Taiwán y Corea del Sur en cuanto a los productos de capital intensivo cuya demanda crece por parte del

mercado norteamericano, en cambio, China representa amenaza en productos de labor intensa.

Cuadro 4.1	
Competencia México-China por productos	
Productos	Competidores
Textiles y Vestido	México ya no domina. China es un fuerte competidor.
Calzado y Cuero	China encabeza en tamaño de mercado.
Maquinaria y Herramienta	México predomina en tamaño y crecimiento, pero China, Taiwán y Corea del Sur compiten.
Mobiliario-Madera y Metal	China tiene ritmo de crecimiento, pero México, Malasia y Tailandia compiten en segmentos de precios similares.
Eléctricos y Electrónicos	China tiene mayor ritmo de crecimientos que México por su concentración en segmentos de precios menores con la inmensa producción de clúster industrial-académico que México no tiene.
Equipo de Transporte	México sigue siendo líder, pero China se ha vuelto competidor.
Juguetes y Artículos Deportivos	China supera a México en producción y precio, pero ambos compiten en determinados segmentos.

Fuente: Septién y Palencia (2007), "México y el dragón chino frente a frente" en Varios autores (2007), "Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México", CEPAL, México D.F., p. 265.

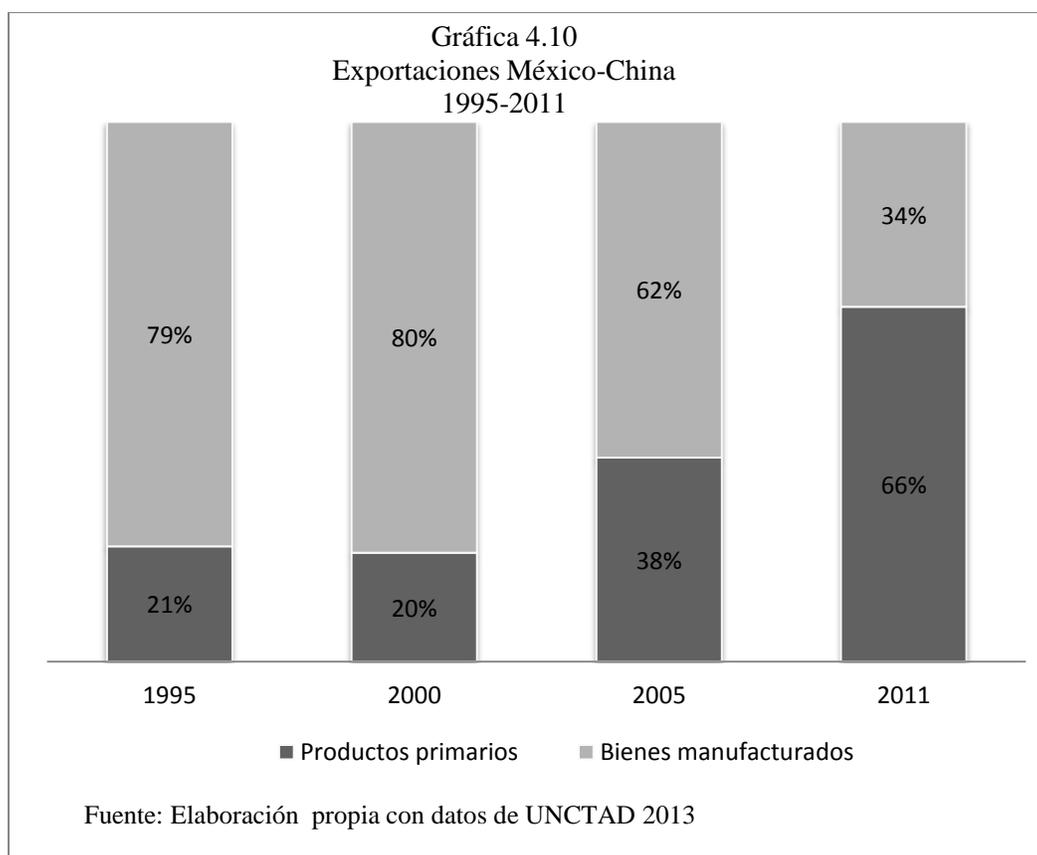
A pesar de que México tiene una posición media ante estas áreas, solo tiene una ligera ventaja sobre China, por ejemplo supera a este país en su ruta de desarrollo económico, pero pierde ventaja en rapidez, ya que China crece con su competitividad exportadora.

Cuadro 4.2	
Ventajas comparativas México-China-Asia Oriental	
INFRAESTRUCTURA	
Transporte	La calidad de los sistemas carreteros de China es variable. Los mejores son los de las regiones costeras, acercándose al nivel de México. La gran ventaja de México es su cercanía a Estados Unidos
Telecomunicaciones	México tiene ventaja en telecomunicaciones especialmente en servicio de Internet.
Electricidad	La infraestructura de México es mejor, pero el precio del servicio es mayor en China.
EDUCACIÓN Y COTOS LABORAL	
Salarios	China tiene los salarios más bajos. México está en posición media.
Productividad	México tiene mayor productividad, pero la de China crece rápido por su énfasis en capacitación, calidad y nuevas tecnologías.
LOGÍSTICA	
Logística	Posición geográfica y membresía en el TLCAN ponen la logística de México en un alto lugar, pero los cuellos de botella e menudo hacen mayores los costos de transporte que lo de Asia a Estados Unidos.
Costos de envío	México está a la cabeza pero China y Taiwán son altamente competitivos.
Tiempo de tránsito	Superioridad de México. Sus mercancías tardan 24 horas en llegar a Estados Unidos. Le siguen Corea de Sur, Taiwán, China y Tailandia.
COSTOS FINANCIEROS	
Inversión Extranjera Directa (IED)	China supera ampliamente a México.
AMBIENTE DE REGULACIÓN	
Carga regulatoria	El costo de la regulación en México es muy elevado. Su burocracia apenas es más eficiente que la de China, que ocupa el último lugar

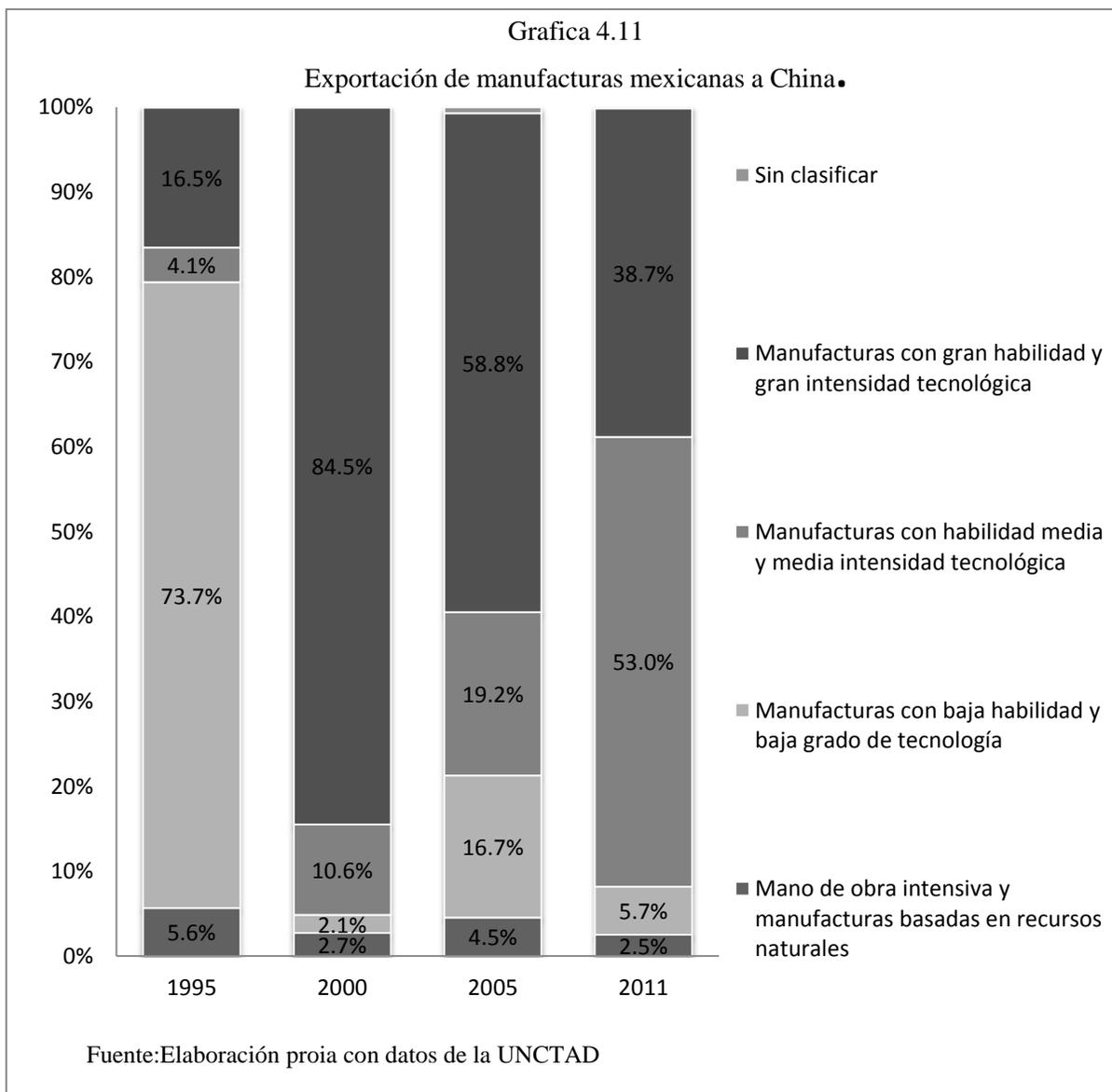
Fuente: Dussel Peters Enrique (2007), “Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México”, México, CEPAL, p. 267.

Las exportaciones mexicanas hacia China se han caracterizado por componerse básicamente de productos manufacturados, este comportamiento exportador de manufacturas cambia a partir de 2005, ya que hasta 2011 las exportaciones al país asiático

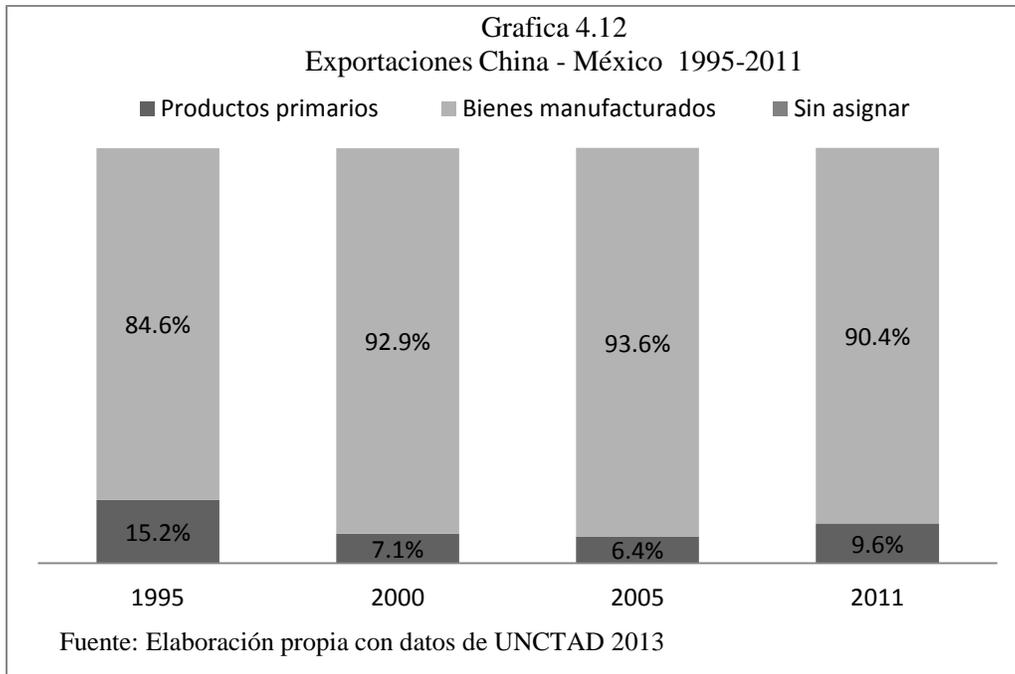
se ha compuesto en su mayoría por bienes primarios, tales como aceites crudos del petróleo, minerales de cobre, etc. de acuerdo con datos de la UNCTAD.



De 1995 a 2005 las exportaciones de manufacturas hacia China representaban más del 50% del total (de acuerdo con datos de la UNCTAD) antes del año 2000 las manufacturas enviadas se caracterizaban por ser de baja habilidad y un bajo grado de tecnología, y a partir del año 2000 las manufacturas son consideradas con un alto grado de habilidad y con mayor intensidad tecnológica, aunque hacia el año 2011 se ha perdido capacidad para mantener dicha característica.



Por otro lado, las exportaciones que hace China a México se han compuesto de bienes manufacturados, más del cincuenta por ciento de las exportaciones chinas a nuestro país son manufactura con un alto nivel de habilidad y con alta tecnología, de las cuales en 1995 eran principalmente maquinaria y equipo de transporte, a partir de 2007 destacaron los ensambles de pantalla plana y máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, y portátiles (de acuerdo con datos de BANXICO).



La estructura comercial de china comenzó en 1986, cuando las exportaciones de productos textiles superó a la de los combustibles, dicha transformación ha hecho que los recursos comerciados sean de labor intensiva, hacia 1995 la exportación de equipo eléctricos y máquinas sobrepasó a la de los textiles, dichos bienes comerciados eran enviados con labor intensiva no tradicionales y hacia 2003, los productos de alta tecnología superaron las exportaciones de máquinas, lo cual llevó a transformar la producción de bienes de labor intensiva a alta tecnología.

La estructura de las exportaciones chinas se ha modificado ya que ahora exportan en mayor cantidad bienes con alto contenido de tecnología. En 17 años, el porcentaje que ocuparon los productos de alta tecnología para exportación subió de 10.24% en 1985 a 42.91% en 2002¹¹³. Además, existen mayores empresas extranjeras y privadas que participan en los negocios, donde los vinculados a la importación influyen en el crecimiento económico nacional.

De acuerdo con datos de ITC (International Trade Centre) desde 2001 México ha importado desde China los mismos tipos de bienes, acentuando el porcentaje de máquinas y material eléctrico, que hasta 2010 llegó a ser de casi 50% de nuestras importaciones, es decir, México sigue importando bienes con un nivel alto nivel de habilidad e intensidad tecnológica, en cambio China ha importado desde nuestro país bienes manufacturados, el cuadro 4.3 describe el porcentaje de los bienes con mayor cantidad que se importan desde México a China y viceversa. .

¹¹³ Dussel Peters Enrique (2010), “Hacia un dialogo entre México y China: dos y tres décadas de cambios socioeconómicos”, México, Senado de la República, p 16.

Cuadro 4.3
Importaciones bilaterales 2001-2010

México importa desde China				China importa desde México			
2001		2010		2001		2010	
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	34.4%	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	47.7%	Maquinaria , reactores nucleares, calderas etc.	46%	Equipo eléctrico	28%
Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	17.0%	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	23.4%	Equipo eléctrico	25%	Minerales, escorias y cenizas	20%
Juguetes, juegos, artículos para recreo o para deporte.	7.1%	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía media.	4.5%	Minerales, escorias y cenizas	5%	Vehículos automóviles, tractores, tranvía	11%
Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida.	4.4%	Juguetes, juegos, artículos para recreo o para deporte.	3.0%	Fibras artificiales	4%	Combustibles minerales, aceites, productos de destilación	9%
Materias plásticas y manufacturas de estas materias	4.3%	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	2.2%	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	3%	Cobre y sus manufacturas	7%

Fuente: Elaboración propia con datos de International Trade Centre 2013

En cuanto a México, la capacidad comercial se ha incrementado y por lo tanto los productos exportados se han incrementado en los últimos 30 años. Junto con la apertura y la liberalización comercial, los negocios mexicanos en el exterior tuvieron un crecimiento muy rápido, entre 2003 y 2008 el volumen del comercio creció 44%. El petróleo y los productos relacionados con éste son los productos principales de exportación y los que más generan divisas a México. Para el año 2007 la industria manufacturera incrementó su volumen en las exportaciones, llegando a ser mayor que las exportaciones petroleras, que incluyeron automóviles, máquinas, productos electrónicos, ordenadores, textiles, etc.

Sin embargo, los productos mexicanos han sido desplazados por los bienes exportados de China en el mercado de Estados Unidos. En nuestro país la base de la competitividad radica en los costos de producción, principalmente en el costo de manos de obra y el tipo de cambio real¹¹⁴, ambas variables dependen de distintas esferas de la economía. En cuanto a la mano de obra, se le asocia a la disponibilidad de tecnología así como a la certeza institucional en la que operan las empresas, y al tipo de cambio se le asocia con los distintos niveles de precios y cotos de transacciones.

¹¹⁴ Correa López, Gabriela y Gómez García, Joas (2007), “Competencia de México y China en el mercado de Estados Unidos de América. El caso de los bienes de tecnología avanzada”, disponible en: <<http://tesiuami.uam.mx/revistasuam/denarius/include/getdoc.php?id=776&article=249&mode=pdf>>, p 44.

De acuerdo con Michael Porter¹¹⁵, un país gana participación en el mercado internacional causando la expulsión de otro país de ese mercado. México ha sido desplazado por productos chinos en el mercado estadounidense. La participación de China en el comercio mundial ha significado la aparición de un competidor sobre sectores claves para el sector exportador y de mercado interno para nuestro país.

De acuerdo con el índice de ventaja comparativa relevada¹¹⁶ en 2001 México se colocaba en el segundo lugar con 11.51 por ciento después de Canadá (18.95 por ciento). Sin embargo en 2003 China alcanzó el segundo lugar con 12.01 por ciento del mercado desplazando a Japón y a México.

Las exportaciones mexicanas y chinas se concentran en 24 capítulos del Sistema Armonizado¹¹⁷, en particular en artículos que comprenden prendas de vestir, muebles, máquinas, aparatos y material eléctrico y fundición de hierro y acero. Los bienes mexicanos compiten con los siguientes productos chinos: diversas manufacturas de metales, productos de piedra, yeso y cemento, equipo de cómputo, manufacturas de fierro y acero, herramientas y artículos de cuchillería, refrigeradores, instrumentos y aparatos de óptica, madera y sus manufacturas, papel y cartón.

Cabe señalar que aunque los productos chinos son competentes con productos mexicanos en bienes de valor agregado medio y bajo, ahora ya comienzan a tener relevancia con productos de mayor valor agregado, por ejemplo los bienes de tecnología avanzada.

Las exportaciones chinas a Estados Unidos se han ido incrementando en los últimos treinta años, en el 2003 por primera vez el comercio chino supero las exportaciones mexicanas.

¹¹⁵ Autoridad global reconocida en temas de estrategia de empresa, desarrollo económico de naciones y regiones, y aplicación de la competitividad empresarial a la solución de problemas sociales, de medio ambiente y de salud.

¹¹⁶ Este índice es utilizado para analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países.

¹¹⁷ De acuerdo con la OMC el Sistema Armonizado es la nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas, basada en una clasificación de las mercancías conforme a un sistema de códigos por todos los países participantes. Estos pueden establecer sus propias sub-clasificaciones de más de 6 dígitos con fines arancelarios o de otra clase.

La participación de México en el total del mercado de Estados Unidos en 2007 fue de 10% y 16% la de China¹¹⁸. Desde 1991 las exportaciones de productos chinos al mercado estadounidense han tenido una notable expansión, lo que ha hecho que Estados Unidos tenga déficit con el país asiático.

Del mismo modo, el comercio de productos clasificados como de tecnología avanzada se ha incrementado. De acuerdo con el trabajo de investigación que realizaron profesores investigadores de la Universidad Autónoma Metropolitana¹¹⁹, el índice de ventajas comparativas reveladas aplicado a este tipo de bienes, ratifica que China realiza un desplazamiento de los productos de México, confirmando que existe una mejora en la tecnología que China aplica a sus exportaciones.

Tan solo en 2007 la participación de las exportaciones de bienes de tecnología avanzada de México represento el 11%, mientras que China tuvo un 25%, lo que hace que China sea aún más importante en el mercado de Estados Unidos. Solo en dos grupos destaca la participación mexicana, en la exportación de bienes Opto-eléctricos con 52% y materiales avanzados 11%¹²⁰.

Inversión Extranjera Directa

La inversión extranjera directa (IED) jugó un papel muy importante en el crecimiento del comercio exterior para ambos países, y fue uno de los indicadores que logró fortalecer más el crecimiento exportador. En los últimos 30 años la IED en China se ha incrementado, así como los flujos de inversión que hacen al exterior.

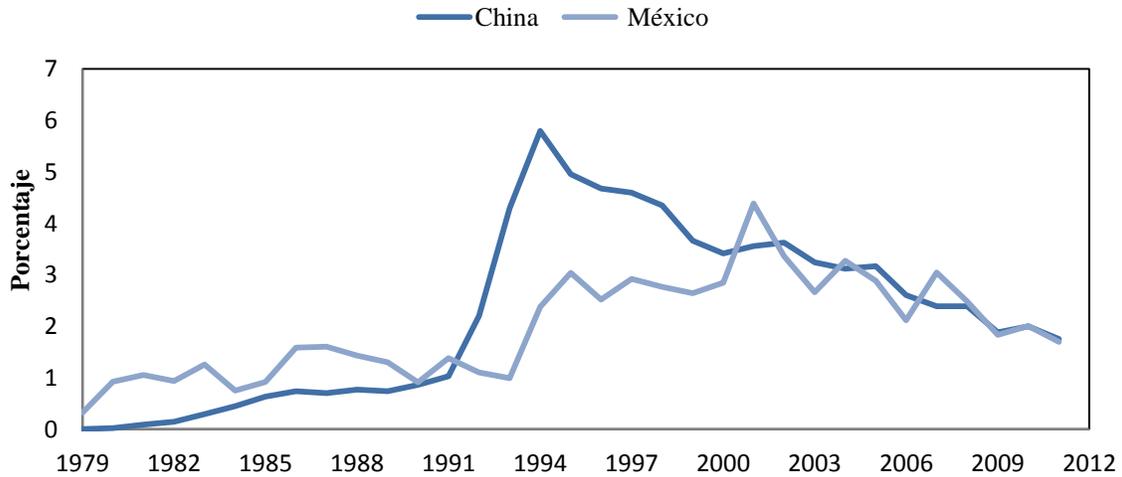
En China de 1978 a 2007 se ha permitido el establecimiento de 620,000 empresas extranjeras, para lo cual han invertido 774.556 billones de dólares, mientras que entre 1985 y 2007, la inversión extranjera que recibió el país asiático creció 11.9% de 1.956 billones a 82.658 billones.

¹¹⁸ *Ibidem*, p. 51.

¹¹⁹ *Ibid.*

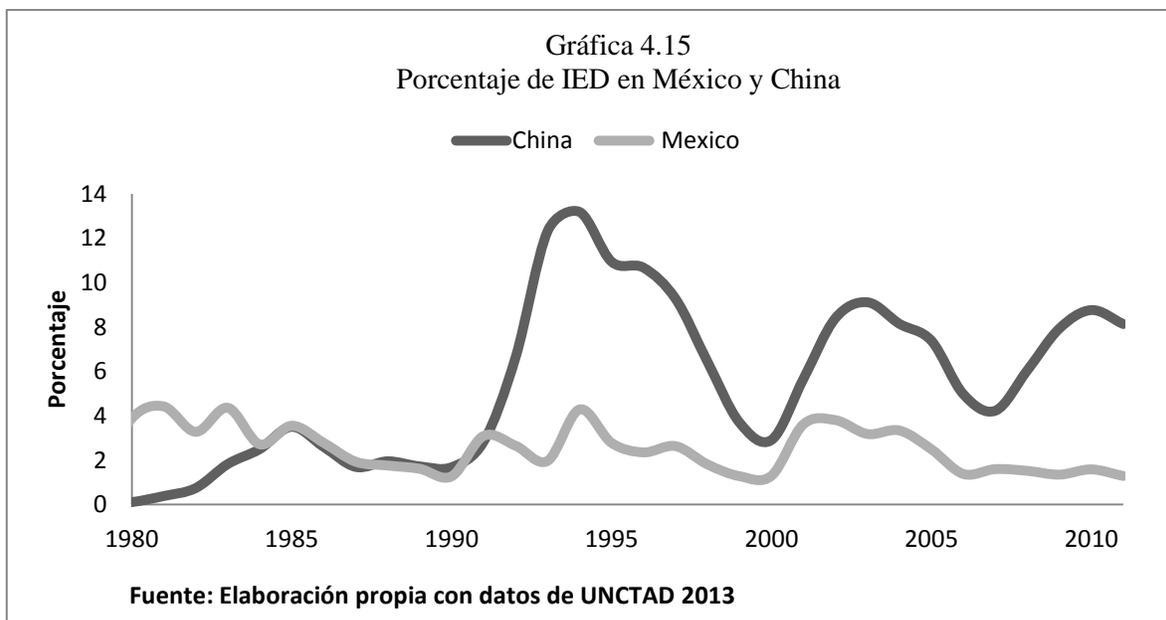
¹²⁰ *Ibid.*, p. 53.

Gráfica 4.14
IED como porcentaje del PIB.
China y México
1979-2011

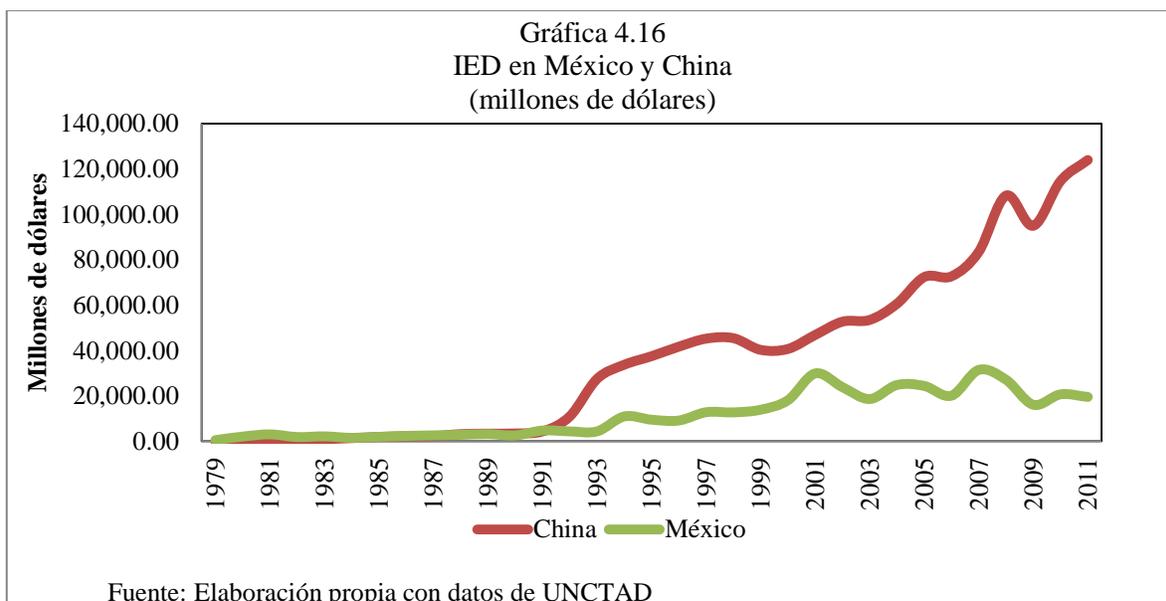


Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD 2013

Sin embargo, México tuvo un periodo en el cual la inversión extranjera directa era superior comparado con China, de 1980 a 1991, México recibía mayor IED, era un país más atractivo para el capital internacional. Entre 1999 y 2007, el 50 % de los empresarios extranjeros invirtieron en la industria manufacturera, por lo tanto, dicha industria se convirtió en la mayor captadora de recursos extranjeros. Esto indica que se pueden encontrar mayores razones para ser de nuevo un mercado atractivo para la inversión, aunque no debería ser captada por completo en un sector con alta probabilidad de rezagarse si no se invierte constantemente en tecnología.



Uno de los objetivos de la apertura comercial es la atracción de grandes flujos de IED, el éxito que tuvo en China fue importante, ya que de 1991 a 1992 la tasa de crecimiento llegó a ser del 60% con altibajos en años posteriores, en cambio en México los años donde consiguió tener un crecimiento de dicha magnitud fue a finales de la década de los ochenta, y se volvieron a presentar hasta el año 2001, con un crecimiento menor de 39% anual.



México tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, recibió una IED mayor respecto al año anterior, en 1994 creció 60%, sin embargo en años

posteriores el flujo de capitales tuvo un descenso, dichas caídas eran asociadas al ciclo económico de los Estados Unidos.

En México no siempre se estableció nueva capacidad productiva, sino que en muchas ocasiones se adquirieron empresas ya existentes o los recursos se destinaron a inversiones en cartera, y por otra parte su aporte tecnológico, salvo excepciones, nunca quedó muy claro. China impuso requisitos de desempeño a los inversionistas extranjeros; México no por temor a desalentarlos¹²¹.

La proporción en la que crece la relación bilateral es mayor, México es el segundo socio comercial de China en la región de América Latina y el principal destino en la región de las exportaciones chinas.

Conclusiones

La adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio en 2001 hizo que México tomará decisiones frente a la competencia que generaría el gigante asiático, principalmente en el sector manufacturero.

Los antecedentes que influyen en la actual relación datan de 1899 mediante la suscripción del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre ambas naciones, y hasta 1972 la República Popular China y los Estados Unidos Mexicanos inauguraron una nueva era en las relaciones diplomáticas que hasta la fecha se han mantenido.

Para comprender el crecimiento que ha tenido la economía china es necesario analizar el contexto histórico en el que se formó la República.

Desde 1920 y hasta la toma del Partido Comunista Chino en 1949, los procesos sociales y políticos por los que pasa China son cruciales para explicar el éxito en su modelo, ya que a pesar de la inestabilidad y las guerras, el Partido logró poner en práctica un programa de gobierno, impulsando un proyecto de colectivización y reformas al sistema familiar.

Más tarde las reformas en el ámbito político y económico fueron esenciales para continuar el progreso sostenido en el que permanecen. Ya que completó sin contratiempos la

¹²¹ Dussel (2010), p. 59.

transformación socialista de la propiedad privada sobre los medios de producción y estableció y desarrolló una economía socialista basada en la propiedad pública sobre los medios de producción.

La planeación que llevaron a cabo los gobiernos en cada plan quinquenal, con un mismo objetivo: tener un crecimiento económico, político y social sostenible es una de las características del éxito en el modelo de desarrollo de China.

Sin embargo dicho desarrollo ha demostrado una creciente competitividad con la que México ha visto retos que enfrentar. La creación de condiciones competitivas para los sectores productivos exige diversos instrumentos, por ejemplo la capacitación, difusión de tecnología, fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas, promoción de la investigación y desarrollo y relación entre los sectores público y privado. No basta con defender la balanza comercial con medidas correctivas, a pesar de que para México pertenecer a la OMC representa tener un medio para defender las exportaciones y el comercio nacional ante situaciones que se consideren estén al margen de la ley.

En este sentido es necesaria una inclusión mayor por parte de los gobiernos en los procesos tanto productivos o de servicios para el desarrollo de competitividad.

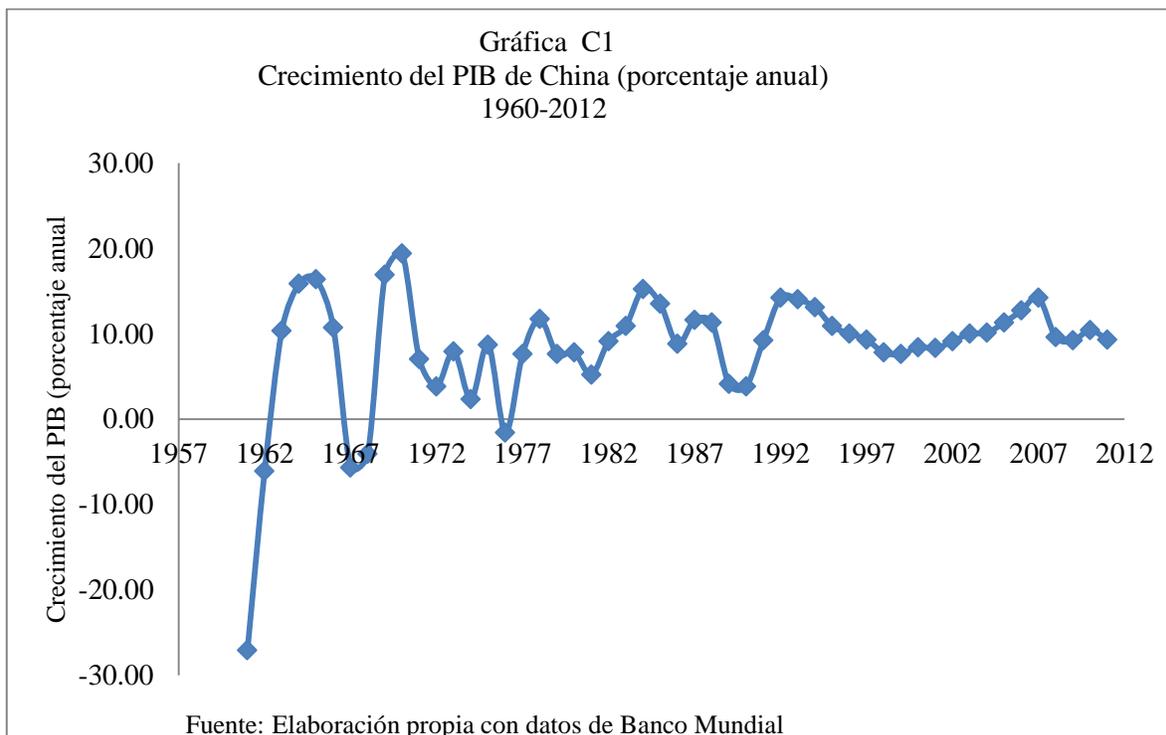
CONCLUSIONES FINALES

El auge de China ha tenido un importante impacto en nuestro país y ha sido objeto de intenso debate público. La competencia entre México y China en terceros mercados se ha dado, principalmente, en Estados Unidos, y como resultado nos ha desplazado como principal proveedor de Estados Unidos.

Sin embargo no solo en la esfera mundial China ha desplazado a nuestro país, sino también lo ha desplazado en nuestro propio mercado interno.

A pesar de ser hoy economías muy diferentes, el contexto en el que se desarrollaron fue muy similar hasta la década de los setentas.

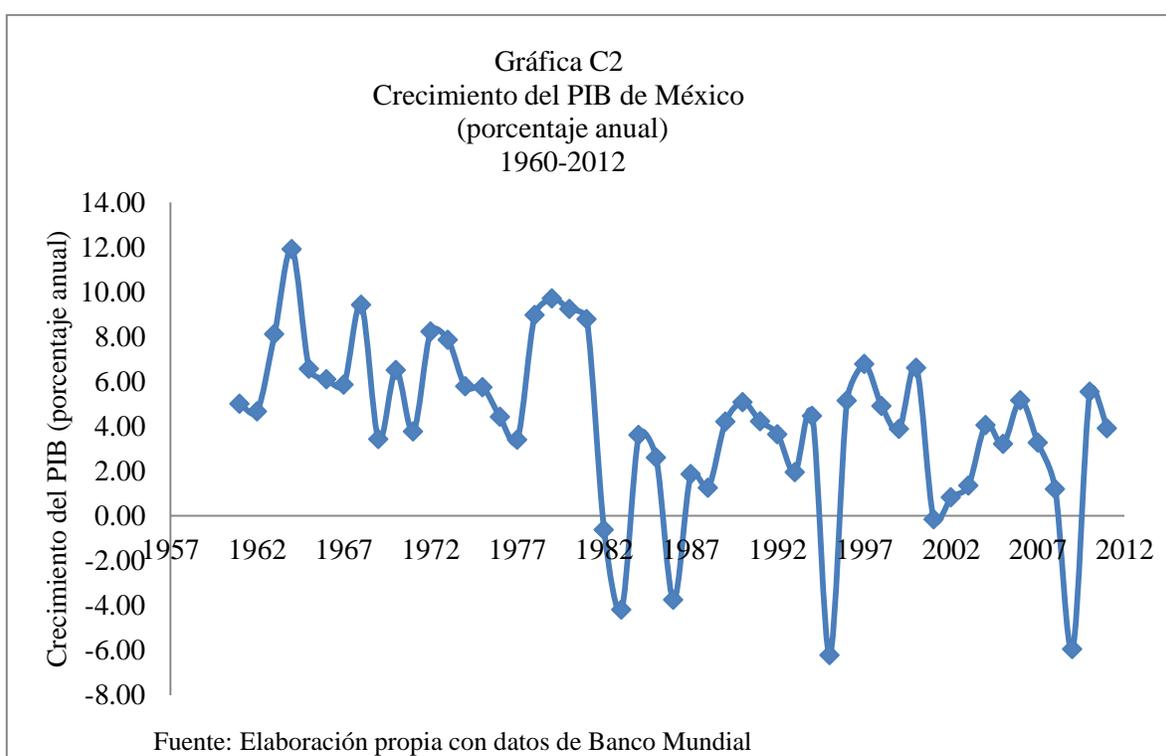
Las políticas estructurales con un sentido capitalista junto con una influencia de un Estado fuerte y socialista llevaron a que China hallara una oportunidad para comenzar a crecer considerablemente a tasas de 10% promedio anual desde 1990, como se ve en la gráfica 1.



Mientras tanto en México con la estrategia seguida de Sustitución de Importaciones entre 1958 y 1972, tuvo un crecimiento económico estable de 6.56% promedio anual (ver gráfica 2) con inflación baja, se incrementaron los empleos, en los años sesenta los bienes de

capital eran producidos, se incrementó el valor agregado de la industria manufacturera y de la minera, ya que las políticas de ayuda a la industria generaron que el costo a los capitales disminuyera.

Sin embargo durante 1977 y 1981 los ingresos petroleros y los de la deuda externa financiaron las importaciones de bienes intermedios y de capital, por lo que se agudizaron los desequilibrios en la balanza fiscal y comercial y el endeudamiento se cuadruplico, trayendo consigo el fin del modelo de desarrollo basado en la exportación del petróleo y contracción de la economía como se aprecia en la gráfica 2.



La apertura comercial a partir de 1983 hasta 1993 dio un respiro a la economía mexicana, ya que se abrieron las puertas a nuevos mercados, hasta la fecha México es uno de los países con más acuerdos comerciales firmados.

Uno de los efectos de la protección fue propiciar industrias poco competitivas para que se enfrentaran al resto del mundo, haciendo que el crecimiento del PIB fuera vulnerable a la baja productividad y crisis mundiales.

En el presente estudio, se partió de la hipótesis central de que las normas que rigen el comercio entre los países miembros de la OMC no son suficientes para detener o reparar los daños del déficit comercial, en especial el que tiene México con China. Por lo tanto debe considerarse que la falta de competitividad es un tema importante para México, no basta con mantener protegidas las ramas industriales más vulnerables.

Para comprobar esta hipótesis, se planteó como objetivo general de la tesis analizar la relación bilateral y el contexto económico en el que comercian México y China. Para ello, como punto de partida se analizaron las bases que dan origen a las relaciones comerciales entre los países. Teóricos como David Ricardo sostenían que en un sistema de patrón oro, los flujos entrantes de metales como oro y plata se incrementaban cuando la balanza comercial era positiva, lo cual permitía que el equilibrio en las arcas de cualquier país se mantuviera. Se consideraba que el comercio internacional permitía mantener el balance entre las necesidades e intereses del hombre, y por tanto se podía mantener la mano de obra y las industrias dentro del territorio.

Con el fin de encontrar algunos elementos que explicaran que las normas vigentes derivadas del GATT y que la OMC ha heredado no son suficientes para detener el déficit comercial entre México y China, se expusieron los procesos de apertura comercial y la inserción a la OMC para comprender en qué tipo circunstancias se comenzó a competir en el mercado mundial, en contextos económicos y políticos diferentes. Por otro lado se describieron las herramientas con las que cuenta la OMC para beneficio de sus socios, explicando lo complejas que pueden llegar a ser.

Con el desarrollo de la tesis se dio evidencia suficiente que nos permite afirmar que los objetivos trazados se alcanzaron y la hipótesis planteada se validó.

México ha implementado medidas correctivas contra importaciones que han causado daño a ramas productivas importantes , no solo se han aplicado contra China, también se han aplicado a países de la región como Brasil, empero a pesar del sustento legal que ofrece pertenecer a la OMC, no es suficiente para detener el crecimiento en el déficit comercial, específicamente con China.

Por lo que la **falta de economías de escala**, las cuales podrían redirigir la productividad en México, ha rezagado profundamente el papel que México había tratado de generar ante el comercio mundial.

De tal manera que las barreras a las importaciones chinas no ha detenido ni contrarrestado el déficit comercial con el país asiático, es necesario hacer valer la ley en el comercio internacional, sin embargo, sin la estructura adecuada para implementar una base tecnología, promoción de investigación y desarrollo, generación de valor agregado y de empleo, procesos de aprendizaje, así como el grado de educación y capacitación requerida, el crecimiento, la competitividad y como la capacidad de atraer inversión extranjera directa no tendrán éxito las políticas económicas planteadas para el desarrollo económico y social.

Par poder crear economías de escala, el Estado debería tener participación en cada proceso de producción de empresas nuevas y existentes, ya que de esta manera puede apoyar no solo con recursos sino verificar la deficiencia en cuanto a tecnología, podría alentar a las empresas a hacer investigación para mejorar su competencia en el mercado.

Anexos

Anexo 1. EL GATT:

1. Otros mecanismos institucionales primordiales que existen en el Acuerdo son::

- a) Comités Permanentes. Existen dos tipos de comités permanentes: El Comité sobre Restricciones de Balanza de Pago y el Comité sobre Presupuesto, Finanzas y Administración.

El segundo tipo de comités está integrado por el de Practicas Antidumping, Textiles, etc. y en ellos participan los países que puede ser o no miembros del GATT¹²².

- b) Grupos. Existen dos clases de grupos, los de consulta y los de trabajo. Los consultivos han establecido que:

- Grupo de los 18 países se encarguen de vigilar el desarrollo del comercio internacional
- Internacional Consultivo de la Carne, tiene como objetivo elaborar estudios sobre oferta y demanda de carne en el mercado internacional.
- Grupo Consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT.

Los grupos de trabajo son aquellos establecidos para el ingreso de Paraguay y sobre el acuerdo de Bangkok.

- c) Paneles. El panel implica una reunión de expertos quienes utilizan de acuerdo con su parcialidad y conocimientos de la materia a resolver controversias que se plantean entre los países miembros en el Acuerdo, sin tener que acudir a juicios de carácter estrictamente legal¹²³.

- iii) Comité de Comercio y Desarrollo. Tiene facultades para analizar las restricciones que aplican los países desarrollados a productos de interés de los países en desarrollo; preferencias comerciales para países en desarrollo, aplicación de la parte IV del Acuerdo, evolución del comercio internacional y en especial del comercio de productos primarios.

¹²² OMC <<http://www.wto.org/indexsp.htm>>, p.122.

¹²³ *Ibíd.*

- iv) Comité de Negociaciones Comerciales. No es parte integrante de la organización regular del Acuerdo, tiene vida provisoria, ya que se creó para llevar a cabo la negociación de la ronda Tokio.

2. Partes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

El GATT postula como medios para alcanzar sus finalidades a los acuerdos negociados entre las partes contratantes, con una base de reciprocidad y mutuas ventajas, reducción de aranceles y barreras no arancelarias y la eliminación total del trato discriminatorio entre las naciones.

El texto de Acuerdo se divide en cuatro partes:

- i) La primera parte contiene dos artículos, el primero establece como principio fundamental del GATT el tratamiento general de la nación más favorecida, y el segundo la extensión del funcionamiento multilateral de la cláusula y las disposiciones sobre concesiones tarifarias.
- ii) La segunda parte contiene normas que pretenden desterrar las prácticas comerciales restrictivas, los temas principales de esta sección son: tratamiento nacional en materia de tributación y de reglamentos interiores, disposiciones especiales relativas a las películas cinematográficas, libertad de tránsito, derechos antidumping y derechos compensatorios, aforo aduanero, etc.
- iii) La tercera parte comprende los artículos XXIV a XXXV, sobre la reglamentación de los procedimientos relativos al funcionamiento de Acuerdo
- iv) La cuarta parte se adicionó al Tratado de 1965 a instancias de los países en desarrollo que aluden al comercio y desarrollo de dichos países.

Los principios que inspiran la estructura normativa del GATT son la no discriminación, el tratamiento nacional y el de reciprocidad.

1. El tratamiento de la no discriminación. Es el tratamiento igualitario otorgado a la entrada, salida o tránsito de productos en un territorio aduanero determinado, cualquiera que sea su destino¹²⁴.

¹²⁴Ibíd. p. 128.

Este principio tiene dos finalidades, impedir que las partes contratantes se discriminen entre sí e impedir tratamientos que favorezcan a terceros en detrimento de las partes contratantes, es decir impedir que un país tenga por sí solo, en vez de multilateralmente, un tratamiento más favorable.

2. Principio del Tratamiento Nacional

Su objetivo es la igualdad entre naciones y extranjeros. El principio del tratamiento consiste en equiparar a nacionales y extranjeros sobre los efectos de la tributación interna sobre el comercio internacional.

3. El principio de reciprocidad

En este principio las partes contratantes están entrando a un acuerdo recíproco y mutuamente ventajoso¹²⁵.

Los tratados constituyen acuerdos de voluntad entre países soberanos, por lo que se encuentran algunos acuerdos recíprocos. El dominio en el cual la reciprocidad se ha generalizado es de las relaciones económicas internacionales, especialmente las de carácter multilateral. Debido a que la reciprocidad pretende asegurar un equilibrio respecto a los beneficios que obtendrá cada uno de los sujetos que en ellas participan.

Dicha reciprocidad puede ser real o formal. La reciprocidad formal atenderá a los beneficios efectivamente percibidos por las partes, mientras la reciprocidad real al simple hecho de las concesiones. Los países en desarrollo refutan la reciprocidad formal ya que ellos no se encuentran en total igualdad con los países industrializados y aspiran a una reciprocidad real que se aparte de la simetría en la condiciones y atienda a los resultados.

4. La cláusula de la nación más favorecida

Es una condición por la cual dos partes contratantes, por ejemplo A y B, acuerdan en un futuro con un tercer país, C, un tratado comercial, el cual le concede a C algunas

¹²⁵ *Ibíd.*

ventajas en particular, dichas ventajas serán concedidas por este hecho al contratante inicial.

De todos los mecanismos del GATT, el más importante es la cláusula de nación más favorecida, por lo que cualquier ventaja, fuero, privilegio o inmunidad, en materia de derechos aduaneros que conceda una de las partes contratantes respecto a un producto originario o destinado al territorio de otra parte contratante, se extiende automáticamente para los productos similares originarios o destinados a los demás países¹²⁶.

De esta manera se impiden los tratamientos preferenciales que puedan afectar a los contratantes originales, evitando que un país conceda mayores ventajas en el comercio a sus clientes principales.

La cláusula supone que las partes contratantes que celebran el tratado en el que se le incluye, están colocadas en una situación de igualdad. Sin embargo dicha situación de igualdad no ha existido como tal, por lo que el funcionamiento de la cláusula no ha beneficiado a los países en desarrollo, sino ha mantenido las diferencias de éstos con los países desarrollados porque pretende que se trate igual a quienes no lo son.

El GATT no ha desarrollado soluciones a este funcionamiento imperfecto de la cláusula. El Acuerdo no ha contribuido al desarrollo de naciones pobres, su función principal ha sido liberar el intercambio comercial de productos originarios de países desarrollados.

Los países en desarrollo se han ido incorporando al GATT con la finalidad de ampliar las ventas de sus productos a los únicos clientes con capacidad financiera que existen.

El intercambio comercial a nivel internacional se ha incrementado, pero ello en razón de la tendencia natural al aumento de la producción, ya que en concreto la balanza comercial de los países en desarrollo no ha obtenido mejoría¹²⁷.

¹²⁶ *Ibíd.* p 130.

¹²⁷ *Ibíd.* p 132.

2.4.1. Los principales criterios que ocupan los países en desarrollo

- Artículo XVIII autoriza la posibilidad de aplicar restricciones cuantitativas cuando los países en desarrollo experimentan dificultades en sus balanzas de pagos. Reconoce la ayuda que el gobierno puede dar a los nacionales mediante subsidios para aquellas industrias prioritarias.
- Parte IV, el GATT buscó cambiar el papel que tenía hacia los países en desarrollo de un guardián pasivo a un organismo internacional.
- El artículo XXXVI establece que el principio de reciprocidad no regulará el comercio entre los dos grupos de países.
- El artículo XXXVII, los países desarrollados se comprometen a no crear nuevos obstáculos al comercio de los países en desarrollo, por lo que se reconoce una flexibilidad en la estructura arancelaria, la promoción de la industrialización y los problemas de la balanza de pagos.

Anexo 2

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
Bicicletas	8712.00.01 8712.00.02 8712.00.03 8712.00.04 8712.00.99
Calzado y sus partes	56 líneas arancelarias de las partidas 6401, 6402, 6403, 6404, 6405
Candados de latón	8301.10.01
Coches para el transporte de niños	8715.00.01
Cerraduras de pomo y perilla	8301.40.01
Conexiones de hierro maleable	7307.19.02 7307.19.03 7307.19.99 7307.99.99
Encendedores de bolsillo no recargables, de gas	9613.10.01
Fluorita	2529.22.01
Furazolidona	2934.90.01
Herramientas	48 líneas arancelarias de las partidas 8201, 8203, 8204, 8205, 8206
Textiles (hilados y tejidos de fibras artificiales y sintéticas)	403 líneas arancelarias de las partidas 3005 5204, 5205, 5206, 5207, 5208, 5209, 5210, 5211, 5212, 5307, 5308, 5309, 5310, 5311 5401, 5402, 5404, 5407, 5408, 5501, 5506, 5508, 5509, 5510, 5511, 5512, 5513, 5514, 5515, 5516 5803, 5911
Juguetes	21 líneas arancelarias de las partidas 9501, 9502, 9503, 9504, 9505, 9506
Lápices	9609.10.01
Neumáticos y cámaras para bicicleta	4011.50.01 4013.20.01
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	78 líneas arancelarias de las partidas 8501, 8502, 8503, 8504, 8506, 8507, 8509, 8511, 8512, 8513, 8515, 8516, 8517, 8518, 8519, 8520, 8523, 8525, 8527, 8529, 8531, 8532, 8533, 8536, 8537, 8544

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
Paratión metílico	3808.10.99
Prendas de vestir	415 líneas arancelarias de las partidas 6101, 6102, 6103, 6104, 6105, 6106, 6107, 6108, 6109, 6110, 6111, 6112, 6113, 6114, 6115, 6116, 6117, 6201, 6202, 6203, 6204, 6205, 6206, 6207, 6208, 6209, 6210, 6211, 6212, 6213, 6214, 6215, 6216, 6217, 6301, 6302, 6303, 6304, 6305, 6306, 6307, 6308, 6309, 6310,
Productos químicos orgánicos	258 líneas arancelarias de las partidas 2901, 2902, 2903, 2904, 2905, 2906, 2907, 2909, 2910, 2911, 2912, 2914, 2915, 2916, 2917, 2918, 2919, 2920, 2921, 2922, 2923, 2924, 2925, 2926, 2927
Vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana	6911.10.01 6912.00.01
Válvulas de hierro o acero	8481.20.01 8481.20.04 8481.20.99 8481.30.04 8481.30.99 8481.80.04 8481.80.18 8481.80.20 8481.80.24
Velas	3406.00.01

Fuente: Protocolo de Adhesión de la República Popular China. Anexo 7 reservas presentadas por los miembros de la OMC. Medidas antidumping mantenidas respecto de las importaciones procedentes de China.

Bibliografía

Acuerdo Antidumping, <http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/19-adp.pdf>

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.

Banco de México, estadísticas en línea, <http://www.banxico.org.mx/>

Barragán Fernández, Modesto A. (2005), *El antidumping como instrumento efectivo de protección industrial contra las importaciones en condiciones desleales*, México, Editorial Porrúa.

Blanco Mendoza, Herminio (1994), *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo*, México, Fondo de Cultura Económica.

Bouby, Francisca (1997). *El tratado de Libre Comercio y el proyecto de integración económica del hemisferio occidental*. En Revista de la FCE, UNMSM, Segunda época, N° 2, N°4, julio 1997, Lima.

Bustelo, Pablo (2002), *Evolución reciente y perspectivas de la economía china: un análisis del periodo 1997-2001*, en <<http://www.ucm.es/info/eid/pb/BusteloICE02b-pdf>>

Correa López, Gabriela y Gómez García, Joas (2007), *Competencia de México y China en el mercado de Estados Unidos de América. El caso de los bienes de tecnología avanzada*, disponible en: <<http://tesiuami.uam.mx/revistasuam/denarius/include/getdoc.php?id=776&article=249&mode=pdf>>, p 44

Dussel Peters Enrique (2010), *Hacia un dialogo entre México y China: dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*, México, Senado de la República.

_____ (2007), *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, México, CEPAL.

Escobar Villanueva, Salvador Ignacio (2009), *China y sus reformas estructurales*, México, Porrúa.

González García, Juan (2009), *La política económica en México y China*, México, Universidad de Colima, Miguel Ángel Porrúa.

Hume David (1742), *Enssays, Moral, Political, and Literary*, septiembre, disponible en <<http://www.econlib.org/library/LFBooks/Hume/hmMPLCover.html>>

Jingdong Liu (2008), *La Organización Mundial de Comercio el Estado de Derecho en China*, en Oropeza García Arturo, coordinador, México-China. Culturas y Sistemas jurídicos comparados, México, Instituto de Investigación Económicas UNAM

Krugman Paul (2000), *Economics*, New York, Worth Publishers.

Krugman Paul R. (2006), *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid. Pearson Educación.

Organización Mundial de Comercio. <<http://www.wto.org/indexsp.htm>>

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

_____ (coord.) (2008), *México-China, cultura y sistemas jurídicos comparados*, México, IIJ, UAM.

Programa de Doha (2001), <http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/utw_chap5_s.pdf>

Protocolo de Adhesión de la República Popular China.
http://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/protocols_s.htm

Ricardo, David (1987), *Principios de Economía Política y Tributación*, México, Fondo de Cultura Económica

Samuelson, Paul y Stolper, Wolfgang (1941), *Protection and Real Wages*, en The Review Of Economic Studies Ltd, disponible en línea:
http://www.sba.muohio.edu/dunlevja/Course%20Links/EC441/stolper_samuelson.pdf

Septién y Palencia (2007), *México y el dragón chino frente a frente* en Varios autores (2007), Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México, , México D.F. CEPAL.

Secretaría de Economía. <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/inversion-extranjera-directa>.

Smith Adam (1958), *Investigación Sobre la Naturaleza y Causas de las Riquezas de las Naciones*, México, Fondo de Cultura Económica.

Torres Gaytán, Ricardo (1987), *Teoría del Comercio Internacional*, México, Siglo XXI.

Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía (UPSI)
<<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/upci>>

Wang, Mengkui (2004), *China's Economic*, Beijing, China Intercontinental Press.

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