



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO
POSGRADO DE ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**“Los efectos del Acuerdo Comercial de Transición en materia de
Cuotas firmado con la República Popular China en 2008 en la cadena
Hilo – Textil – Confección”**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

MAESTRO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

ALFREDO GABRIEL BLANDO AMBRIZ

TUTOR DE TESIS:

**DR. ENRIQUE S. DUSSEL PETERS
POSGRADO DE ECONOMÍA**

México, D.F. Junio, 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**AGRADEZCO AL CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA POR
HABERME BECADO DE AGOSTO DE 2011 A JUNIO DE 2013, QUE ME
PERMITIÓ CURSAR LA MAESTRÍA EN ECONOMÍA EN LA DIVISIÓN DE
ESTUDIOS DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Nacional Autónoma de México, en especial a la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía.

Todo mi respeto y admiración al Dr. Enrique S. Dussel Peters, por ser un gran mentor en materia económica, además de ser quién me guió durante este proceso con sus oportunos comentarios y con su invaluable apoyo para la finalización del mismo.

A la Dra. María Elena Cardero, el Dr. Armando Sánchez, el Dr. Pablo Ruíz Nápoles y el Dr. Miguel Ángel Mendoza por el tiempo y dedicación para evaluar este trabajo.

Al Centro de Estudios China – México, por brindarme tanto información documental como las bases de datos necesarias para poder realizar está investigación.

Al Dr. Ignacio Martínez Cortés, por su gran apoyo e impulso durante estos últimos cinco años y por sus grandes enseñanzas.

Al Dr. José Nabor Cruz, quién me mostró su apoyo en los momentos más oportunos de este proceso y que me ha ayudado a crecer tanto en lo académico y como en lo personal, gracias por su amistad.

A Sandra Ambriz, Daniel Blando y Christian Blando, quienes una vez más me apoyaron hasta el final en esta etapa, quienes siempre han sido mi motor y mi razón de vida y con quienes quiero seguir compartiendo más logros y alegrías.

A las personas que me apoyaron durante este proceso: Guillermo, José Luis, Ingrid, Emmanuel y Marco.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN GENERAL	6
<u>1. APROXIMACIONES TEÓRICAS</u>	8
1.1 BREVES ANTECEDENTES	10
1.2 TEORÍA NEOCLÁSICA	12
1.3 DEBATES Y DISCUSIONES SOBRE LOS EFECTOS POR LA IMPOSICIÓN DE UN ARANCEL	19
1.4 CONCLUSIONES PRELIMINARES	27
<u>2. COMERCIO Y PROTECCIÓN INDUSTRIAL EN LA CADENA HILO – TEXTIL – CONFECCIÓN</u>	30
2.1 COMERCIO ENTRE MÉXICO Y CHINA	30
2.2 CORRELACIÓN TIGIE –SCIAN	38
2.2.1 CORRELACIÓN ENTRE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS Y LA CADENA HTC EN MÉXICO	40
2.2.2 CORRELACIÓN ENTRE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS Y LAS RAMAS INDUSTRIALES PROTEGIDAS	43
2.3 INDICADORES DE LAS RAMAS INDUSTRIALES PROTEGIDAS	48
2.3.1 EMPLEO	49
2.3.2 PRODUCCIÓN	52
2.4 CONCLUSIONES PRELIMINARES	55
<u>3. EFECTOS DEL ACUERDO COMERCIAL DE TRANSICIÓN EN MATERIA DE CUOTAS FIRMADO CON LA REPÚBLICA POPULAR CHINA EN LA CADENA HTC</u>	58
3.1 ESTUDIOS SOBRE EFECTOS DE LAS IMPORTACIONES EN EL APARATO PRODUCTIVO	58
3.2 EVIDENCIA EMPÍRICA	61
3.2.1 PERSONAL OCUPADO	61
3.2.2 REMUNERACIONES	63
3.2.3 INGRESOS	64
3.2.4 VALOR DE LA PRODUCCIÓN	66
3.2.5 IMPORTACIONES	66
3.3 METODOLOGÍA	67
3.4 PRINCIPALES RESULTADOS	70
3.5 HACIA UNA RELACIÓN ESTRATÉGICA: MÉXICO – REPÚBLICA POPULAR CHINA	71
3.6 CONCLUSIONES PRELIMINARES	73
<u>4. CONCLUSIONES GENERALES</u>	75
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	78

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1. COSTOS SOCIALES DE LA IMPOSICIÓN DE UN ARANCEL DESE EL PUNTO DE VISTA DEL EQUILIBRIO PARCIAL _____	18
CUADRO 2. IMPORTACIÓN TOTAL Y DE FRACCIONES PROTEGIDAS DE MÉXICO PROVENIENTE DE CHINA (MILLONES DE DÓLARES) _____	37
CUADRO 3. IMPORTACIONES DE MÉXICO PROVENIENTES DE CHINA DE LAS FRACCIONES ARANCELARIAS CON CUOTA DE IMPORTACIÓN DE 2000 A 2012 (MILLONES DE DÓLARES) _____	43
CUADRO 4. CORRELACIÓN ENTRE LAS FRACCIONES ARANCELARIAS CON CUOTA DE IMPORTACIÓN Y LAS RAMAS INDUSTRIALES DE MÉXICO _____	44
CUADRO 5. IMPORTACIONES DE MÉXICO PROVENIENTES DE CHINA POR RAMA INDUSTRIAL PROTEGIDA DE LA CADENA HTC DE 2000 A 2012 (MILLONES DE DÓLARES) _____	46
CUADRO 6. EMPLEO DEL SECTOR MANUFACTURERO Y LAS RAMAS PROTEGIDAS CON CUOTA COMPENSATORIA DE 2007 A 2012 (NÚMERO DE PERSONAS) _____	50
CUADRO 7. EMPLEO DE LA CADENA HTC PROTEGIDA POR LAS CUOTAS COMPENSATORIAS, DE 2007 A 2012 (NÚMERO DE PERSONAS) _____	51
CUADRO 8. NIVEL DE PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y DE LAS RAMAS INDUSTRIALES PROTEGIDAS CON CUOTA COMPENSATORIA DE 2007 A 2012 (MILLONES DE DÓLARES) _____	54
CUADRO 9. NIVEL DE PRODUCCIÓN POR SEGMENTO DE LA CADENA HTC DE 2007 A 2012 (MILLONES DE DÓLARES) _____	55
CUADRO 10 _____	62

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. COMERCIO DE MÉXICO CON CHINA, DE 1998 A 2013 (MILLONES DE DÓLARES)	32
GRÁFICO 2. BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON CHINA DE 1998 A 2013 (MILLONES DE DÓLARES)	33
GRÁFICO 3. BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO DE LA CADENA HTC DE 2000 A 2012 (MILLONES DE DÓLARES)	41
GRÁFICO 4. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MÉXICO CON CHINA EN LA CADENA HTC, DE 2000 A 2012 (MILLONES DE DÓLARES)	42
GRÁFICO 5. IMPORTACIONES TOTALES PROVENIENTES DE CHINA QUE PERTENECEN A LA CADENA HTC Y DE LAS FRACCIONES PROTEGIDAS CON CUOTA COMPENSATORIA, DE 2000 A 2011 (MILLONES DE DÓLARES)	42
GRÁFICO 6. PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES CON CUOTA COMPENSATORIA DE LA CADENA HTC EN EL AÑO 2000	45
GRÁFICO 7. PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES CON CUOTA COMPENSATORIA DE LA CADENA HTC EN EL AÑO 2012	45
GRÁFICO 8. EMPLEO MANUFACTURERO TOTAL Y DE LAS RAMAS INDUSTRIALES PROTEGIDAS CON CUOTAS DE IMPORTACIÓN DE 2007 A 2012 (NÚMERO DE PERSONAS).....	49
GRÁFICO 9. EMPLEO DE LAS RAMAS INDUSTRIALES PROTEGIDAS CON CUOTA COMPENSATORIA DE LA CADENA HTC	50
GRÁFICO 10. PRODUCCIÓN MANUFACTURERA TOTAL Y DE LAS RAMAS PROTEGIDAS POR CUOTAS COMPENSATORIAS, DE 2007 A 2012. (MILLONES DE DÓLARES)	53
GRÁFICO 11. PRODUCCIÓN DE LA CADENA HTC DE LAS RAMAS PROTEGIDAS CON CUOTA COMPENSATORIA DE 2007 A 2012 (MILES DE PESOS)	53
GRÁFICO 12. PARTICIPACIÓN DE LOS COMPONENTES DE LA CADENA HTC EN SU PRODUCCIÓN, DE 2007 A 2012 (PORCENTAJE)	54
GRÁFICO 13. POBLACIÓN OCUPADA INDUSTRIAS SELECCIONADAS PROTEGIDAS, DE MÉXICO DE 2007.1 A 2013.2 (NÚMERO DE PERSONAS).....	62
GRÁFICO 16. REMUNERACIONES DE LA INDUSTRIA PROTEGIDA DE MÉXICO DE 2007.1 A 2013.2 (MILES DE PESOS)	63
GRÁFICO 17. REMUNERACIONES DE LA INDUSTRIA PROTEGIDA, DE MÉXICO DE 2007.1 A 2013.2 (MILES DE PESOS)	64
GRÁFICO 18. INGRESOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (EJE IZQUIERDA) Y DE LA INDUSTRIA PROTEGIDA (EJE DERECHA), DE MÉXICO DE 2007.1 A 2013.2 (MILES DE PESOS).....	65
GRÁFICO 19. INGRESOS DE LAS INDUSTRIAS PROTEGIDAS, DE MÉXICO DE 2007.1 A 2013.2 (MILES DE PESOS) .	65
GRÁFICO 20. VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (EJE IZQUIERDA) Y LA INDUSTRIA PROTEGIDA (EJE DERECHA), DE MÉXICO DE 2007.1 A 2013.2 (MILES DE PESOS).....	66
GRÁFICO 21. IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA PROTEGIDA PROVENIENTE DE CHINA DE 2007 A 2012 (DÓLARES).....	67

INTRODUCCIÓN GENERAL

La participación de la República Popular China en la economía mundial se dio a partir de un largo proceso que comenzó con la implementación de reformas estructurales durante los años setenta, lo cual ahora se ve directamente reflejado en el crecimiento económico que ha experimentado la nación asiática que se debe en gran parte al papel que ha jugado su comercio exterior.

La entrada de la República Popular China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en el año de 2001 ha representado para México un reto en cuanto a su transformación industrial debido a la competencia que generan los productos provenientes del país asiático tanto en el mercado externo como interno. El comercio entre México y la República Popular China a partir de su adhesión al organismo multilateral se ha incrementado notablemente: las importaciones se han multiplicado 14 veces hasta 2013¹, mientras que las exportaciones alrededor de 21 veces. Aunque, hay que señalar que la existencia del déficit comercial que experimenta México con China data de décadas más atrás, sin embargo, a partir de 2001 se ha incrementado exponencialmente.

Debido a esta gran penetración de importaciones se impusieron medidas de política comercial durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988 – 1994), que buscaban proteger sectores claves para el crecimiento de la industria mexicana. Sin embargo, con la inminente entrada de China a la OMC estas medidas tendrían que ser negociadas entre los dos países para que México aceptara su ingreso al organismo multilateral. El resultado de esta negociación está en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China, la llamada *Cláusula de Paz*, donde uno de los resultados a destacar fue la permanencia de cuotas compensatorias para 1,300 fracciones arancelarias.

Sin embargo, no fue hasta el 11 de diciembre de 2007 que se iniciaron las revisiones de las cuotas en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) y el 1º de junio de 2008 se firmó el Acuerdo Comercial de Transición en materia de Cuotas, donde se

¹ Hasta noviembre de 2013 (BANXICO, 2014).

estableció un periodo de transición que permitiría a la industria mexicana adaptarse a las nuevas medidas durante cuatro años, es decir, hasta el 11 de diciembre de 2011.

La mayoría de los productos protegidos con esta medida se concentran en tres sectores de la manufactura mexicana: en el sector aparatos y maquinaria (78 fracciones), en prendas de vestir (415 fracciones) y en textiles (410 fracciones).

Al revisar el estado del arte se encuentra que la mayoría de investigaciones coinciden en señalar que la protección planteada por el gobierno fue insuficiente y ha creado distorsiones en el mercado interno (Dussel Peters, 2007/a; Oropeza, 2007; Monitor de Manufactura 6, 2007; Ruíz, 2007; Zaga, 2007; Grijalva, 2010, Morales, 2010; Martínez, 2010). La mayoría de estos trabajos sugieren una nueva etapa en la relación económica entre México y la República Popular China, en especial en el ámbito comercial, sin embargo, no se encuentra un estudio que aborde el tema de los efectos ocasionados a partir de la protección comercial en la industria mexicana.

El objetivo central de este trabajo es analizar cuáles fueron los efectos de la protección comercial en los diferentes sectores industriales involucrados en las variables de producción y empleo de 2007 a 2013.

La hipótesis central es que a pesar de las medidas de política comercial aplicadas a las fracciones arancelarias descritas en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC en 2008 las importaciones desde China no dejaron de realizarse, ni durante ni después del periodo de protección, por lo tanto existe un efecto sobre las diferentes ramas de la manufactura, en particular la cadena Hilo – Textil – Confección (HTC), que al ser particularmente intensiva en mano de obra muestra un efecto negativo en el empleo, sin embargo, en cuanto a la producción aumentará a pesar de la protección arancelaria y también después de la misma, debido a que en primer lugar los bienes importados provenientes de China para la cadena HTC se caracterizan por ser bienes de uso intermedio, y en segundo lugar porque en condiciones de libre comercio desde el punto de vista neoclásico debe aumentar la producción global de la cadena.

1. Aproximaciones teóricas

Los primeros planteamientos de teoría económica sobre el tema del impacto de las barreras al comercio dentro de las teorías del comercio internacional, tienen como punto de partida no sólo décadas sino siglos atrás.

Para algunos autores las barreras comerciales distorsionan el orden natural de la economía y merma el comportamiento de diferentes variables, como la producción y el empleo. Para otros, este tipo de medida de política económica es necesaria para poder mitigar las brechas tecnológicas que existen entre un grupo de países con un superior nivel de producción de bienes de alto valor agregado y otro segmento quienes se caracterizan por enfocarse en la realización de productos intensivos en mano de obra como el ensamblaje de partes.

Existen dos tipos de barreras al comercio: las arancelarias y las no arancelarias. Las primeras son una serie de gravámenes que se adhieren al valor factura de la mercancía que se importa o se exporta, se dividen en aranceles específicos y *ad valorem*, también se incluye en este grupo todos los subsidios que los gobiernos realizan a industrias específicas. Las segundas han prevalecido en los últimos tiempos, debido a que la liberalización comercial ha reducido las tasas arancelarias de los productos y los gobiernos crean nuevos esquemas de protección como lo son: las cuotas de importación, restricciones voluntarias a las exportaciones, requerimientos de contenido regional, entre otros.

Las cuotas compensatorias son estrictamente un arancel *ad valorem* a la importación, y el gobierno mexicano las define de la siguiente manera:

Las cuotas compensatorias son aranceles que se aplican a las mercancías importadas en condiciones de discriminación de precios o de subvención en su país de origen, conforme a lo establecido en la Ley de Comercio Exterior. Se establecen cuando es necesario impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional, así como para contrarrestar los beneficios de subsidios a los productores o exportadores del país exportador. Las cuotas serán equivalentes, en el caso de discriminación de precios, a la diferencia entre el valor normal y

el precio de exportación; y en el caso de subvenciones, al monto del beneficio y podrán tener el carácter de provisionales o definitivas. (SE, 2013)

Por lo anterior, el objetivo central de este capítulo es proporcionar un marco teórico conceptual sobre las cuotas compensatorias, para así analizar posteriormente sus implicaciones tanto en la producción como en el empleo.

Para ello se inicia con una revisión teórica sobre las implicaciones de la imposición de un arancel por parte de dos autores de la escuela clásica: Adam Smith y David Ricardo, ya que ellos realizan un análisis desde el punto de vista del libre comercio, al dejar en claro que las barreras al mismo generarían distorsiones en el mercado al tener su mayor efecto en un proceso de especialización incorrecto y esto afectaría negativamente a la producción y al empleo.

En la segunda parte, se profundiza en los argumentos de la escuela neoclásica sobre la imposición de aranceles, al comenzar sobre los supuestos de la teoría neoclásica del comercio que son la base del modelo Heckscher – Ohlin – Samuelson, donde también las barreras del comercio causaran distorsiones, en este caso será sobre la dotación de los factores planteada en esta teoría. Después, desde el punto de vista del equilibrio parcial y general se analizan los costos sociales que tiene la imposición de estas barreras al comercio porque es importante señalar que las distorsiones generadas tienen efectos sobre los agentes económicos y de igual forma sobre el nivel de producción y de empleo.

En la tercera parte de este capítulo se muestran algunos debates sobre si la imposición de aranceles puede generar un cambio estructural en las economías para beneficiar a ciertas industrias, desde el punto de vista de la industria incipiente o infante, a pesar de los costos sociales que se señalan en la sección anterior. Se comienza con el análisis que se desarrolla dentro de la escuela estructuralista, quienes buscan un cambio en la estructura de las periferias a partir de la implementación de esta medida de carácter comercial para cerrar la brecha que se tiene con las economías centro. Después desde el punto de vista de las Nuevas Teorías del Comercio se analizan algunos debates sobre las implicaciones de una política comercial activa y cómo afecta al crecimiento económico, a la redistribución de los beneficios y a los cambios en el nivel de producción y del empleo de las industrias protegidas y en el nivel general de la economía.

En la última parte se abordaran algunas conclusiones preliminares sobre esta sección de la investigación.

1.1 Breves antecedentes

Dentro de la literatura económica existe un grupo de autores que analizan el tema de que la imposición de un arancel generaría distorsiones sobre los mercados y que inevitablemente afectaría de alguna manera a la producción y al empleo de las diferentes economías.

En primer lugar, Adam Smith (1776) señalaba que los patrones de comercio se derivaban de la división internacional del trabajo, debido a que ésta aumentaba la producción de bienes y generaba ventajas absolutas sobre los demás países en un grupo de productos. Entonces un país exportaría el bien donde tuviera ventaja en los costos de producción e importaría los bienes en los cuales no la tenga.²

Por lo tanto, la riqueza provenía del aumento de la producción global que generaba un excedente para la exportación. Sin embargo, todo el mecanismo no se podría realizar sin tomar en cuenta la importancia de no tener barreras al comercio, aranceles o de forma cuantitativa.³ No obstante, Smith señala que existían dos grandes fuentes de riqueza para los estados: la restricción a las importaciones y el fomento a las exportaciones (Smith, 1776: 397) y analiza los efectos que estas barreras tienen sobre la producción y el empleo.

Sobre las restricciones menciona que buscaban la creación de monopolios nacionales debido a que aumenta el precio del producto extranjero para mitigar la competencia y esto tiende a incrementar también los salarios para que los productos sean comprados (Smith,

² “Desde el momento que una nación posee tales ventajas y otra carece de ellas, siempre será más ventajoso para ésta comprar en aquella que producir por su cuenta.” (Smith, 1776: 404).

³ No obstante hay es importante señalar que hay dos casos donde acepta un cierto grado de protección comercial: “El primero, cuando cierto ramo de la industria es necesario para la defensa del territorio. [...] El segundo caso en que será por lo general conveniente establecer algún gravamen sobre los efectos extranjeros, para fomentar la industria nacional, se presenta cuando en el interior del Reino existe algún impuesto sobre los productos indígenas. [...] Ello no significa crear monopolio alguno en la venta de los géneros producto de la industria nacional, ni orientar hacia otro destino el capital y el trabajo del países, en proporción mayor de la que se desplazaría en condiciones normales.” (Smith, 1776: 408, 411)

1776: 769), sin embargo, señala que aunque el nivel de producción se incrementara debido a la protección existía una limitante muy importante, el nivel de capital.⁴

Entonces para Smith, los monopolios generados por la protección si llegan a desplazar una mayor proporción de capital y trabajo hacia la industria protegida, pero no es evidente que éste llevé a impulsar positivamente a toda la economía y crear ventajas de largo plazo. (Smith, 1776: 399)

Por su parte, David Ricardo (1815) profundizó y señaló que la ventaja absoluta no era siempre la que dictaba los patrones de comercio, en cambio, éste se podía llevar a cabo a partir de la diferencia en los costos de producción, medidos en el tiempo de trabajo necesario, a esto se le llama la ley de la ventaja comparativa.

Con un modelo de dos países y dos productos demostró que aunque uno de ellos tenga la ventaja absoluta sobre los dos bienes, el comercio puede realizarse y pueden surgir ganancias a partir de los costos comparativos de producción. Al igual que Smith, deja en claro que en un sistema de libre comercio cada país invertiría su capital y su trabajo en empleos que fueran más benéficos para ambos países, esto llevaría a una generalidad de bienestar universal. (Ricardo, 1817: 102)

Para Ricardo las barreras arancelarias tenían efectos muy claros sobre la producción, el empleo y el capital, debido a que alteraban el comercio natural del trueque, lo cual llevaría a la necesidad de exportar o importar dinero para acomodar los precios al curso natural del comercio, al afectar no sólo a los países involucrados sino que también perturba al sistema comercial de manera general. (Ricardo, 1817: 108)

Como un efecto sobre la producción Ricardo analiza que aunque la barrera comercial tiene como principal propósito aumentar el precio del bien importado para evitar la competencia con el producto nacional, de alguna manera obliga a que se emplee el capital en sectores no tan productivos y como consecuencia se obtiene una disminución de la producción global. (Ricardo, 1817: 236)

⁴ “No hay regulación comercial que sea capaz de aumentar la actividad económica de cualquier sociedad más allá de lo que su capital pueda mantener” (Smith, 1776: 400)

Como un argumento para evitar las barreras arancelarias menciona que la obtención de productos importados con un precio menor aunque no incrementaría los salarios si podría fomentar el ahorro o adquirir otros bienes con el diferencial del producto nacional y el producto extranjero, debido a que al existir al libre cambio se compraría la misma cantidad de bienes pero a un menor costo, esto eleva la tasa de ganancia.

En general, los dos autores coinciden en que el libre comercio es la mejor alternativa para las economías y que pueden generar las relaciones suficientes para que los consumidores puedan adquirir las mismas cantidades de bienes a un menor precio y así elevar su grado de bienestar, debido a que las barreras arancelarias aunque buscan aumentar la producción y conservar el empleo en ciertos sectores o productos, en un nivel general tiene consecuencias contrarias. Más adelante surgirían, en otros contextos, explicaciones más actuales sobre como las barreras arancelarias afectan a la producción y al empleo.

1.2 Teoría Neoclásica

Por su parte en la teoría neoclásica se toma como referencia que todos los procesos tienen una diferente tecnología⁵ y que la proporción es lo que genera los costos comparativos de la producción para ser utilizados como patrones de comercio. Es decir, hay diferencias en la cantidad o dotación de factores entre países,⁶ y que también habrá procesos que serán intensivos en trabajo y los que serán en capital, a esto se le llama la intensidad de factores.⁷

La teoría se basa en tres supuestos:

1. Las funciones de producción para los bienes X e Y muestran rendimientos constantes a escala, estas funciones son las mismas, sólo difieren en el uso relativo entre el capital y de trabajo.

⁵ Tecnología se refiere a la combinación entre los factores de la producción para crear un bien, en este caso: capital y trabajo.

⁶ En términos físicos, se define a la dotación de factores específicamente en términos de los ratios entre el stock de capital y la fuerza de trabajo en los dos países. Si el capital-trabajo ratio in el país H es mayor que en el país F, se puede decir que el país H es relativamente abundante en capital mientras que el país F es relativamente abundante en trabajo (Markusen *et al.*, 1995):

$$(K/L)_h > (K/L)_f \quad (1)$$

⁷ Un bien Y es relativamente intensivo en capital y un bien X es relativamente intensivo en trabajo si el ratio capital-trabajo usado en la producción es mayor en el primer sector:

$$(K/L)_y > (K/L)_x \quad (2)$$

2. los dos factores son fijos, son homogéneos y existe perfecta movilidad entre industrias pero no entre países.
3. No hay distorsiones de mercado, es decir, existe competencia perfecta, ni sindicatos de trabajo, ni costos de transporte o impuestos que influyan en la producción o las decisiones de consumo, es decir, no hay barreras al comercio.

Estos supuestos implican que los factores estén plenamente en utilización (Markusen, 1995), sin embargo, cuando se abre al comercio se tienen que añadir otros dos supuestos:

4. Las preferencias entre ambos países son tomadas como idénticas y homogéneas.
5. Los países difieren en las dotaciones de factores utilizados.

Las ganancias derivadas del comercio, para la teoría neoclásica, se daban por medio de la diferencia entre los precios relativos del mercado doméstico y los precios relativos del mercado internacional, esto permitía que el productor aprovechará la ventaja comparativa que tenía en la producción de un bien especializándose en él, de esa manera se generaría el excedente para la exportación; mientras que los consumidores se verían beneficiados al alcanzar una curva de utilidad por encima de la frontera de posibilidades de producción.

Con base en los supuestos establecidos por la teoría, es decir, sin costos de transacción, sin costos de transporte y lo más relevante: sin barreras arancelarias y no arancelarias, es como se llevaría a cabo la obtención de los beneficios derivados del comercio. Por lo tanto, la aplicación de un arancel tiene sus implicaciones o sus costos, el cambio en los precios relativos del mercado doméstico no permitirá una correcta especialización, es decir, se tendería a la especialización de un bien en el cual no se tiene la ventaja comparativa, como ya lo habían señalado Smith y Ricardo anteriormente, debido a que los precios internos han cambiado y se distorsiona la relación con respecto a los precios internacionales. Lo anterior tiene como consecuencia el movimiento del factor trabajo hacia este tipo de industrias poco ventajosas y el aumento de su producción.

Entonces, el país que impone un arancel termina por tener un menor grado de especialización, al enviar una señal errónea a los productores por medio del alza del precio, lo cual los lleva a producir un bien en el que no se tiene ventaja comparativa, así que en ese contexto el país sacrificará parte de la ganancia derivada del comercio.

1.2.1 Modelo Heckscher – Ohlin

En los últimos dos supuestos de la teoría neoclásica se basa el teorema formulado por los economistas suecos Eli Heckscher y su estudiante Bertil Ohlin,⁸ donde la diferencia entre las dotaciones de factores de los países conlleva a la discrepancia entre los precios relativos de los factores.

Con un modelo de dos países, dos productos y dos factores, establecen que: Un país exportará el bien que usa el factor intensivamente y es más abundante e importará el bien que utiliza el factor más escaso y menos intensivo.

Una extensión de este modelo es dada por la aportación Paul Samuelson, en el teorema de igualación de los precios de los factores, que menciona que no obstante el supuesto de no movilidad internacional de los factores existe una igualación en el precio de los mismos, y esta igualdad no sólo se da en los precios relativos de los factores sino que también en los precios absolutos (Gandolfo, 1998). El comercio de mercancías finales sustituye el movimiento de factores entre países, supuesto ya establecido, al llevar el aumento en el precio del factor abundante y a una baja en el precio en el factor escaso entre los países participantes hasta que los precios relativos de los factores sean iguales. (Appleyard, 2003)

Sin embargo, al tomar en cuenta el modelo Heckscher – Ohlin – Samuelson (H-O-S) ante la imposición de un arancel su mayor efecto es que no se puede llevar a cabo la igualación de precios relativos de los factores planteada por el modelo, aunque la tendencia a igualarse exista (Appleyard, 2003). También se debe señalar que la distribución del ingreso entre los factores de la producción se ve afectada con el arancel, al determinar que el factor escaso gana y que el factor abundante pierde en esta nueva redistribución. (Appleyard, 2003)

Es en 1953 cuando en la investigación realizada por Wassily Leontief da evidencia empírica sobre como la imposición de una barrera arancelaria determina un efecto directo en la producción y en el empleo. El autor determina por medio del uso de la matriz insumo producto de Estados Unidos que su esquema de importaciones era intensivo en capital, situación que no se esperaba. Lo anterior ocasionó una gran preocupación entre los

⁸ Donde Ohlin (1933) toma el trabajo realizado por Heckscher (1919) para formular el teorema Heckscher-Ohlin.

economistas que comenzaron a buscar las causas a lo que llamaron la “*Paradoja de Leontief*”, una de ellas fue la imposición de barreras arancelarias por el país norteamericano que protegían la producción de bienes intensivos en trabajo desde 1947, este alto nivel de protección explicaría el bajo monto de las importaciones intensivas en ese factor.⁹ (Grimwade, 1989; Appleyard, 2003; Gandolfo, 1998)

Entre otras evidencias, mediante un análisis basado en la teoría neoclásica a partir del teorema Stolper – Samuelson,¹⁰ Bhagwati (1997) estudia cómo la imposición de un arancel puede afectar a los salarios reales. Esto lo lleva a cabo al comparar las proposiciones realizadas por Lancaster, Heckscher – Ohlin y W. Leontief, donde existen dos casos en los cuales la imposición de un arancel tendría un efecto positivo en el salario real del factor escaso: 1) si el arancel es de carácter prohibitivo, es decir, que no permite la importación del bien que se protege, y; 2) Cuando la elasticidad de la demanda extranjera es mayor que la propensión marginal de consumir bienes exportables ($\eta_x > c$).

El anterior grupo de autores coinciden en que el libre comercio sería el mejor asignador de los recursos y que elevaría la producción mundial debido a la especialización generada por la división internacional del trabajo. Por lo tanto, la aplicación de un arancel, distorsiona el mercado por el lado de los precios internos y esto causa pérdidas en el bienestar en la economía, y como principal argumento se obtiene que la ventaja comparativa no se cumpla de manera satisfactoria al incentivar la producción por medio del alza de los precios internos del bien protegido y el factor trabajo se traslada a industrias poco competitivas. Lo anterior tiene como consecuencia la generación, por un lado, de costos y, por el otro, de beneficios sociales derivados de la imposición de barreras arancelarias.

1.2.2 Costos y beneficios sociales de la imposición de un arancel

Desde el punto de vista del análisis del equilibrio parcial, que se centra solamente en la industria protegida, se pueden observar cinco efectos de un arancel, que sería el mismo de

⁹ Para encontrar los siete puntos que intentaron dar explicación a la paradoja de Leontief se puede consultar en Grimwade (1989: 12-13).

¹⁰ Se define el Teorema Stolper – Samuelson de la siguiente forma: con pleno empleo, antes del comercio y después de éste, el aumento en el precio del factor abundante y la reducción en el precio del factor escaso debido al comercio implican que los propietarios del factor abundante aumentarán sus ingresos reales y los propietarios del factor escaso disminuirán sus ingresos reales.

una cuota compensatoria: (Markusen et al., 1995; Gandolfo, 1998; Appleyard, 2003; Chacholiades, 1992; Dunn y Mutti. 2004)

1. El efecto consumo. La imposición de un arancel contrae el consumo doméstico por el incremento en el precio.
2. El efecto producción. Al incrementarse el precio se crea un incentivo para que los productores aumenten la producción.
3. El efecto comercio. Al aumentar el precio del bien importado se da un efecto de contracción de las importaciones de ese bien.
4. El Efecto ingreso. La recaudación fiscal del arancel que se da en las diferentes aduanas representan un aumento en el ingreso del gobierno.
5. El efecto redistribución. El arancel redistribuye el ingreso de los consumidores hacia los productores, es decir los primeros tendrán una pérdida lo cual puede generar costos sociales.

Sin embargo, la imposición de un arancel por lo general permea no solamente en una industria específica sino que suele afectar a otros sectores y agentes económicos. Para ello se debe tomar en cuenta un análisis desde el punto de vista del equilibrio general, para el caso de un país pequeño¹¹: (Markusen *et al.*, 1995; Gandolfo, 1998; Appleyard, 2003; Chacholiades, 1992; Dunn y Mutti. 2004)

1. El efecto sobre la producción doméstica. Al incrementar el precio relativo del bien protegido hace que los precios relativos de otros bienes que producen domésticamente sean menores, esto hace un cambio en la curva de frontera de posibilidades de producción, traduciéndose a un desplazamiento de recursos de las industrias sin protección hacia la protegida.
2. El efecto sobre el valor de la producción y el bienestar. Al cambiar los precios relativos de los bienes se crean deficiencias, esto se puede explicar al tomar la curva de frontera de posibilidades que en un primer momento los precios relativos están en tangencia con la curva, sin embargo, con la imposición de del arancel, ante la nueva pendiente de precios relativos no ocurre la tangencia, lo cual da como

¹¹ Son tomadores de precios.

resultado un menor ingreso real. Esto trae consigo irremediablemente una caída en el bienestar del país que lleva a cabo la imposición del arancel.

3. El efecto sobre el consumo doméstico. Ante el cambio relativo de los precios lleva consigo una caída en el consumo doméstico, derivado de la imposición del arancel.
4. El ingreso arancelario. Al ser un impuesto, el arancel crea ingresos para el gobierno, y éste los redistribuye a los consumidores privados.
5. El efecto sobre el volumen del comercio. Cuando el gobierno redistribuye el ingreso arancelario a los consumidores privados, el arancel contrae el volumen de comercio (para el caso de un país pequeño) al suceder lo que se llama un efecto sustitución y un efecto ingreso.
6. El efecto sobre la distribución del ingreso. Debido al efecto sobre la producción doméstica el arancel origina una drástica reorganización de la estructura de la producción, al cambiar así los métodos óptimos de producción, las proporciones óptimas de los factores y las productividades marginales de las industrias.

Para un país grande¹²:

7. El efecto de los términos de intercambio. Para este caso la imposición de un arancel en un país grande tiene como efecto mejor los términos de intercambio de ese país, porque así puede explotar su poder de monopolio ante los mercados mundiales.
8. El efecto sobre el comercio internacional. La protección genera un decremento de las importaciones y también de las exportaciones en el país que impone la medida, debido a que los recursos que se llevaban a cabo para los sectores exportadores ahora bien serán enfocados a la producción de sustitución de importaciones. También afecta al mercado internacional al bajar la oferta del bien que se protege, por lo tanto se genera una menor disposición del comercio.
9. Las represalias arancelarias. Es probable que ante la imposición de una medida de protección tenga como consecuencia que los demás países también se protejan de las exportaciones del país que llevo a cabo la medida.
10. El efecto sobre las importaciones totales. El aumento de la producción de los productos que compiten con las importaciones requiere insumos intermedios

¹² Cuando un país impone una política comercial como un arancel crea distorsiones en el mercado mundial.

importados, entonces aunque la protección reduce las importaciones de los productos objetivos, al aumentar la producción doméstica requiere una mayor importación de los productos intermedios requeridos.

Así pues los beneficios de los aranceles están enfocados a las industrias protegidas por esta medida de política, derivado del incremento de la producción por el alza del precio doméstico. No obstante, los costos económicos y sociales parecen ser mayores que el beneficio de los productores, ya que por un lado, los consumidores se ven impactados negativamente por el aumento del precio del bien importado, ahora tendrá que consumir bienes dentro de su país que en el mercado mundial se encuentra a un menor precio, y por otro, desde el punto de vista del equilibrio general, un arancel no sólo afecta al sector protegido sino que también tiene repercusiones en toda la economía del país proteccionista, al destacar el efecto negativo sobre el comercio en general, no sólo las importaciones, que tiene el traslado de recursos de industrias exportadoras competitivas hacia la industria protegida. Y también hay que señalar el efecto de la aplicación de un arancel a bienes intermedios y al no lograr una eficiente sustitución de importaciones, el aumento de la producción de esos bienes tendrá como consecuencia un aumento gradual de las compras de bienes extranjeros sin límite.

Cuadro 1. Costos sociales de la imposición de un arancel dese el punto de vista del equilibrio parcial

Variable	Efecto
Consumo	↓
Producción	↑
Comercio	↓
Ingreso del Gobierno	↑
Bienestar del consumidor	↓
Bienestar del productor	↑

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, las grandes diferencias entre la dotación de factores y la productividad entre los países han creado una brecha entre dos grupos, los países desarrollados y los que están en vías en desarrollo, además, de todas las implicaciones que tiene la imposición de un arancel en los diferentes agentes y variables económicas.

Ante esta situación se puede identificar a un grupo de autores que se han abocado a estudiar si una medida de política comercial ayuda a mejorar la situación de las industrias protegidas y de cerrar las brechas generadas por la desigualdad tecnológica existente.

1.3 Debates y discusiones sobre los efectos por la imposición de un arancel

Hay diferentes corrientes teóricas que han profundizado sobre los efectos que tiene la aplicación de este tipo de medidas comerciales en las diferentes economías, por un lado, las que enfatizan las distorsiones que se generan en el mercado por la protección comercial, y por otro, la necesidad de impulsar este tipo de medidas para cambiar las relaciones estructurales que existen en el mercado mundial y así poder obtener una ganancia a partir de los tipos de mercado no competitivos.

En primer lugar, como una crítica a la teoría neoclásica surge el estructuralismo, que desde un punto de vista latinoamericano enfatiza la importancia de las diferencias estructurales de cada economía para la toma de decisiones de política económica, en este caso la política comercial será un pilar fundamental para intentar cambiar estos problemas sectoriales y estructurales de los países latinoamericanos ante las naciones con mayor desarrollo económico.

La corriente estructuralista surge a partir del análisis del deterioro de los términos de intercambio en los años cincuenta con los trabajos de Hans Singer y Raúl Prebisch. En el trabajo de Prebisch (1959) deja en claro que la industrialización es un proceso de cambio que va acompañado de un incremento del ingreso per cápita, en respuesta a las diferencias en la elasticidad ingreso de la demanda y las tasas de incremento de la productividad, donde el empleo, por medio de la población activa, tiende a cambiar de trabajos con elasticidad ingreso de la demanda bajos a la industria y otras actividades a elasticidad ingreso altos.

A esta diferencia entre elasticidades las agrupa en centros y periferias, donde las primeras se refiere a los países desarrollados que al estar industrializados sus exportaciones se componen de bienes manufacturados, mientras que los segundos da referencia a las

economías en vías de desarrollo, como las latinoamericanas, que exportan productos primarios.¹³

Una política comercial activa por medio de la sustitución de importaciones¹⁴ es una solución planteada por Prebisch, debido a que es la única manera para corregir los efectos sobre el crecimiento de la periferia de las disparidades en las elasticidades del comercio extranjero (Prebisch, 1959).¹⁵ Lo anterior tiene un efecto directo sobre los términos de intercambio, debido a que en un primer momento al ser mayor la elasticidad de los productos industrializados los términos tendería a deteriorarse. Por lo tanto, el empleo tendería a desplazarse como una causa del cambio en los términos de intercambio hacia actividades de trabajos con elasticidad ingreso de la demanda bajos a la industria y otras actividades a elasticidad ingresos altos derivados de la barrera arancelaria.

Además la aplicación de la barrera arancelaria causa una reducción de la demanda del bien extranjero, por lo tanto, el precio de ese bien disminuye y la razón de precios¹⁶ aumentará y así también el bienestar del país doméstico. No obstante, subraya el hecho de que la protección generalmente se da en los dos polos, en la periferia y en el centro, en el primero hasta un cierto punto se utiliza para corregir los efectos de la disparidad de las elasticidades ingreso ya mencionadas, mientras que en la segunda al proteger los bienes primarios solamente acentúa las diferencias que existen, es decir, deteriora aún más los términos de intercambio (Prebisch, 1959). Sin embargo, también surgen más cuestionamientos sobre cuál es el nivel del arancel necesario para que los términos de intercambio no se deterioren y que incluso mejoren. (Appleyard, 2003)

¹³ “Está bien establecido el hecho de que la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones de los productos primarios de América Latina por los centros es generalmente más bajo que la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones latinoamericanas de productos industriales desde los centros” (Prebisch, 1959: 252).

¹⁴ La cual Prebisch la define como: como un aumento en la proporción de bienes que se suministra de fuentes internas y no necesariamente como una reducción en la proporción de las importaciones con los ingresos totales (Prebisch, 1959: 253).

¹⁵ También cabe señalar que la industrialización de la sustitución de importaciones se hizo común en las naciones de la OCDE contemporáneas desde el siglo XIX, como Francia, Alemania y otros países de Europa Occidental, y Estados Unidos (Dussel Peters, 1997).

¹⁶ La razón de precios es P_X/P_M , donde P_X son el precio de las exportaciones y P_M son el precio de las importaciones.

Sin embargo, la estrategia de la sustitución de importaciones planteada por la corriente estructuralista si logra elevar los ingresos de los empresarios de las industrias protegidas, su nivel de producción y los ingresos del gobierno. Lo anterior, genera una cantidad considerable de ahorro, no obstante, no se puede saber si realmente los ahorros generados durante el proceso se van a utilizar para una inversión productiva o para consumo de bienes de lujo (Bhagwati, 1997). Tampoco en esta teoría se encontraron modelos dinámicos y además dejaron de lado el problema de no endogenizar los procesos industriales para tener un mayor impacto sobre la producción y la generación de mano de obra con mayor calificación y así crear un verdadero cambio estructural en los países de la periferia.

Sin embargo, a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial cuando el esquema internacional sufre grandes cambios y se comienzan a adoptar políticas comerciales de apertura al surgir un organismo multilateral que está a favor del libre comercio, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT¹⁷), que fue creado en 1947,¹⁸ donde se introduce el concepto de la Nación Más Favorecida en el artículo 1º de este acuerdo.¹⁹ No obstante, surgen otros tipos de protección que no necesariamente se aplican por medio de una política comercial activa, sino que aparecen esquemas que van enfocados a la política industrial como lo son las barreras no arancelarias, *v. gr.* los subsidios a la exportación, restricciones voluntarias a las exportaciones, subsidios a la producción, ayudada condicionada, compras del gobierno, formalidades en la declaración de productos, regulaciones técnicas, de salud u otras, ajustes de impuestos, embargos, el comercio del Estado, etc.²⁰

Ante los nuevos paradigmas de la estructura económica mundial surge una nueva explicación sobre el por qué surge el comercio y de cuáles serían los efectos de la imposición de barreras arancelarias. Así surgen un conjunto de teorías que forman parte de las Nuevas Teorías del Comercio, donde cada una indaga una parte de la realidad, por

¹⁷ Por sus siglas en inglés.

¹⁸ En el contexto del fin de la segunda guerra mundial se crearon instituciones para reactivar la economía mundial entre ellas el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, a partir de las reuniones de llamado Bretton Woods en 1944.

¹⁹ De igual trato para todos los demás. En virtud del Acuerdo los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial, se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros del Acuerdo.

²⁰ La listas con la explicación de cada una de estas medidas no arancelarias se pueden consultar en Gandolfo (1998: 173 – 175) y en Appleyard (2003: 240 – 244).

ejemplo unas se apoyaran la apertura comercial y otras en políticas comerciales estratégicas. Sin embargo, tienen algunos rasgos comunes en sus supuestos, como lo son:

1. Competencia imperfecta.
2. Los rendimientos crecientes a escala.
3. Los productos diferenciados.²¹

El primer y tercer supuesto implica que hay estructuras de mercado de forma monopólica u oligopólica, debido que en la realidad económica hay una tendencia que por medio de la organización industrial los mercados se comporten de esa manera. El segundo, rompe con los rendimientos constantes que postulaba la teoría neoclásica, que ahora bien permite que surjan economías de escala y que existan mayores beneficios del comercio debido a que los costos disminuyen al aumentar la producción y la creación de comercio intraindustrial.²² Al existir una estructura económica más compleja la teoría ortodoxa ya no puede explicarla con tanta facilidad, sin embargo, será la base para las nuevas teorías.

Dentro de las nuevas teorías del comercio se pueden determinar dos grandes precursores: Paul Krugman y Elhanan Helpman, quienes hicieron la distinción de un tipo de mercado imperfecto y de rendimientos crecientes en las economías. En general, no hay un consenso entre los precursores de esta teoría sobre una postura a favor del libre comercio o no, debido a que estos modelos están sumamente influenciados por la organización industrial que se dio durante los años setenta con la presencia de los oligopolios (Krugman, 1991). Sin embargo, hay que señalar que en estas teorías se enfatiza la existencia de sectores estratégicos en la economía y que debido a la generación de economías de escala se da las ganancias derivadas del comercio.²³ (Krugman, 1991)

La existencia de sectores más valiosos dentro de una economía será lo que da a lugar la protección de la misma. Como sector estratégico Krugman lo define como: *“aquél donde hay una ‘renta’ considerable, es decir donde es excepcionalmente elevado el rendimiento*

²¹ En este supuesto hay que diferenciar entre dos tipos de productos: a) Verticalmente diferenciados, se refiere a los productos que difieren solamente en la calidad, y; b) Horizontalmente diferenciados, se refiere a los productos de la misma calidad que difieren en sus características.

²² El comercio intraindustrial se define como la exportación y la importación simultanea de productos que pertenecen a la misma industria (Gandolfo, 1998; Grimwade, 1989)

²³ No se pretende ignorar las diferentes teorías que están dentro de esta nueva corriente de pensamiento, solo que para los objetivos de esta investigación se tomó la decisión de sólo mostrar las que tuvieran relación con la política comercial estratégica.

de la mano de obra o del capital” (Krugman, 1991: 23). La idea de la existencia de estos sectores implica otros problemas para su estudio debido a que no es sencillo diferenciar a los sectores estratégicos de una economía, porque se necesita de un análisis cauteloso y detallado para lograr identificarlos. Además, saber qué tipo de políticas se pueden aplicar para que generen una gran cantidad de beneficios y derramas positivas en la economía, que puede ser por medio de una política comercial estratégica.

Entre los autores que retoman la idea de una política comercial estratégica y sus efectos están Brander (1991) y Grossman (1991). El primero, a partir de una estructura de mercado oligopólica, desde el punto de vista del argumento de la industria naciente, valida la aplicación de un arancel para poder extraer la renta para llevar a cabo una traslación de beneficios de la empresa extranjera a la nacional. Sin embargo, al introducir cómo los gobiernos intentan proteger los mercados domésticos por medio de la protección hace un análisis con la aplicación de la teoría de juegos, donde un juego cooperativo liberal podría llevar a dos países a mejores resultados que uno no cooperativo. No obstante, Brander concluye que no hay un método generalizado sobre lo que una nación debe hacer para llevar a cabo una política comercial estratégica, al apoyarse en la idea de que la protección debe ser dirigida a industria que en el largo plazo sean competitivas frente al mercado internacional²⁴ y así pueda aumentar su nivel de producción y generar más puestos de trabajo. El segundo, hace una comparación entre la promoción de las exportaciones a la protección por medio de cuotas o aranceles, argumenta que los subsidios para la exportación generalmente aumentan los beneficios en términos del bienestar entre los consumidores, además de que también incrementa la cantidad del comercio, y por otro lado, las políticas proteccionistas tienen el efecto contrario, al encarecer los precios y limitar el comercio. Pero desde el punto de vista de la concentración industrial, los derechos antidumping puede ser una medida para contrarrestar el subsidio a las exportaciones extranjeras (Grossman, 1991). Por lo tanto, el uso de las represalias como una política comercial estratégica es un método de reacción, es natural que las diferentes naciones actúen para contrarrestar estas medidas, sin embargo, esto complica el problema debido a que los costos de la protección se agudizan ante este cambio de precios relativos en las

²⁴ Sin embargo, gran parte de esta teoría está concentrada en la política de la promoción de las exportaciones por medio de subsidios.

diferentes naciones y provoca una contracción del volumen del comercio mundial, lo cual termina por mermar la producción y el empleo en las diferentes naciones. También Grossman y Helpman (1994) muestran el papel que puede desempeñar una política comercial estratégica por medio de la innovación para generar crecimiento económico al señalar que: “[...] *la innovación mundial se acelera cuando un país que es un importador neto de artículos innovadores extiende un pequeño subsidio a sus exportadores de estos artículos y protege su mercado local con una pequeña tarifa de importación*”. (Grossman y Helpman, 1994: 280)

Otros debates se han centrado en la cuestión de que si hay una relación entre el crecimiento económico sostenido en beneficio de la producción o el empleo y la imposición de barreras arancelarias. Por ejemplo, para Helpman (2007) el nivel de protección por medio de aranceles no necesariamente está ligado al crecimiento económico, muestra que la política comercial no tiende a tener una relación muy significativa con el crecimiento, al afirmar que en algunos países una política comercial restrictiva puede acelerar el crecimiento de la renta per cápita; en otros, puede frenarlo. Además agrega que la forma en que la política comercial afecta al crecimiento de una economía depende de las características de esta, así como el tipo de productos que comercia en los mercados internacionales y la intensidad en capital humano de sus sectores que compiten con las importaciones.

Sin embargo, la liberalización comercial *per se* no resuelve los problemas más importantes de un país, *v gr.* el empleo (Rodrik, 2011). Aunque el consenso económico mundial desde la creación de la OMC dicta que los mercados deben abrirse para lograr un mayor crecimiento económico, esto no puede sostenerse por mucho tiempo, debido a que no se consigue el desarrollo que se necesita para poder mantener tasas de crecimiento elevadas y, lo que es más importante, lograr el desarrollo a nivel territorial y sectorial. Lo cual sugiere que el *modus operandi* de la OMC puede estar equivocado al sólo concentrarse en acceso recíproco del mercado en lugar de enfocarse en reglas comerciales favorables para el desarrollo económico. (Rodrik, 2011)

Al menos como lo señala Rodrik (2011) los estudios empíricos no revelan una relación sistemática entre el nivel promedio de restricciones arancelarias y no arancelarias de un país y su posterior tasa de crecimiento económico, las economías tienen estructuras

distintas y es por ello que cada nivel de protección tendrá resultados diferentes, y también dependerá de qué tipo se trate: estratégico u horizontal.

Por otro lado, la nueva teoría del crecimiento endógeno ha dado cierta explicación sobre los procesos que llevan al desarrollo económico al tomar en cuenta las imperfecciones del mercado al dejar en claro que el progreso técnico es resultado de la investigación y desarrollo (Dussel Peters, 1997). Además ante una política de liberalización comercial el crecimiento dependerá de las fuerzas de las ventajas comparativas explotadas por cada país, debido a que estas podrían empujar a actividades que generen crecimiento a largo plazo (Rodrik, 2011). Por lo tanto ante los enfoques de la organización industrial y las cadenas globales de producción la política comercial no está vinculada con procesos que endogenizan el sector industrial (Rodrik, 2011). Esta política entra en un segundo término, debido a que como se desarrolló durante este apartado la evidencia empírica no ha dado respuesta significativa entre el nivel de protección y el crecimiento económico y por ende del aparato industrial. Sin lugar a dudas el debate no debe centrarse en la decisión de una política comercial activa o de apertura, sino que debe existir un consenso entre los tres niveles: macro, meso y micro, para poder llegar a procesos endógenos que permitan el desarrollo de la industria a nivel sectorial y territorial.

Entre los debates sobre si las barreras arancelarias impactan en el empleo de las diferentes industrias, Krugman (2004) realiza un análisis de los efectos del comercio internacional, en especial el de las importaciones enfocándose al sector manufacturero, al tomar como referencia la industria manufacturera estadounidense en el periodo de 1970 a 1990, donde las importaciones crecieron de 11.4% a 38.2% de la participación en el PIB respectivamente (Krugman, 2004), mencionando lo siguiente:

El hecho de que las importaciones crecen mientras la industria se contrae no demuestra que la competencia internacional sea la responsable. Durante esos mismos veinte años, las exportaciones manufactureras también aumentaron. Muchas empresas manufactureras pueden haber despedido trabajadores debido a la competencia extranjera, pero otras han incorporado trabajadores

a la producción para los mercados de exportación de crecimiento. (Krugman, 2004: 40)

Sobre si el proteccionismo participa en esta ganancia o pérdida de puestos de trabajo lo explica dentro de lo que llama *errores comunes sobre el comercio internacional*, Krugman es muy preciso al mencionar que:

Algo en que los enemigos y lo amigos del libre comercio parecen estar de acuerdo es que el tema central es el empleo. [...] el nivel de empleo es una cuestión macroeconómica, que a corto plazo depende de la demanda agregada y a largo plazo de la tasa natural de desempleo, siendo las políticas microeconómicas, como la arancelaria, de efectos netos pequeños sobre el empleo. (Krugman, 2004: 97)

En otro estudio, Cline (1991) analiza los costos económicos y sociales que generas barreras arancelarias, al realizar un estudio en tres industrias de Estados Unidos: textiles, acero y automóviles. Observa que estos sectores han sido los más protegidos por el esquema de aranceles, sin embargo, también muestra que estos están en una desaceleración y estancamiento. Menciona que para que un gobierno decida proteger una industria debe tomar en cuenta lo siguiente:

- a) si la fuerza de trabajo del sector es numerosa;
- b) si los salarios son más bajos;
- c) si el crecimiento sectorial es bajo, y;
- d) si la tasa de crecimiento de las importaciones es elevada.

Mediante un modelo estadístico, tipo *logit*, muestra que sólo el número de trabajadores y el nivel de las importaciones son estadísticamente significativos para la toma de decisión de la protección por medio de un arancel, para el caso de los Estados Unidos. Sin embargo, hace énfasis que la protección de una industria resulta costosa para toda una economía al afectar la competitividad con el alza de los precios, y más aún cuando se trata de bienes

intermedios que utilizan otras industrias para realizar productos de exportación, como es el caso de la protección del acero y su impacto en el precio de los automóviles. Desde el punto de vista del equilibrio general calcula la transferencia de bienestar de los consumidores hacia los productores de los tres sectores protegidos y señala que estos agentes no pueden organizarse para repudiar estas pérdidas así que todo queda en manos de los hacedores de política económica, al esperar que realmente se protejan sectores que tengan oportunidad de que en un futuro se aprovechen de las nuevas ventajas comparativas creadas a partir de la protección.

Por lo tanto, la imposición de un arancel sí podría extraer la renta de los mercados oligopólicos y llevar esos recursos a las industrias protegidas para lograr un cambio estructural tanto en las relaciones de intercambio como en la productividad del sector protegido, sin embargo, no existe la seguridad de que estos sectores sean realmente los “estratégicos” para su protección y eleven su producción o generen los puestos de trabajos necesarios para lograr un desarrollo económico estable y de largo plazo. Si lo anterior no se cumpliera los costos económicos y sociales de la protección podrían ser muy altos. El costo de proteger la producción y el empleo de industrias que no son competitivas afecta a toda la economía en su conjunto, por ello los diferentes autores aquí analizados se remiten a que una situación de libre cambio es más benéfica para la economía, no obstante, la liberalización tampoco es la respuesta para cerrar las brechas entre los países desarrollados y en vías de desarrollo, y crear así los cambios estructurales que se necesitan para en cierta manera nivelar la situación entre los dos polos.

1.4 Conclusiones preliminares

En este apartado se ha analizado el marco teórico conceptual sobre los efectos que tienen las barreras arancelarias en el bienestar de los agentes económicos y en la economía en general, en especial sobre la producción y el empleo.

En primer lugar, es claro que desde el punto de vista teórico la gran mayoría de los trabajos aquí analizados determinan claramente que la imposición de barreras al comercio, como lo son las arancelarias, reflejan efectos en la economía: positivos y negativos.

Para Smith y Ricardo, el hecho de que existan barreras arancelarias distorsiona el mercado de tal manera que no se lleva a cabo una correcta especialización del trabajo, y esto trae como consecuencia una caída en el nivel de producción global y la nula generación de empleo, debido a que se utiliza capital y trabajo a sectores que no son tan productivos. Y al ser la especialización generada a partir de la división internacional del trabajo lo que crea las ganancias derivadas del comercio, éstas se sacrifican y se dejan de obtener por la protección brindada a productos que bien pueden comprarse a precios más bajos y que ayuda a generar ahorro, además de que la producción global se ve afectada negativamente.

Por su parte, la teoría neoclásica retoma y coincide que el principal efecto del arancel es, desde el punto de vista de la dotación de factores, generar un menor grado de especialización, al producir un bien que no tiene ventaja comparativa. Desde el punto de vista del modelo Heckscher – Ohlin el factor escaso es el que será el ganador ante la imposición de un arancel, y esto se comprueba con la paradoja de Leontief, donde al proteger a la fuerza de trabajo de los sectores intensivos en mano de obra, el efecto de la protección queda a la luz al analizar los patrones de comercio, sin embargo, no se aclara si el empleo se afecta positivamente o solamente logra mantenerse por la barrera arancelaria implementada.

También hay que señalar que los costos sociales derivados de la imposición de la barrera arancelaria para proteger la producción y el empleo en términos del bienestar: los ganadores son los productores por el traslado de recursos por el efecto producción y el de redistribución, mientras que los consumidores pierden por efecto consumo y comercio. También es importante señalar, que los efectos también dependen sobre el tipo de bien que se importa, es decir, cuando se habla de los efectos sobre las importaciones totales se enfatiza que en el caso de que estas sean de bienes intermedios al aumentar la producción doméstica inevitablemente se incrementa la importación de estos productos, sin importar la barrera arancelaria impuesta.

Para los estructuralistas, la imposición de una política comercial activa por medio de una sustitución de importaciones, se puede usar para corregir las disparidades entre las elasticidades ingreso de los centros y periferias. Lo anterior tiene un efecto positivo tanto en la producción como el empleo de las industrias que gozan la protección comercial, sin

embargo, no se señala el tiempo necesario para que éstas generen las ventajas comparativas suficientes para poderse mantener sin necesidad de la protección y aumentar tanto la producción y el empleo de las mismas.

Otra conclusión relevante es que las barreras arancelarias son aprobadas desde el punto de vista de la política comercial estratégica, impulsada por los autores de las Nuevas Teorías del Comercio, sin embargo, estas medidas suelen funcionar positivamente no sólo para proteger la producción y el empleo de la industria sino que también puede incentivar a otras ramas de la economía si y solo si se haya identificado correctamente que la industria es totalmente estratégica. Si lo anterior no sucede habrá efectos contrarios: la producción general se verá mitigada y no habrá generación de empleo suficiente. Además, hay una coincidencia en que la protección tiene como consecuencia una caída en la competitividad, encarecen los precios y mitiga el comercio, aunado a que no hay evidencia de que la protección este ligada al crecimiento económico, como lo señala Helpman, sino que en algunos casos las industrias que son protegidas experimentan desaceleración y estancamiento. No obstante, tampoco la liberalización corrige los grandes problemas de las industrias, como lo es la generación de empleo, como lo dice Rodrick, no hay evidencia de que la política comercial de apertura haya causado grandes cambios en ese sentido.

Por lo tanto, el debate va más allá de los costos asociados a la protección por medio de las barreras arancelarias o de la liberalización comercial como un pilar que crea las condiciones para el crecimiento de la producción y el empleo. Sino que las industrias, protegidas o no, deben ser capaces de endogenizar los procesos y generar efectos multiplicadores, es decir, no solamente que aumente su nivel de producción y de empleo sino que también trasciendan a una evolución, de una industria de ensamblaje hacia una de mayor valor agregado, solo así se realizaran las derramas regionales que se necesitan para crear industrias competitivas que aumenten el nivel general de producción y empleo.

2. Comercio y protección industrial en la cadena Hilo – Textil – Confección

El comercio exterior de México a partir del año 2000 se ha encontrado con algunas adversidades, en primera instancia por la desaceleración económica de Estados Unidos al principio de esta década y posteriormente, por la crisis financiera que permeó todos los mercados a partir de 2007 y ocasionó contracciones en la cantidad de comercio de México y en el mundo. Sin embargo, el comercio entre México y La República Popular China se ha incrementado considerablemente en los últimos 18 años, hasta llegar a ser su segundo socio comercial en 2003 (Monitor de Manufactura, 2005) por la gran cantidad de importaciones provenientes del país asiático. Por ello, a pesar de la entrada de China a la OMC en 2001, México mantuvo una protección comercial unilateral a 1,300 productos de origen chino.

El objetivo de este apartado es analizar detenidamente las importaciones totales y las que estaban protegidas desde mediados de los noventas y su relación con las ramas industriales mexicanas que fueron beneficiadas con la protección comercial temporal.

Para ello el capítulo se divide en cuatro partes: en la primera sección se estudia la relación comercial de México con la República Popular China en general para mostrar el desequilibrio que existe en el comercio. En la segunda sección, mediante la correlación entre la tarifa arancelaria y las ramas industriales se desarrolla el análisis en tres aspectos: 1) el análisis del comercio con cuota compensatoria; 2) el estudio de la correlación entre el comercio protegido y la cadena HTC y; 3) la correlación entre las cuotas compensatorias y las ramas industriales protegidas. En la tercera sección, ya delimitado el problema por ramas industriales se analizan los indicadores que son relevantes para esta investigación: el empleo y la producción. Y en la última sección se enunciarán algunas conclusiones importantes para después dar paso a la estimación econométrica que medirá el impacto de las importaciones protegidas provenientes de China en los indicadores de la industria protegida.

2.1 Comercio entre México y China

Con base en las estadísticas del Banco de México el comercio entre México y la República Popular China ha evolucionado desde 1993 a la fecha, donde se puede distinguir un cambio

estructural en cuanto al comercio total entre las dos naciones, lo anterior puede observarse a partir de 1997 donde el comercio comenzó un acelerado incremento que relativamente ha logrado mantenerse hasta nuestros días, al pasar de 431 millones de dólares de 1993 a 62,656 millones de dólares en 2012, debido a este crecimiento comercial la República Popular China llega a ser el segundo socio comercial de México en el año 2003 (Monitor de Manufactura, 2005), solo por debajo de los Estados Unidos, por ello la relación que hoy se tiene con el país asiático debe convertirse en estratégica para los diferentes intereses que tienen ambos no solo en materia comercial sino que también en inversión, desarrollo tecnológico, académico y hasta cultural.

Por un lado, la estructura comercial de México se ha modificado al diversificarse por el lado de las importaciones, al dejar de existir una concentración con la región norteamericana, esto es reportado en los informes anuales del Banco de México y los estudios del Monitor de Manufactura, que señalan la caída de la participación de las importaciones provenientes de Estados Unidos, que durante los años noventa se mantuvo en alrededor de 75% de participación hasta el año 2000. Es a partir de la última década cuando se perdió el peso en las compras mexicanas del extranjero, concretamente provenientes de Estados Unidos, hasta en un 52% en el año 2011. Por otro lado, las exportaciones de México se concentran hacia su socio antes mencionado, en 1995 el 83.3% de las exportaciones tenían como destino ese país, y recientemente en 2012 la proporción ha bajado a 80%.

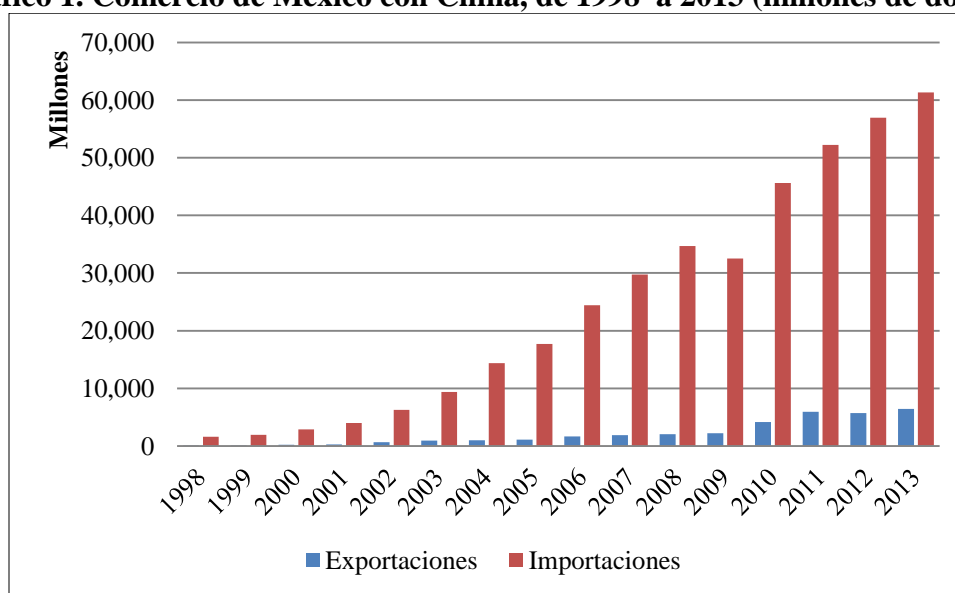
Al retomar el tema de la evolución de las importaciones se observa que esta diversificación se ha concentrado en algunos países, entre ellos, la República Popular China. En los estudios realizados por el Monitor de Manufactura (2005, 2006, 2007, 2008 y 2009) se incluye un análisis particular sobre como la participación de la República Popular China en este rubro del comercio exterior se ha visto incrementado durante la última década, al pasar de 2% en el año 2000 a 15% en 2011. Por lo tanto, la diversificación de las importaciones provenientes de Estados Unidos se ha convertido en una concentración para algunos países asiáticos,²⁵ como China, quien a pesar de que no se tiene un acuerdo comercial como lo es

²⁵ Esta pérdida del peso en las importaciones por parte de la economía norteamericana, se repartió entre otros socios comerciales, como lo son algunos países asiáticos, como China, Japón, Corea, Taiwán y Malasia (Dussel Peters, 2007/c).

con la Unión Europea,²⁶ aunque también ha aumentado su participación apenas llegan al 9% al año 2011 (al tomar en cuenta que es un conjunto de 27 países).

No obstante el comercio ha sido desigual, debido a que las exportaciones de México hacia la República Popular China son relativamente bajas comparadas con las importaciones provenientes del país asiático. Aunque las primeras han crecido a una tasa, en promedio anual de 38.59% de 2000 a 2012, comparado con las segundas, que crecieron 31.18% en el mismo periodo. Lo anterior se vio reflejado al convertir a China en el noveno mercado de exportación de México a partir de 2006 (Monitor de Manufactura No. 5, 2006). Sin embargo, el volumen de comercio es muy grande entre los dos rubros, que solamente en el 1997 fue de 27 veces mayor las importaciones y durante el periodo 2000 a 2011 en promedio fue de 13 veces.

Gráfico 1. Comercio de México con China, de 1998 a 2013 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

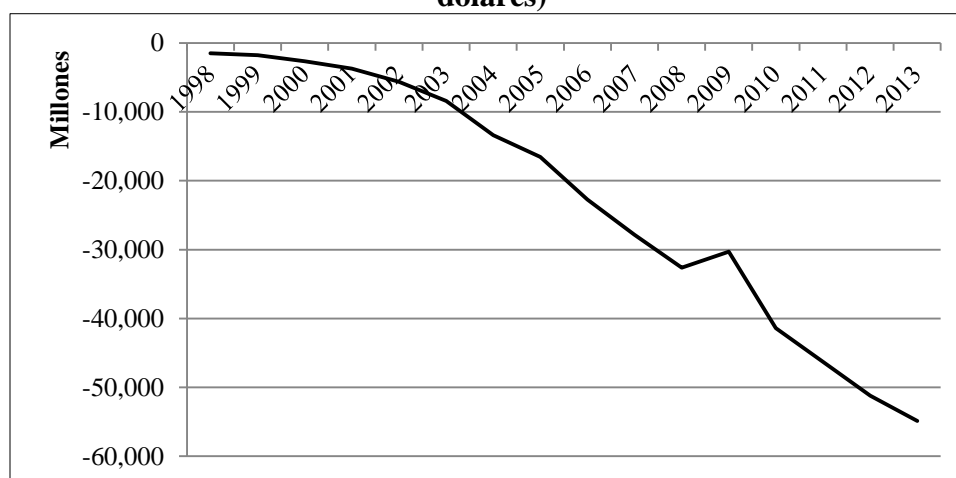
Como ya se mencionó anteriormente la caída de las importaciones provenientes de los Estados Unidos ha ocasionado un incremento favorable en la balanza comercial, mientras con la República Popular China se ha visto un aumento en el déficit a partir 1997 que pasó de un balance negativo de 1,201 a 51,215 millones de dólares en 2012.²⁷ Solamente el

²⁶ Entrado en vigor en junio de 2000.

²⁷ Elaboración propia con datos de Estadísticas de Banco de México.

déficit comercial que México tiene con China equivale a cerca del 85% del déficit total que registra América Latina y el Caribe con ese país. (CEPAL, 2013)

Gráfico 2. Balanza comercial de México con China de 1998 a 2013 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Casi dos terceras partes de estas exportaciones se concentran en cuatro capítulos del Sistema Armonizado, estos son:

- Capítulo 74: Cobre y sus manufacturas
- Capítulo 26: Minerales metalíferos, escorias y cenizas
- Capítulo 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
- Capítulo 87: Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios

Mientras que las importaciones provenientes de China, se concentran en 4 capítulos del Sistema Armonizado:

- El Capítulo 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
- El Capítulo 84: Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.

- El Capítulo 95: Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.
- El Capítulo 90: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.

En el análisis realizado por Monitor de Manufactura No. 9 (2012) sobre el comercio entre México y China se señala que la gran mayoría de las importaciones provenientes del país asiático son bienes de uso intermedio, solamente para 2010 representan el 77.19%. Lo anterior contradice lo que muchos analistas y especialistas sobre la justificación que las importaciones están desplazando bienes de consumo final dentro del mercado interno (Monitor de Manufactura No. 9, 2012). Es claro que estas compras son importantes para realizar la producción ya sea como venta de consumo final o para reexportarlo por medio de un programa de fomento para la importación temporal, como es el caso del IMMEX.²⁸

Antes de la entrada de la República Popular China a la OMC en 2001, México impuso medidas de carácter comercial ante el incremento de las importaciones provenientes de este país en 1993, durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari. Lo anterior tenía como objetivo principal frenar las crecientes importaciones al argumentar que estas amenazaban en desplazar la producción nacional en sectores importantes de la industria manufacturera, tales como el textil-confección, calzado, juguetes, bicicletas y varios más. No obstante, el gobierno que era de los denominados neoliberales, estableció muy altos niveles de cuotas compensatorias para una extensa variedad de productos provenientes de China (Vázquez, 2007).

Estas cuotas podían imponerse debido a que en ese momento la República Popular China no era parte del organismo multilateral, así que no podía defenderse ante la medida unilateral de México, sino sólo esperar las evaluaciones que al menos se realizarían cada 5 años, por lo tanto han sido revisadas en 1998 – 1999 y en 2003 – 2004 (Monitor de Manufactura No 6, 2007).

²⁸ Decreto para el fomento de la Industria Manufacturera Maquiladora y de Servicios de Exportación.

La negociación estuvo plagada de presiones internacionales debido a que México era el último país que frenaba la entrada del país asiático al organismo, pero esto era de esperarse, debido a que México tenía una posición muy importante en el mercado de manufacturas, en especial con Estados Unidos con el cual enviaba 85% de sus exportaciones (Oropeza, 2009/b).

El acuerdo quedó plasmado, como ya hemos mencionado, en el protocolo de adhesión de China a la OMC en el Anexo 7, la denominada “Clausula de Paz”, donde México mantendría las cuotas compensatorias que ya había impuesto en los años noventa para un número de 1,310 fracciones arancelarias, con cuotas compensatorias de hasta 1,200% (Oropeza, 2009/b; Dussel Peters, 2007/a, 2007/b, 2007/c, 2009; Monitor de Manufactura No 6, 2007; Monitor de Manufactura No.7, 2009; Monitor de Manufactura No. 9, 2012; Villalobos, 2007, Vázquez, 2007). Este periodo de protección estaría vigente hasta 6 años después de que China se adhiriera a la OMC, es decir, el 11 de diciembre de 2007, durante el mismo no podrían pedirse revisiones a estas medidas a pesar de ya pertenecer a este organismo, esto permitiría que la industria protegida llegara a ser más competitiva cuando las medidas de política comercial terminasen.²⁹

La mayoría de fracciones protegidas se concentraban en cuatro sectores importantes para la manufactura mexicana: en prendas de vestir, con 415 fracciones; en textiles, con 410 fracciones; en productos químicos orgánicos, con 258 fracciones y; en el sector aparatos y maquinaria, con 78 fracciones³⁰ (Oropeza, 2009/b).

Sin embargo, algunas de las cuotas plasmadas en el acuerdo se eliminaron debido a la revisión antes mencionada en 2003 – 2004. Ya para 2007 quedaban protegidas 971 fracciones de las 1,310 negociadas en 2001. De esta reducción se puede destacar dos casos: el de los productos químicos que de 258 fracciones solo quedaron protegidas 30 y el de maquinarias y equipo que de 78 fracciones solo se mantuvieron 13, que juntos suman 293 fracciones de las 371 eliminadas antes del periodo de protección planteado en el Anexo 7.³¹

²⁹ Las industrias protegidas fueron Textiles, confección, calzado, juguetes, bicicletas, carreolas, herramientas, electrodomésticos, máquinas y aparatos eléctricos, productos químicos, encendedores, lápices, válvulas, balastos, cerraduras y velas.

³⁰ La lista completa puede consultarse directamente en el Anexo 7 del protocolo de adhesión de China a la OMC o en el publicado en Diario Oficial de la Federación publicado el 15 de agosto de 2007.

³¹ Se puede consultar la lista de las fracciones revocadas en Monitor de Manufactura No 6 (2007).

Durante el primer trimestre de 2008 y hasta el 15 de octubre de 2008, con la entrada en vigor del acuerdo de transición temporal de las mercancías importadas de China, se acordó un periodo negociado para 953 fracciones arancelarias (Monitor de la Manufactura Mexicana, 2007), donde 749 fracciones se liberan inmediatamente y 204 hasta 2011 de forma escalonada³², y a partir del 12 de noviembre de 2011 las importaciones chinas estarían gravadas con la tasa arancelaria de Nación Más Favorecida.

De esta manera México logró bajo una negociación bilateral llegar a un acuerdo con la República Popular China sin necesidad de utilizar los paneles de controversia de la OMC que hubieran prolongado el problema de negociación.

Con base en el Acuerdo en materia de medidas de remedio comercial publicado en Diario Oficial de la Federación el 15 de octubre de 2008³³, se pueden encontrar los siguientes datos:

1. Del total de las fracciones protegidas, el 46% se concentra en los capítulos que se refieren a las prendas de vestir (Capítulos: 61, 62 y 63).
2. El 6% se refiere al capítulo de calzado (Capítulo 64).
3. El 14% se refiere a productos de algodón (Capítulo 52).
4. El 23% se refiere a fibras y filamentos (Capítulos: 54 y 55).
5. El 8% se reparte entre maquinaria y equipo, herramientas y juguetes (Capítulos: 82, 84, 85 y 95)

Sin embargo, el monto de importaciones protegidas no representan una gran parte de las totales que provienen de la República Popular China, de 2000 a 2012 han representado del 2.11% al 5.26% y no existe una tendencia a que pierda su participación ni durante el periodo de protección ni después del mismo.³⁴ No obstante, las tasas de crecimiento de las

³² De las 204 fracciones cubiertas hasta 2011, el 85% se refiere a productos de la cadena hilo-textil-confección (Monitor de la Manufactura Mexicana, 2009)

³³ El cual contempla 953 fracciones y al solicitar esta información a la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía contamos con 903 fracciones.

³⁴ En los cálculos realizados por Dussel Peters (2007/a; 2007/b) muestra que las cuotas compensatorias no han logrado frenar las importaciones provenientes del país asiático, además, muestra que la participación de estas fracciones protegidas representan solamente el 3.74% para 2006. También señala paradójicamente que para proteger esas fracciones también debería aplicarse esta medida comercial a los Estados Unidos, quienes representan el 47.9% de las importaciones bajo esas subpartidas (Dussel Peters, 2007/b) y, que la planta productiva mexicana durante el periodo de protección no pudo prepararse ante la competencia de China y que no han logrado cerrar las brechas de productividad, cambio tecnológico y ampliación de su mercado, que eran los objetivos centrales de la protección.

fracciones protegidas son más elevadas que las importaciones totales para gran parte del periodo de 2000 a 2012.

Cuadro 2. Importación total y de fracciones protegidas de México proveniente de China (millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Importación total	2,879.6	4,027.3	6,274.4	9,400.6	14,373.8	17,696.3	24,438.3	29,743.7	34,690.3	32,529.0	45,607.6	52,248.0	36,434.4
Fracciones protegidas	151.4	156.0	289.5	316.9	496.0	646.3	586.8	785.5	1,073.2	1,024.1	1,467.6	1,789.6	767.6
Participación %													
Fracciones protegidas	5.26%	3.87%	4.61%	3.37%	3.45%	3.65%	2.40%	2.64%	3.09%	3.15%	3.22%	3.43%	2.11%
tasa de crecimiento %													
Importación total	-	39.85%	55.80%	49.82%	52.90%	23.11%	38.10%	21.71%	16.63%	-6.23%	40.21%	14.56%	-30.27%
Fracciones protegidas	-	3.00%	85.64%	9.45%	56.51%	30.31%	-9.21%	33.86%	36.62%	-4.58%	43.31%	21.94%	-57.11%

Elaboración propia con datos de la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía.

Sin embargo, como ya se mencionó anteriormente este acuerdo divide a las fracciones protegidas en dos partes: el Anexo 1, donde las mencionadas llevarían a cabo un proceso de desgravación paulatina y, el Anexo 2, las cuales se desgravarían de forma inmediata. Estos dos grupos se distribuyen de la siguiente manera.

En primer lugar el Anexo 1:

1. De las 199 fracciones, 60% pertenece a los capítulos que se refieren a las prendas de vestir (Capítulos: 61, 62 y 63).
2. El 13% pertenece al calzado (Capítulo 64).
3. El 7% se refiere al capítulo de juguetes (Capítulo 95)
4. El 6% pertenece al de maquinaria y equipo eléctrico (Capítulo 85).

En el Anexo 2, donde se encuentran 704 fracciones:

1. El 42% del total del Anexo 2 se refiere a las prendas de vestir y confecciones (Capítulos: 61, 62 y 63)
2. El 28% se refiere a fibras y filamentos (Capítulos: 54 y 55)
3. El 4% se refiere al calzado (Capítulo 64)
4. El restante 8% se comparte entre juguetes (Capítulo 95), productos químicos orgánicos (Capítulo 29) y maquinaria y equipo (Capítulo 85), entre otros.

A partir de lo anterior se puede considerar que las fracciones protegidas estaban enfocadas en la mayoría a la cadena HTC que ha sufrido a partir del año 2000 una gran estancamiento debido a que, por un lado sucedió una desaceleración industrial en Estados Unidos, y por otro, las importaciones crecientes de China en la cadena tanto en el mercado mexicano como el estadounidense, mantuvo al sector debilitado (Dussel Peters, 2005/b, 2007/c; Cárdenas y Dussel Peters, 2007).

2.2 Correlación TIGIE –SCIAN

Por medio de la correlación entre la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE) y el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) podemos encontrar la concordancia entre la fracción arancelaria y la clase de actividad económica a la que pertenece.³⁵ Así obtendremos la industria protegida a nivel de desagregación de clase de actividad económica (seis dígitos). Del total de fracciones analizadas en este trabajo se distribuye en 48 clases de actividad económica, donde para el Anexo 1 se protegen 34 clases y para el Anexo 2 son 39 clases³⁶. Pero para efectos de esta investigación el análisis se limitará a las ramas industriales, es decir, a nivel de cuatro dígitos del código SCIAN, debido a que queremos encontrar resultados más consistentes con mayor agregación.

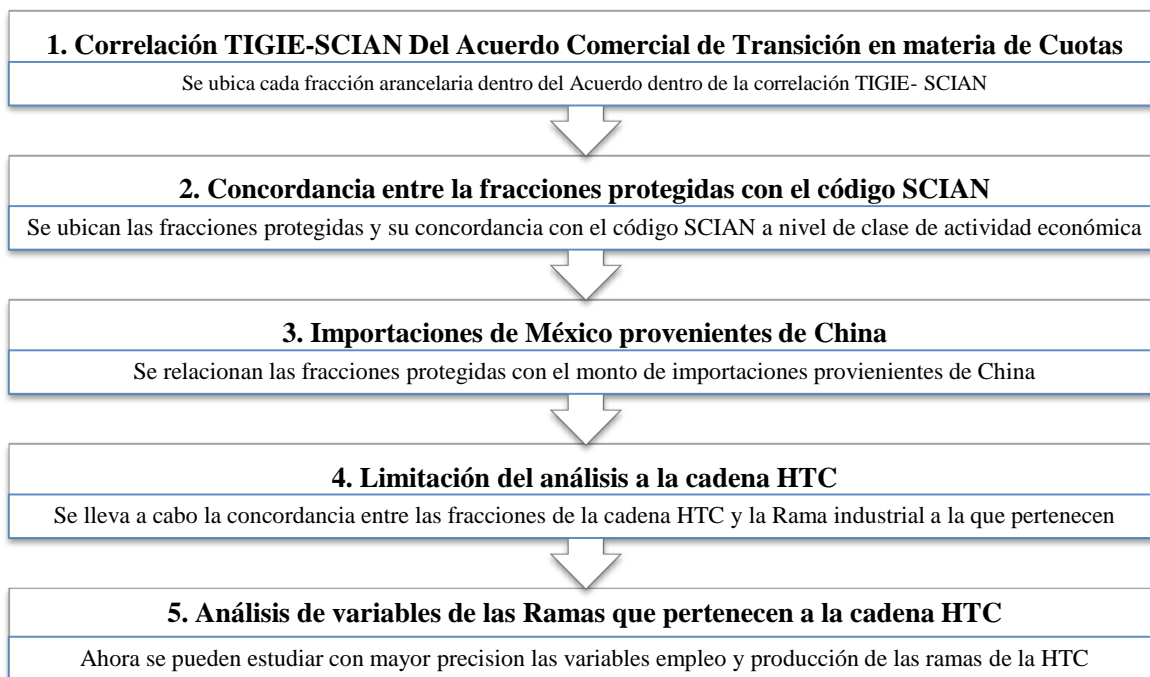
Para poder llevar a cabo el estudio de las diferentes fracciones y relacionarlas no solo con las importaciones provenientes de China sino también con la rama industrial correspondiente se llevó a cabo el siguiente proceso:

³⁵ Esta concordancia TIGIE – SCIAN se obtuvo por el Comité Técnico Especializado de Estadísticas de Comercio Exterior (CTE – ECE) con cuatro instituciones: el Banco de México, el Sistema de Administración Tributaria, el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática y la Secretaría de Economía. Donde el producto TIGIE se correlacionó con la actividad económica de origen, es decir, con aquella actividad de la que el producto se obtenga se elabore o fabrique como producto principal. Su presentación fue el 22 de marzo de 2012.

³⁶ Para cada fracción existe una clase de actividad económica, pero la actividad económica puede incluir varias fracciones.

Esquema 1

Fases de correlación TIGIE - SCIAN



Fuente: Elaboración propia.

A partir de este proceso es como se decide limitar el análisis a la cadena hilo – textil – confección, debido a que se encuentra que ocupan la gran mayoría de las fracciones protegidas del Acuerdo Comercial de Transición en materia de Cuotas entrado en vigor en 2008.

Es importante destacar el papel que ha tenido en la economía mexicana la cadena HTC, donde se forma parte de la cadena global de valor, se pueden observar tres fases en México:

- a) De 1994 a 2000, con importantes crecimientos en el PIB, exportaciones y empleo, como resultado de la integración con Estados Unidos y también por flujos importantes de inversión extranjera directa en la IME (Industria Maquiladora de Exportación).
- b) La fase de 2000 a 2008, con una constante caída en las tasas de crecimiento del PIB, exportaciones y empleo.
- c) En 2008 a 2010, con un desplome en sus variables. Donde la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV) estima que 3,751 empresas del sector cerraron durante abril de 2008 a abril de 2009, y también hasta el

primer trimestre de 2009 el PIB de la industria del vestido se había reducido durante 12 trimestres consecutivos. (Dussel Peters, 2009/b).

Por lo tanto, la cadena ha pasado por un momento complicado desde el comienzo de la década anterior, donde en 2000 llegó a tener más de 650,000 empleos, y en 2009 sólo generó 289,648 lo que significó una caída de 350,000 empleos (Dussel Peters, 2009/b). De 1995 a 2008 las exportaciones mexicanas de la cadena fueron 75.2% en la confección, seguidas de 11.5% de textil, 5.3% de hilo y 8% otros accesorios, sin embargo, desde el 2000 ha representado una tasa de crecimiento promedio anual de -3.9% para el total de la cadena, hasta 2008 (Dussel Peters, 2009/b).

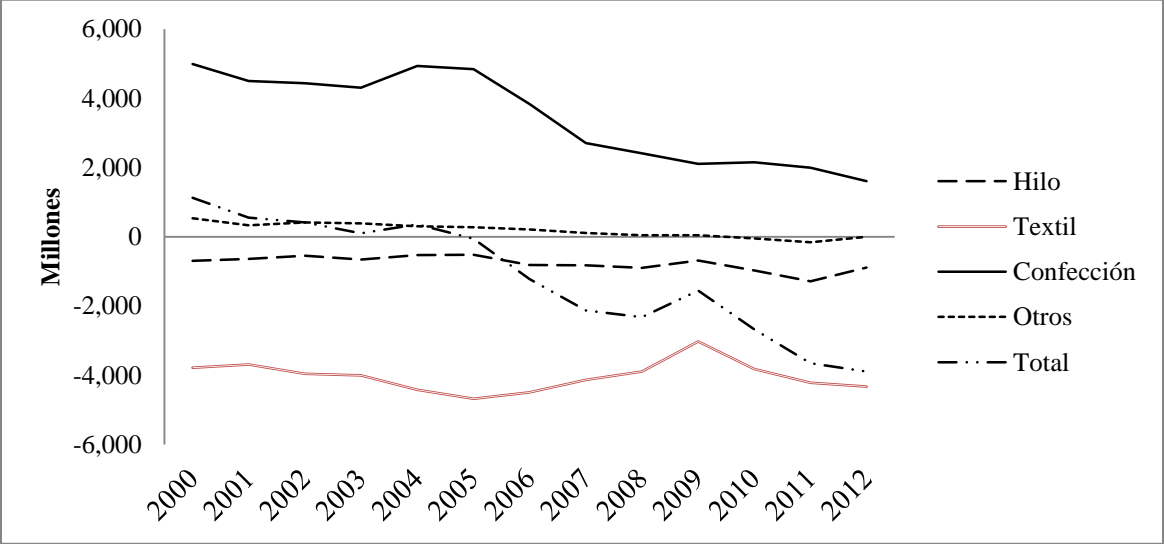
2.2.1 Correlación entre las cuotas compensatorias y la cadena HTC en México

Al realizar la cuarta fase de la correlación se encontró que de las 904 fracciones protegidas que se encuentran en el Acuerdo en Materia de Comercio 733 fracciones pertenecen a la cadena HTC (el 81%). Lo anterior debido a que en coordinación con la industria se determinó incluir en la negociación del Acuerdo 121 fracciones de productos confeccionados y cinco textiles, porque se privilegió a la confección por ser el eslabón final de la cadena productiva, de forma que los beneficios se distribuyan en cascada hacia los demás eslabones (Ruíz, 2009). Por lo anterior se puede delimitar de forma más precisa el objeto de estudio de esta investigación a partir de este momento. Por ello ahora nos centraremos a los efectos que tienen la entrada de estas importaciones en las variables de las ramas industriales que pertenecen a este sector.

Este sector es muy importante debido a que es altamente exportador, con alrededor de 10,000 millones de dólares al año, es el segundo proveedor de Estados Unidos, y a pesar de la competencia de China por ese mercado se han mantenido como principales proveedores en productos como: pantalones de algodón, t-shirt y calcetines (Zaga, 2007). Además, el sector se ubica en numerosas Entidades Federativas del país y representa el 15% del empleo del sector manufacturero (Zaga, 2007). Sin embargo, desde la entrada de la República Popular China a la OMC la cadena HTC en México ha pasado por un periodo de ajuste por razones externas e internas: las primeras por su paulatina pérdida de presencia en el mercado de internacional, en especial en el mercado norteamericano; y las segundas, por la

entrada ilegal de mercancía proveniente de los países asiáticos y la falta de reformas estructurales que repunte al sector para aumentar su productividad y por ende su competitividad a largo plazo (Cruz, 2007).

Gráfico 3. Balanza comercial de México de la cadena HTC de 2000 a 2012 (millones de dólares)



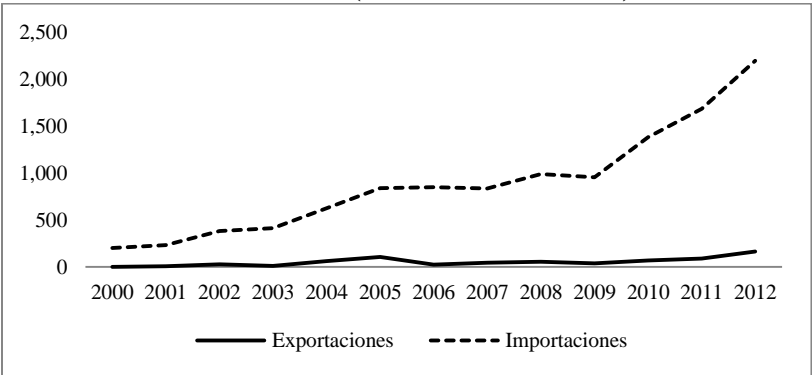
Fuente: Estadísticas del CECHIMEX

La balanza comercial de México en la cadena HTC ha sufrido un cambio estructural a partir de 2005 donde se ha convertido en deficitaria y con tendencia a que siga incrementándose el saldo negativo. Esto debido a que la balanza de la confección aunque se ha mantenido superavitaria de en el periodo de 2000 a 2011 ha presentado una tendencia negativa en el mismo periodo, se puede observar que las importaciones han aumentado de manera importante mientras que sus exportaciones se han desacelerado.

Ahora bien, el comercio entre México y China en la cadena HTC ha visto una gran evolución a partir del año 2000, donde por ambos lados el primer socio comercial ha sido Estados Unidos, sin embargo, China ha logrado participar cada vez más en la parte comercial con México. En el año 2000, por un lado, las exportaciones de México hacia el país asiático eran de 1.75 millones de dólares lo que significaba una participación del 0.97% con respecto al total de ventas, no obstante, en 2012 las ventas eran de 165.9 millones de dólares, al llegar a una participación de 2.27%, por el otro lado, las importaciones que de México que provenían de China de la cadena HTC eran para el año

2000 una cantidad de 203.5 millones de dólares, lo que se reflejaba en una participación del 1.91% respecto al total, y para el año 2012 el total de las compras en éste rubro fue de 2,200.5 millones de dólares, es decir que creció en un 981%, al llegar a participar con respecto al total de compras en un 19.4% (CECHIMEX, 2013). Por lo anterior, China ha logrado posicionarse, por el lado de las compras, como el segundo socio comercial de México en la cadena HTC, mientras por el lado de las ventas es el tercero, solo por detrás de la región de Centroamérica.

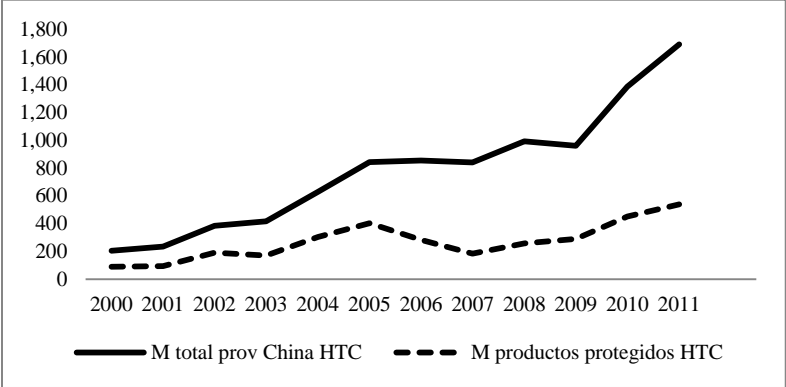
Gráfico 4. Exportaciones e importaciones de México con China en la cadena HTC, de 2000 a 2012 (millones de dólares)



Fuente: Estadísticas del CECHIMEX, en línea.

Ahora, en cuanto a los productos contemplados en la protección que pertenecen a la cadena HTC se ha observado una caída en su participación desde 2005, que representaban 47.7% con respecto al total de importaciones de la cadena, mientras que en 2011 participa con el 31.9% del total.

Gráfico 5. Importaciones totales provenientes de China que pertenecen a la cadena HTC y de las fracciones protegidas con cuota compensatoria, de 2000 a 2011 (millones de dólares)



Fuente: Estadísticas del CECHIMEX, en línea
 (<http://www.economia.unam.mx/cechimex/index.php/es/estadisticas>)

A pesar del deterioro en la participación del total de las importaciones de la cadena, a lo largo del periodo de estudio se puede observar que las importaciones protegidas de China han aumentado considerablemente al pasar de 89 millones de dólares en el año 2000 a 286 millones de dólares en el 2012, esto se traduce a un incremento del 221%. Es decir las importaciones de este sector a pesar de la protección no han dejado de aumentar hasta nuestros días. Aunque en general todos los segmentos de la cadena HTC han tenido un incremento considerable en sus importaciones provenientes de China, se puede observar el relacionado con la confección es el que se ha aumentado de manera más significativa al pasar de 16 millones de dólares en el año 2000 a 134 millones de dólares en 2012.

Cuadro 3. Importaciones de México provenientes de China de las fracciones arancelarias con cuota de importación de 2000 a 2012 (millones de dólares)

Parte de la cadena	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
confección	16.862	9.156	41.520	32.316	36.691	38.382	37.784	40.155	60.426	98.440	149.607	192.982	134.231
hilo	0.832	1.668	0.961	1.040	3.583	4.336	2.901	2.153	3.514	11.749	22.054	33.599	16.719
otros	0.566	1.664	0.965	1.711	6.078	9.997	18.329	27.092	37.988	37.894	54.460	56.659	25.462
textil	71.276	80.483	145.957	133.748	258.022	349.419	222.841	113.267	156.179	140.876	224.031	255.993	109.675
Total	89.536	92.971	189.402	168.814	304.375	402.134	281.854	182.667	258.106	288.959	450.152	539.234	286.087
Tasa de crecimiento (porcentaje)													
confección		-45.70	353.50	-22.17	13.54	4.61	-1.56	6.27	50.48	62.91	51.98	28.99	-30.44
hilo		100.55	-42.42	8.21	244.65	21.02	-33.10	-25.77	63.19	234.36	87.71	52.35	-50.24
otros		193.83	-42.01	77.26	255.32	64.47	83.35	47.81	40.22	-0.25	43.72	4.04	-55.06
textil		12.92	81.35	-8.36	92.92	35.42	-36.23	-49.17	37.89	-9.80	59.03	14.27	-57.16
Total		3.84	103.72	-10.87	80.30	32.12	-29.91	-35.19	41.30	11.95	55.78	19.79	-46.95
participación (porcentaje)													
confección	18.83	9.85	21.92	19.14	12.05	9.54	13.41	21.98	23.41	34.07	33.23	35.79	46.92
hilo	0.93	1.79	0.51	0.62	1.18	1.08	1.03	1.18	1.36	4.07	4.90	6.23	5.84
otros	0.63	1.79	0.51	1.01	2.00	2.49	6.50	14.83	14.72	13.11	12.10	10.51	8.90
textil	79.61	86.57	77.06	79.23	84.77	86.89	79.06	62.01	60.51	48.75	49.77	47.47	38.34
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos de DGCE, CECHIMEX y TIGIE - SCIAN de INEGI.

2.2.2 Correlación entre las cuotas compensatorias y las ramas industriales protegidas

Al realizar la correlación entre las fracciones protegidas de la cadena HTC y las ramas industriales a las que pertenecen obtenemos que la protección se concentre en 12 ramas industriales:

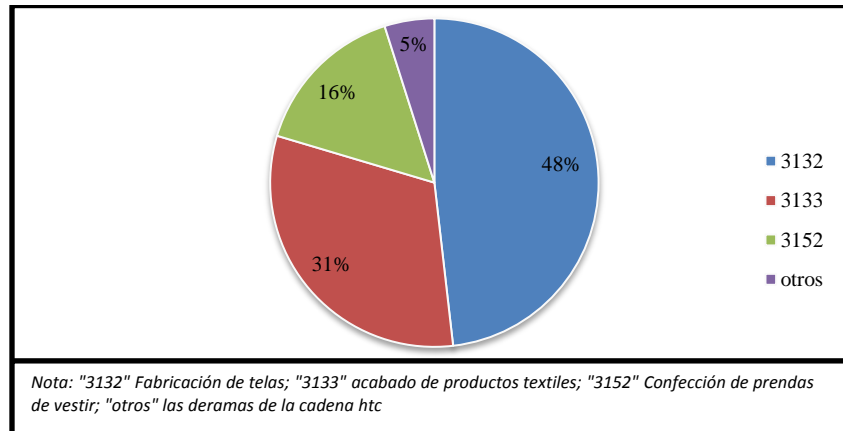
Cuadro 4. Correlación entre las fracciones arancelarias con cuota de importación y las ramas industriales de México

Cadena	Código SCIAN	Nombre de la Rama
Hilo	3131	Preparación e hilado de fibras textiles, y fabricación de hilos
	3132	Fabricación de telas
	3133	Acabado de productos textiles y fabricación de telas recubiertas
	3252	Fabricación de resinas y hules sintéticos, y fibras químicas
Textil	3132	Fabricación de telas
	3133	Acabado de productos textiles y fabricación de telas recubiertas
	3141	Confección de alfombras, blancos y similares
Confección	3151	Fabricación de prendas de vestir de punto
	3152	Confección de prendas de vestir
	3159	Confección de accesorios de vestir y otras prendas de vestir no clasificados en otra parte
	3162	Fabricación de calzado
	3399	Otras industrias manufactureras
Otros	3132	Fabricación de telas
	3141	Confección de alfombras, blancos y similares
	3149	Fabricación de otros productos textiles, excepto prendas de vestir
	3352	Fabricación de aparatos eléctricos de uso doméstico

Fuente: Elaboración propia

Donde la rama industrial de fabricación de telas ocupaba el 48% de las importaciones protegidas de China dentro de la cadena HTC, seguido por la de acabado de productos textiles y fabricación de telas recubiertas con un 31% y el de confección de prendas de vestir que ocupaba un 16% del total de las importaciones con protección proveniente de China en el año 2000.

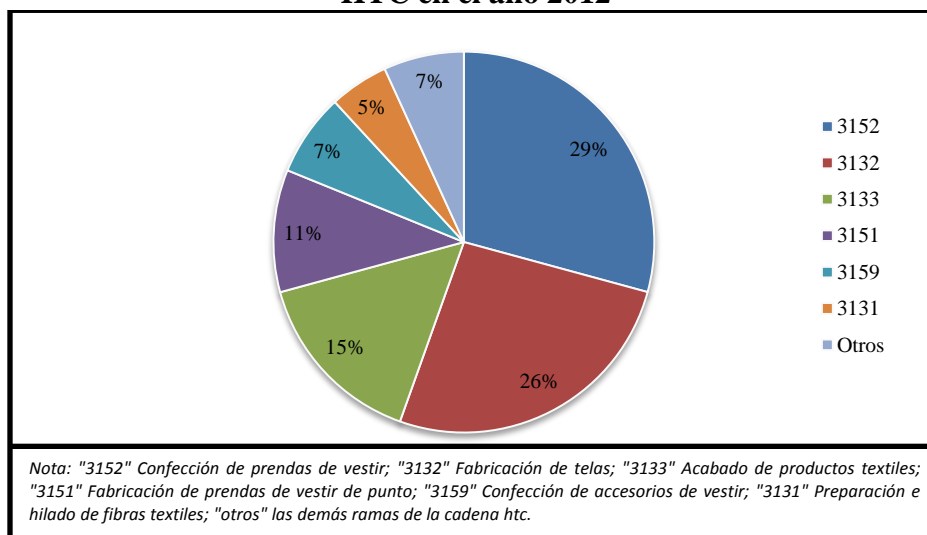
Gráfico 6. Participación en las importaciones con cuota compensatoria de la cadena HTC en el año 2000



Fuente: Elaboración propia con datos de la DGCE y la correlación TIGIE – SCIAN de INEGI

Sin embargo, durante el periodo de estudio ha cambiado la composición de las importaciones y las ramas a las cuales pertenecen estas entradas de productos provenientes de China, ahora la rama de confección de prendas de vestir ocupa la mayor parte, con un 29%, seguido de la de fabricación de telas que participa con el 26%, mientras que la de acabado de productos textiles y fabricación de telas recubiertas que ocupaba la mayor parte en el año 2000 se queda ahora con el 15% de la participación. Por lo tanto ya no hay una concentración de importaciones en solo tres ramas sino que se ha diversificado el comercio por ese lado.

Gráfico 7. Participación en las importaciones con cuota compensatoria de la cadena HTC en el año 2012



Cuadro 5. Importaciones de México provenientes de China por rama industrial protegida de la cadena HTC de 2000 a 2012 (millones de dólares)

Rama	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Preparación e hilado de fibras textiles ("3131")	0.830	1.667	0.893	0.931	3.281	3.939	2.341	1.844	2.258	10.316	18.935	29.533	14.371
Fabricación de telas ("3132")	43.135	36.925	93.270	84.016	163.058	221.806	145.873	78.605	114.684	106.914	176.586	186.128	75.005
Acabado de productos textiles ("3133")	28.143	43.604	52.755	50.601	95.788	130.673	80.790	39.975	50.849	45.870	69.973	91.352	43.801
Confección de alfombras ("3141")	0.434	1.118	0.714	0.656	4.267	6.218	14.300	18.243	24.104	21.707	20.071	19.682	9.415
Fabricación de otros productos textiles ("3149")	0.133	0.493	0.198	0.294	1.288	1.116	0.765	3.844	5.753	5.396	14.429	18.231	9.137
Fabricación de prendas de vestir de punto ("3151")	2.647	1.507	3.748	4.211	4.902	6.719	6.852	8.830	8.690	19.399	28.009	43.823	29.725
Confección de prendas de vestir ("3152")	13.873	6.480	36.640	24.645	25.687	28.750	27.940	25.938	39.856	54.326	79.735	94.581	83.625
Confección de accesorios de vestir ("3159")	0.341	1.166	1.118	3.453	6.100	2.912	2.963	5.015	11.788	23.855	39.543	51.246	20.035
Fabricación de calzado ("3162")	0.000	0.002	0.008	0.003	0.002	0.000	0.029	0.372	0.088	0.836	2.262	3.232	0.799
Fabricación de resinas y hules ("3252")	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.028	0.079	0.179	0.446	0.123
Fabricación de aparatos eléctricos ("3352")	0.000	0.009	0.053	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.005	0.237	0.372	0.879	0.005
Otras industrias manufact. ("3399")	0.001	0.000	0.006	0.005	0.001	0.000	0.000	0.000	0.004	0.022	0.059	0.100	0.047
Total	89.536	92.971	189.402	168.814	304.375	402.134	281.854	182.667	258.106	288.959	450.152	539.234	286.087
Tasa de crecimiento (porcentaje)													
Preparación e hilado de fibras textiles ("3131")		100.8	-46.5	4.3	252.3	20.0	-40.6	-21.2	22.4	356.9	83.6	56.0	-51.3
Fabricación		-14.4	152.6	-9.9	94.1	36.0	-34.2	-46.1	45.9	-6.8	65.2	5.4	-59.7

Rama	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
de telas ("3132")													
Acabado de productos textiles ("3133")		54.9	21.0	-4.1	89.3	36.4	-38.2	-50.5	27.2	-9.8	52.5	30.6	-52.1
Confección de alfombras ("3141")		157.8	-36.1	-8.1	550.7	45.7	130.0	27.6	32.1	-9.9	-7.5	-1.9	-52.2
Fabricación de otros productos textiles ("3149")		271.3	-59.7	48.1	338.4	-13.4	-31.4	402.5	49.7	-6.2	167.4	26.3	-49.9
Fabricación de prendas de vestir de punto ("3151")		-43.0	148.6	12.3	16.4	37.1	2.0	28.9	-1.6	123.2	44.4	56.5	-32.2
Confección de prendas de vestir ("3152")		-53.3	465.5	-32.7	4.2	11.9	-2.8	-7.2	53.7	36.3	46.8	18.6	-11.6
Confección de accesorios de vestir ("3159")		242.3	-4.2	208.9	76.7	-52.3	1.7	69.2	135.1	102.4	65.8	29.6	-60.9
Fabricación de calzado ("3162")		551.1	348.8	-57.6	-35.7	-91.0	14366.2	1178.8	-76.5	855.9	170.4	42.9	-75.3
Fabricación de resinas y hules ("3252")		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-100.0	0.0	4493.8	181.1	126.5	149.4	-72.5
Fabricación de aparatos eléctricos ("3352")		5846.6	501.1	-100.0	0.0	0.0	7900.0	7.3	817.5	4915.1	57.2	136.1	-99.5
Otras industrias manufact. ("3399")		-79.0	2278.5	-21.0	-87.4	-100.0	0.0	0.0	0.0	439.5	164.3	71.4	-53.3
Total		3.8	103.7	-10.9	80.3	32.1	-29.9	-35.2	41.3	12.0	55.8	19.8	-46.9
Participación (porcentaje)													
Preparación e hilado de fibras textiles ("3131")	0.9	1.8	0.5	0.6	1.1	1.0	0.8	1.0	0.9	3.6	4.2	5.5	5.0
Fabricación de telas ("3132")	48.2	39.7	49.2	49.8	53.6	55.2	51.8	43.0	44.4	37.0	39.2	34.5	26.2
Acabado de productos textiles ("3133")	31.4	46.9	27.9	30.0	31.5	32.5	28.7	21.9	19.7	15.9	15.5	16.9	15.3
Confección de alfombras ("3141")	0.5	1.2	0.4	0.4	1.4	1.5	5.1	10.0	9.3	7.5	4.5	3.7	3.3

Rama	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Fabricación de otros productos textiles (“3149”)	0.1	0.5	0.1	0.2	0.4	0.3	0.3	2.1	2.2	1.9	3.2	3.4	3.2
Fabricación de prendas de vestir de punto (“3151”)	3.0	1.6	2.0	2.5	1.6	1.7	2.4	4.8	3.4	6.7	6.2	8.1	10.4
Confección de prendas de vestir (“3152”)	15.5	7.0	19.3	14.6	8.4	7.1	9.9	14.2	15.4	18.8	17.7	17.5	29.2
Confección de accesorios de vestir (“3159”)	0.4	1.3	0.6	2.0	2.0	0.7	1.1	2.7	4.6	8.3	8.8	9.5	7.0
Fabricación de calzado (“3162”)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.3	0.5	0.6	0.3
Fabricación de resinas y hules (“3252”)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Fabricación de aparatos eléctricos (“3352”)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.0
Otras industrias manufact. (“3399”)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de DGCE, CECHIMEX y TIGIE - SCIAN de INEGI.

2.3 Indicadores de las ramas industriales protegidas

En esta fase del proceso ya al haber identificado por medio de la concordancia entre las fracciones que pertenecen a la cadena HTC con las ramas industriales se puede realizar un mejor análisis delimitado de las variables de empleo y producción.

Para tener un mejor manejo de la información se analizan las variables tomadas de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM) que reporta el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI) con la última metodología del SCIAN,³⁷ por ello el periodo de estudio es de 2007 a 2012, al ser esto pertinente debido a que se

³⁷ SCIAN 2007.

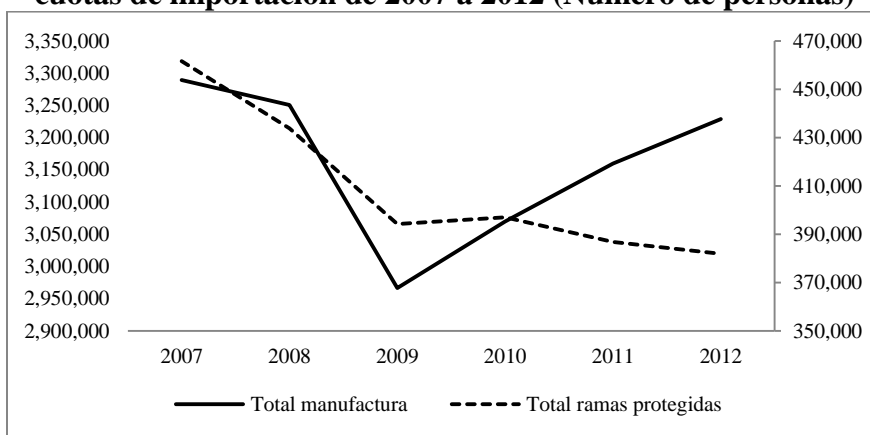
estudia la etapa de transición, es decir, cuando la protección derivada de las cuotas compensatorias ha desaparecido.

2.3.1 empleo

El empleo es una variable fundamental para la cadena HTC debido a que esta industria es intensiva en mano de obra. Como ya se señaló anteriormente el empleo manufacturero en general ha sufrido en la última década debido a las diferentes crisis por las que ha pasado el sector, desde la recesión de 2001 en Estados Unidos hasta la crisis financiera internacional de 2008 – 2009. Además, debemos incluir como lo mencionan numerosas investigaciones que la entrada de China a la OMC en 2001 ha afectado a toda la industria manufacturera en su conjunto y el empleo no sería la excepción.

En los datos de la EMIM podemos observar que el empleo de la industria manufacturera en su conjunto cae 8.7% en 2009 derivado de la crisis financiera internacional, esto se traduce en la pérdida de 322, 244 empleos, no obstante se comienzan a recuperar estos puestos de trabajo hasta llegar a 3,159, 796 para 2011, por lo tanto se perdieron alrededor de 129,400 puestos de trabajo en total de 2007 a 2012.

Gráfico 8. Empleo manufacturero total y de las ramas industriales protegidas con cuotas de importación de 2007 a 2012 (Número de personas)

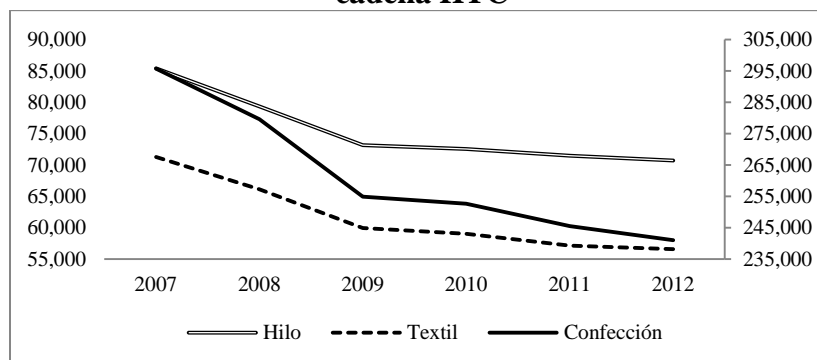


Fuente: Elaboración propias con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera, INEGI

Para las ramas industriales protegidas en su conjunto hay una pérdida de 79,696 empleos de 2007 a 2012, que durante todo el periodo mostró tasas de crecimiento negativas, excepto en 2010 donde creció 0.7% solamente. También se observa que la mayoría de empleos

pertenecen a la cadena de confección al participar con 295,681 puestos de trabajo en 2007, sin embargo, es importante señalar que muestra la mayor pérdida en empleo al sumar solo 241,043 en 2012, prácticamente se perdieron alrededor de 54 mil empleos (un 18.5%). Por su parte, la cadena hilo y textil perdieron 14,500 empleos cada uno para el mismo periodo, 17.2% y 20.6% en respectivamente.

Gráfico 9. Empleo de las ramas industriales protegidas con cuota compensatoria de la cadena HTC



Fuente: Elaboración propias con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera, INEGI

Como ya se mencionó el empleo manufacturero en general se ha visto afectado negativamente durante el periodo de estudio pero hay que señalar que para el caso de la cadena HTC el empleo no ha podido recuperarse, sino que el problema se ha profundizado cada vez más. Simplemente pasó de representar el 14% del empleo manufacturero total a solamente el 8%.

Cuadro 6. Empleo del sector manufacturero y las ramas protegidas con cuota compensatoria de 2007 a 2012 (Número de personas)

Periodo	Total manufactura	Total ramas protegidas HTC	'3152'	'3132'	'3151'	'3131'	'3133'	'3162'	'3141'	'3149'	'3159'	'3399'	'3352'	'3252'
2007	3,289,196	461,596	172,179	48,310	23,621	12,024	11,874	48,224	11,093	12,340	1,304	50,352	57,076	13,197
2008	3,250,305	433,826	162,616	44,379	21,533	10,558	11,356	47,470	10,391	11,378	1,470	46,539	53,079	13,055
2009	2,966,752	394,181	146,511	39,565	20,773	10,210	10,643	45,589	9,756	9,828	1,230	40,845	46,475	12,755
2010	3,070,032	397,013	138,686	39,077	20,637	11,027	9,946	47,955	10,029	8,525	1,066	44,348	53,206	12,513
2011	3,159,796	386,875	132,788	38,577	18,788	11,178	9,472	47,550	9,102	8,862	1,097	45,304	51,903	12,254
2012	3,228,451	381,900	127,452	38,384	18,520	10,893	9,057	49,346	9,162	9,157	1,129	44,596	51,835	12,369
tasa de crecimiento (porcentaje)														
2007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2008	-1.2	-6.0	-5.6	-8.1	-8.8	-12.2	-4.4	-1.6	-6.3	-7.8	12.7	-7.6	-7.0	-1.1
2009	-8.7	-9.1	-9.9	-10.8	-3.5	-3.3	-6.3	-4.0	-6.1	-13.6	-16.3	-12.2	-12.4	-2.3
2010	3.5	0.7	-5.3	-1.2	-0.7	8.0	-6.5	5.2	2.8	-13.3	-13.3	8.6	14.5	-1.9

Periodo	Total manufactura	Total ramas protegidas HTC	'3152'	'3132'	'3151'	'3131'	'3133'	'3162'	'3141'	'3149'	'3159'	'3399'	'3352'	'3252'
2011	2.9	-2.6	-4.3	-1.3	-9.0	1.4	-4.8	-0.8	-9.2	4.0	2.9	2.2	-2.4	-2.1
2012	2.2	-1.3	-4.0	-0.5	-1.4	-2.6	-4.4	3.8	0.7	3.3	2.9	-1.6	-0.1	0.9
participación con respecto al total de manufactura(porcentaje)														
2007	100.0	14.0	5.2	1.5	0.7	0.4	0.4	1.5	0.3	0.4	0.0	1.5	1.7	0.4
2008	100.0	13.3	5.0	1.4	0.7	0.3	0.3	1.5	0.3	0.4	0.0	1.4	1.6	0.4
2009	100.0	13.3	4.9	1.3	0.7	0.3	0.4	1.5	0.3	0.3	0.0	1.4	1.6	0.4
2010	100.0	12.9	4.5	1.3	0.7	0.4	0.3	1.6	0.3	0.3	0.0	1.4	1.7	0.4
2011	100.0	12.2	4.2	1.2	0.6	0.4	0.3	1.5	0.3	0.3	0.0	1.4	1.6	0.4
2012	100.0	11.8	3.9	1.2	0.6	0.3	0.3	1.5	0.3	0.3	0.0	1.4	1.6	0.4

Fuente: Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera

Por lo tanto, la evidencia empírica nos muestra que el empleo total de la manufactura como el de la cadena HTC se han visto afectados negativamente durante el periodo de estudio, sin embargo, el último sigue una tendencia negativa, la cual podría ser consecuencia de la eliminación de la protección comercial que existía en el sector como lo fueron las cuotas compensatorias impuestas a China desde mediados de los años noventa, lo cual se busca comprobar en el último apartado de esta investigación.

Cuadro 7. Empleo de la cadena HTC protegida por las cuotas compensatorias, de 2007 a 2012 (Número de personas)

Periodo	Hilo	Textil	Confección
2007	85,406	71,278	295,681
2008	79,349	66,127	279,628
2009	73,173	59,964	254,948
2010	72,563	59,052	252,691
2011	71,481	57,151	245,527
2012	70,702	56,602	241,043

Fuente: Elaboración propias con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera, INEGI

2.3.2 producción

Como se discutió en el primer capítulo de esta investigación la producción de la industria nacional es lo que se busca proteger mediante la implementación de una política comercial dirigida como lo son las cuotas compensatorias que se impusieron a China y que se mantuvieron a pesar de la entrada del país asiático a la OMC en 2001. Por ello es pertinente analizar la producción de las ramas industriales protegidas después del periodo de protección.

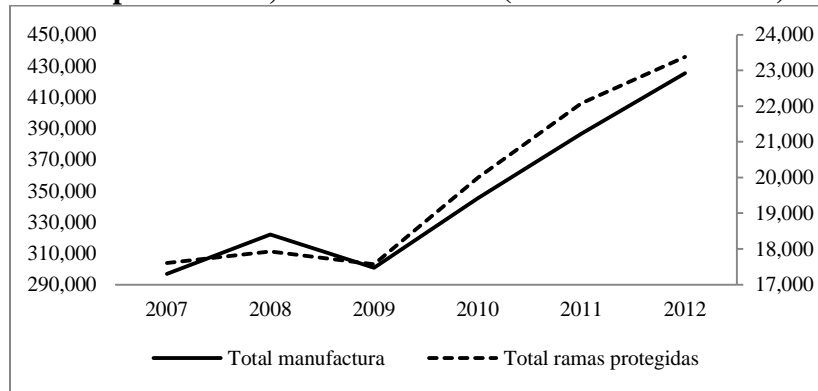
En primer lugar hay que destacar que la producción del sector manufacturero en su conjunto se ha incrementado de 2007 a 2012 en un 43.3%, mientras que la producción de las ramas industriales protegidas aumentaron un 32.7% durante el mismo periodo, al crecer a una tasa promedio de 5.9%.

Sin embargo, la participación de la cadena HTC en la producción manufacturera ha caído durante el periodo, ha pasado de 5.9% a 5.5% de 2007 a 2012, respectivamente.

La producción tanto de la total de manufactura como de las ramas protegidas se ha ido incrementado durante el periodo, no obstante, sufren una caída en 2009 derivado da la crisis internacional que afecta a la mayoría de los indicadores durante ese año. Sin embargo, la producción ha crecido a una tasa promedio anual de 7.7% y 5.9% tanto para el total como las ramas de la cadena HTC respectivamente.

Cabe señalar que la industria que tiene mayor participación en la cadena es la rama 3352: Fabricación de aparatos eléctricos de uso doméstico, con 1.9% con respecto al total de la industria manufacturera. Lo anterior debido a que la fracción 63011001, que se refiere a mantas eléctricas, está dentro de los productos que gozaban la protección comercial y a partir de su eliminación ha incrementado sus importaciones provenientes del país asiático de manera importante.

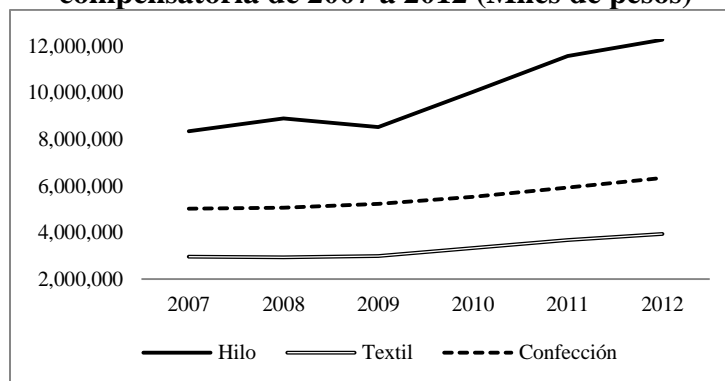
Gráfico 10. Producción manufacturera total y de las ramas protegidas por cuotas compensatorias, de 2007 a 2012. (Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propias con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera, INEGI

Hay que destacar que la parte de la cadena que más ha aumentado su producción es la de hilo, esto debido a que la fracción protegida mencionada párrafos atrás pertenece a esta sección de la cadena. La producción en la cadena hilo creció de 2007 a 2012 un 46.9%, mientras que el textil 32.5% y la confección solamente el 26.3%.

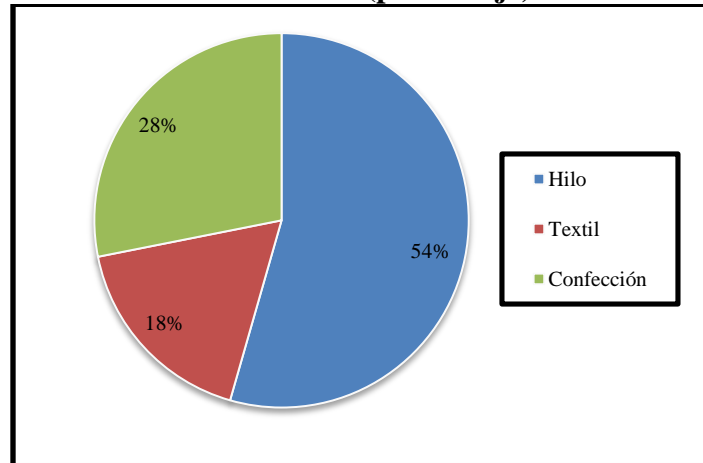
Gráfico 11. Producción de la cadena HTC de las ramas protegidas con cuota compensatoria de 2007 a 2012 (Miles de pesos)



Fuente: Elaboración propias con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera, INEGI

En cuanto a la participación dentro de la cadena HTC: el hilo participa con 54%, el textil con el 18% y la confección con el 28% para el 2012. Esta composición no ha variado en lo que se refiere al periodo de estudio de la EMIM.

Gráfico 12. Participación de los componentes de la cadena HTC en su producción, de 2007 a 2012 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propias con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera, INEGI

Por lo tanto, como se pudo observar en los indicadores de producción a partir del periodo sin protección comercial, estos se han incrementado de manera sostenida para todas las ramas industriales de la cadena HTC involucrados en el Acuerdo de Transición en materia de Cuotas Compensatorias. Lo que justifica a la teoría que explica que en el marco de la libre competencia en el comercio reasignaría mejor los recursos al aumentar la producción global.

Cuadro 8. Nivel de producción de la industria manufacturera y de las ramas industriales protegidas con cuota compensatoria de 2007 a 2012 (millones de dólares)

Año	Total manufactura	Total ramas protegidas	"3152"	"3132"	"3151"	"3131"	"3133"	"3162"	"3141"	"3149"	"3159"	"3399"	"3352"	"3252"
2007	296,797	17,605	2,168	2,200	499	528	315	1,234	455	290	8	1,113	3,482	5,312
2008	322,096	17,930	2,177	2,137	482	538	347	1,255	456	307	9	1,146	3,192	5,884
2009	300,877	17,574	2,106	2,192	504	591	376	1,298	423	306	10	1,309	3,082	5,375
2010	345,330	19,994	2,164	2,414	518	644	472	1,473	458	338	11	1,363	3,621	6,518
2011	386,706	22,076	2,365	2,739	516	720	481	1,532	461	389	14	1,509	3,712	7,638
2012	425,354	23,374	2,524	2,904	538	690	564	1,696	468	413	15	1,570	3,867	8,124
tasa de crecimiento (porcentaje)														
2007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2008	8.52	1.84	0.43	-2.86	-3.48	1.79	10.09	1.71	0.19	5.82	20.29	2.95	-8.34	10.76
2009	-6.59	-1.98	-3.27	2.56	4.69	9.94	8.42	3.40	-7.17	-0.08	13.66	14.23	-3.44	-8.65

Año	Total manufactura	Total ramas protegidas	"3152"	"3132"	"3151"	"3131"	"3133"	"3162"	"3141"	"3149"	"3159"	"3399"	"3352"	"3252"
2010	14.77	13.77	2.74	10.11	2.60	8.88	25.71	13.50	8.29	10.13	7.87	4.13	17.47	21.28
2011	11.98	10.41	9.30	13.48	-0.36	11.84	1.85	4.00	0.63	15.26	23.92	10.70	2.51	17.18
2012	9.99	5.88	6.73	6.04	4.38	-4.21	17.13	10.73	1.65	6.09	5.71	4.02	4.19	6.37
participación con respecto al total de manufactura (porcentaje)														
2007	100	5.93	0.73	0.74	0.17	0.18	0.11	0.42	0.15	0.10	0.00	0.38	1.17	1.79
2008	100	5.57	0.68	0.66	0.15	0.17	0.11	0.39	0.14	0.10	0.00	0.36	0.99	1.83
2009	100	5.84	0.70	0.73	0.17	0.20	0.12	0.43	0.14	0.10	0.00	0.44	1.02	1.79
2010	100	5.79	0.63	0.70	0.15	0.19	0.14	0.43	0.13	0.10	0.00	0.39	1.05	1.89
2011	100	5.71	0.61	0.71	0.13	0.19	0.12	0.40	0.12	0.10	0.00	0.39	0.96	1.98
2012	100	5.50	0.59	0.68	0.13	0.16	0.13	0.40	0.11	0.10	0.00	0.37	0.91	1.91

Nota: Confección de prendas de vestir ("3152"); Fabricación de telas ("3132"); Fabricación de prendas de vestir de punto ("3151"); Preparación e hilado de fibras textiles ("3131"); Acabado de productos textiles ("3133"); Fabricación de calzado ("3162"); Confección de alfombras ("3141"); Fabricación de otros productos textiles ("3149"); Confección de accesorios de vestir ("3159"); Otras industrias manufact. ("3399"); Fabricación de aparatos eléctricos ("3352"); Fabricación de resinas y hules ("3252").
Fuente: Elaboración propias con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera, INEGI

**Cuadro 9. Nivel de producción por segmento de la cadena HTC de 2007 a 2012
(millones de dólares)**

Periodo	Hilo	Textil	Confección
2007	8,355,471	2,969,683	5,022,459
2008	8,905,203	2,939,436	5,070,067
2009	8,533,607	2,990,743	5,228,439
2010	10,047,975	3,343,898	5,529,312
2011	11,578,046	3,680,837	5,936,149
2012	12,281,860	3,936,236	6,343,884

Fuente: Elaboración propias con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera y correlación TIGIE-SCIAN, INEGI.

2.4 Conclusiones preliminares

A lo largo de este apartado de la investigación se ha abordado de forma minuciosa y a detalle el comercio entre México y la República Popular China a partir de su entrada a la OMC en 2001.

En primer lugar se observa que el déficit comercial que tiene México con la República Popular China se ha ido incrementado de forma sostenida desde 2001, la necesidad de

productos de origen chino en la industria mexicana y en el mercado interno cada vez es mayor. Las importaciones provenientes de China que contemplaba la protección comercial desde mitad de los años noventa y que después se mantuvo a pesar de su entrada a la OMC en 2001 no han disminuido, al contrario, estas se han incrementado de manera general.

Al realizar el trabajo de correlación entre las fracciones arancelarias protegidas con cuota compensatoria desde mediados de los noventa y las ramas industriales a las que pertenecen estos productos, se pudo delimitar el problema al estudio de la cadena HTC, debido a que representaban el 81% de las fracciones protegidas en el Acuerdo de Transición en materias de Cuotas Compensatorias en 2008.

La balanza comercial de México en la cadena HTC es durante el periodo de 2000 a 2012 deficitaria para la mayoría de sus segmentos, solamente la confección es superavitaria pero presenta tasas negativas de crecimiento a partir de 2005 hasta nuestros días. Además, las fracciones protegidas de la cadena HTC ha perdido su participación sobre el total de las importaciones del sector, sin embargo, el volumen de las compras no han dejado de aumentar durante el periodo.

En cuanto a la industria protegida podemos concluir que se protegieron doce ramas industriales que comparten la cadena HTC: cuatro de hilo, tres de textil, cinco de confección y cuatro de otros. Además, durante el periodo de 2000 a 2012 hubo un cambio en la estructura de las importaciones por rama industrial, es decir, al principio se concentraban el 95% en tres ramas industriales: fabricación de telas (48.2%), acabado de productos textiles (31%) y confección de prendas de vestir (15.5%); y al final hubo una diversificación de las compras al concentrar el 93% en seis de las doce protegidas: confección de prendas de vestir (29.52%), fabricación de telas (26.2%), acabado de productos textiles (15.3%), fabricación de prendas de vestir de punto (10.4%), confección de accesorios de vestir (7%) y preparación e hilado de fibras textiles (5%).

A partir de los datos de la EIM de INEGI se pudo analizar los indicadores de empleo y producción de las ramas industriales protegidas de 2007 a 2012,³⁸ donde se observó que el empleo manufacturero sufre un efecto negativo en 2009 debido a la crisis financiera internacional de un 8.7%, sin embargo los siguientes periodos presenta una tasa de

³⁸ El periodo obedece al cambio de metodología del SCIAN a partir de 2007.

crecimiento positiva, al contrario del empleo que se refiere a las industria protegidas que presentan en la gran mayoría del periodo tasas negativas de crecimiento, es decir, no existe una recuperación de los puestos de trabajo perdidos a lo largo del periodo de estudio. En total se han perdido 79,696 empleos de la cadena HTC, donde la confección perdió 54,637 puestos de trabajo de 2007 a 2012.

Por el lado de la producción se obtiene el caso contrario al empleo del sector manufacturero y de las ramas industriales protegidas. Durante el periodo de 2007 a 2012 se muestran tasas positivas de crecimiento de 43.3% y 32.7% respectivamente. Sin embargo, la participación de la cadena HTC en total de la producción de la manufactura ha caído de 5.9% a 5.5% en el mismo periodo. El segmento de mayor producción de la cadena es la del hilo, mientras que la confección ocupa el segundo lugar y el textil el ultimo.

Por lo tanto, al analizar estas dos variables de la industria protegida y su posible relación con las importaciones durante el periodo de 2007 a 2012, tenemos el siguiente escenario: 1) las importaciones de las fracciones protegidas no han disminuido sino que han aumentado; 2) el empleo de las ramas industriales protegidas ha caído y; 3) el nivel de producción ha mostrado incremento.

3. Efectos del Acuerdo Comercial de Transición en materia de Cuotas firmado con la República Popular China en la cadena HTC

En este capítulo se lleva a cabo el análisis empírico y estadístico que nos podrá permitir emitir conclusiones finales a esta investigación. En primer lugar se muestra una serie de estudios que han intentado dar explicación de los efectos que trae consigo el comercio exterior en diferentes variables, en especial el empleo. En segundo lugar, se llevará a cabo un breve análisis de las variables que se han considerado para realizar las estimaciones pertinentes, debido a que es importante hacer un análisis estadístico sobre el comportamiento de las series y también hay que señalar qué ramas de la cadena HTC han sobresalido o se han visto afectadas durante el periodo de estudio propuesto. En la tercera parte se explica la metodología que se utilizará para buscar respuesta a la principal pregunta de investigación, se define cuál es la mejor manera de encontrar resultados consistentes que nos permitan establecer las relaciones que hay entre las diferentes variables, en especial como afectan las importaciones provenientes de China a las variables de empleo y producción de la cadena. En la cuarta parte se muestran los resultados obtenidos a partir de las estimaciones de los modelos planteados. En la quinta parte a raíz de los resultados del modelo y de la evidencia empírica se hace una propuesta sobre la realización de una agenda estratégica México – China y por último se recogerán algunas conclusiones.

3.1 Estudios sobre efectos de las importaciones en el aparato productivo

En la literatura existen algunos estudios que se han abocado a estudiar los efectos de las importaciones sobre la industria, derivado del debate que quedó plasmado en el primer capítulo de esta investigación.

En primer lugar, en el trabajo realizado por Greenaway et. al. (1999) buscaban encontrar los efectos derivados del comercio internacional sobre el empleo manufacturero del Reino Unido de 1979 a 1991. Para ello, con una muestra de 167 industrias manufactureras de 1979 a 1991 utilizaron el Método de Momentos Generalizados (GMM) a partir de una ecuación dinámica de la demanda de trabajo, donde se le incorporan las importaciones y las exportaciones. Como resultado encontraron que al aumentar el volumen del comercio tiene

como efecto una reducción del nivel de la demanda de mano de obra, eso lo explican debido a que se comercia con naciones con salarios más bajos que los nacionales, como lo son las economías del Este de Asia.

Por otro lado, Julio López (2000) investigó algunos aspectos del mercado de trabajo en México, en especial el empleo, en cuanto a su comportamiento a raíz de las reformas económicas entre las que está la apertura comercial. Durante su análisis encontró una asociación estadística de largo plazo entre el empleo y la producción, del período de 1979 a 1986 encontró un efecto positivo entre las dos variables, sin embargo, a partir de 1987 los aumentos de la producción no generó un incremento en el empleo pero sí aumentó la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo. Por lo tanto, para poder elevar la importancia de la última variable mencionada, señala López, se tiene que buscar la modernización tecnológica, que en su mayoría importada, lo cual tiene un efecto negativo sobre el empleo (López, 2000).

Ruiz Nápoles (2004), mostró si había un efecto positivo sobre el empleo derivado de las políticas de crecimiento hacia fuera, al realizar un análisis estructural al utilizar las matrices de insumo producto para México, de los años 1980, 1985, 1990, 1993 y 1996. El estudio concluye que por un lado el crecimiento del sector exportador creció de forma acelerada en el periodo de estudio (1983-2000), pero también hubo una reducción sustancial del grado de integración de la economía interna, esta caída fue ganada por el sector importador, lo cual explica el incremento de las importaciones. Por último, el autor concluye que, desde la apertura comercial hasta 1993 hay resultados regulares en cuanto a la generación de producción y empleo, fue hasta la entrada en vigor del TLCAN donde han mejorado estos resultados pero, la desintegración económica interna a mermado los efectos positivos del incremento de las exportaciones manufactureras.

Los investigadores Lucio Castro, Marcelo Olarreaga y Daniel Saslavsky (2007), observaron que China y la India han mantenido un constante crecimiento económico que se refleja en la manufactura, por lo tanto, buscaron medir el impacto que las importaciones procedentes de estos países tienen en el empleo manufacturero argentino. Por medio de un modelo econométrico, suponen que la demanda laboral en determinada industria está en función de los salarios, el capital, los precios y la productividad. El método al que recurrieron para la

estimación fue el GMM, donde como resultados de la estimación se puede destacar que, los salarios y el capital se obtuvieron los signos esperados, al mostrar que el capital tiene un efecto complementario sobre el empleo y la penetración de importaciones es significativa en el nivel del 5 por ciento. Por lo tanto, un aumento de 1% en la penetración de las importaciones tiende a reducir el empleo de 0.084% en el corto plazo, y de 0.15% en el largo plazo, mientras que la penetración de las exportaciones tiene un efecto positivo, pero estadísticamente no es significativo. En otra estimación se incluyen más variables independientes: el porcentaje de participación de las importaciones provenientes de China, Brasil, el conjunto de la Unión Europea y los Estados Unidos y la India. Como resultado se obtuvieron los signos esperados, se mantuvo la penetración de importaciones con signo negativo, al considerar que un aumento de 1% en la penetración total de importaciones genera una pérdida de empleo de 0.07%. Sobre las importaciones provenientes de China, se obtiene un signo negativo y es significativo por abajo del 5%, lo que implica que el aumento de 1% en la proporción de las importaciones chinas genera una disminución de la demanda del empleo de alrededor de 0.02%, mientras que las importaciones de Brasil tendrían un mayor impacto, sin embargo, no es significativo y las importaciones provenientes de la India, Unión Europea y Estados Unidos no tienen ningún impacto adicional sobre los niveles de empleo del sector. Por lo tanto, concluyen que, el rápido incremento de importaciones en Argentina sólo explicaría una pequeña fracción del desempleo por si fuera poco también indican que el incremento en las exportaciones al parecer no tiene ningún efecto positivo para la creación de empleos en el sector.

Jenkins y Dussel Peters (2009) retoman el modelo de Castro et. al. (2007) y por medio de varias regresiones con el método GMM encuentran entre varios resultados que al incluir las importaciones provenientes de China no se muestran resultados significativos en la mayoría de las estimaciones realizadas, solamente en una regresión se encuentra un tenue efecto negativo sobre el empleo manufacturero mexicano.

Como se ha podido observar hay una tendencia a encontrar efectos negativos entre el incremento del comercio exterior de un país, en particular las importaciones, sobre el empleo manufacturero, sin embargo, no hay un estudio sectorial que señalé a una cadena

que es altamente intensiva en mano de obra, como lo es la HTC, y que la producción queda en un segundo término en la mayoría de los trabajos antes mencionados.

Por lo tanto, a la luz de los resultados de investigaciones que han intentado abordar el tema, esperamos, como lo mencionamos durante la discusión teórica de este documento y que después corroboramos en el segundo apartado, derivado de las estadísticas de las importaciones de la cadena HTC y sus indicadores de empleo y producción, que al generar el modelo los signos esperados sean negativo para el empleo y positivo para la producción.

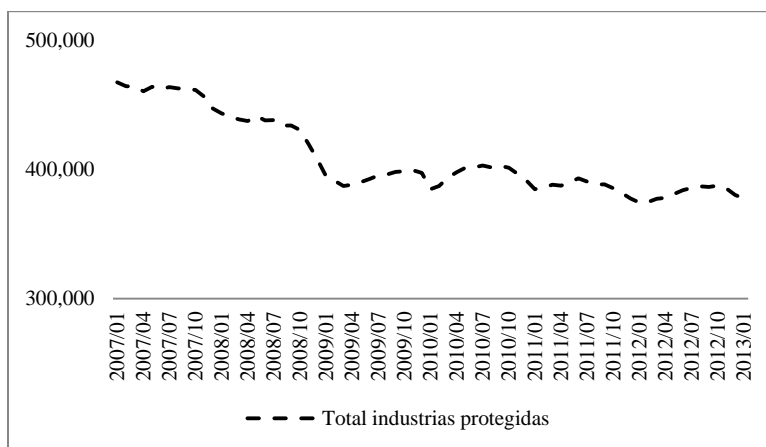
3.2 Evidencia empírica

En este apartado se expone un análisis estadístico – descriptivo de las variables que se van a utilizar en el modelo, puesto que es necesario observar su comportamiento a través del tiempo, lo anterior nos permite realizar inferencia sobre posibles problemas de correlación o bien, el empleo de alguna variable dummy que auxilie en el modelo general.

3.2.1 Personal ocupado

En primer lugar, en el Gráfico 12 se observa el comportamiento del empleo que pertenece a los subsectores de la industria HTC, donde es evidente que el empleo ha disminuido de forma paulatina a una tasa mensual de -0.28% de 2007 a 2013, al pasar de 467.7 mil empleos a 378.5, lo que representa una caída de -19%, esto significa que para el segundo mes de 2013 el empleo de la cadena solo representa el 11.6% del total de la industria manufacturera.

Gráfico 13. Población ocupada industrias seleccionadas protegidas, de México de 2007.1 a 2013.2 (número de personas)



Fuente: Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera

No obstante hay que señalar la rama que más empleos tiene en la cadena HTC es la de confección de prendas de vestir, sin embargo, ésta también perdió una gran cantidad de empleos durante el periodo de estudio, alrededor de 46.7 mil puestos de trabajo, de los 89.2 mil que perdió en total la cadena. Otras ramas que reportaron una caída considerable en el personal ocupado fueron la fabricación de telas, con 11.1 mil, y Otras industrias manufactureras con alrededor de 6 mil empleos.

Cuadro 10. Personal ocupado en las industrias protegidas seleccionadas, de México de 2007.1 a 2012.2 (miles de personas)

Año	Total industria manufacturera	"3152"	"3132"	"3151"	"3131"	"3133"	"3162"	"3141"	"3149"	"3159"	"3399"	"3352"	"3252"
2007	3,289.2	172.2	48.3	23.6	12.0	11.9	48.2	11.1	12.3	1.3	50.4	57.1	13.2
2008	3,250.3	162.6	44.4	21.5	10.6	11.4	47.5	10.4	11.4	1.5	46.5	53.1	13.1
2009	2,966.8	146.5	39.6	20.8	10.2	10.6	45.6	9.8	9.8	1.2	40.8	46.5	12.8
2010	3,070.0	138.7	39.1	20.6	11.0	9.9	48.0	10.0	8.5	1.1	44.3	53.2	12.5
2011	3,159.8	132.8	38.6	18.8	11.2	9.5	47.6	9.1	8.9	1.1	45.3	51.9	12.3
2012	3,228.5	127.5	38.4	18.5	10.9	9.1	49.3	9.2	9.2	1.1	44.6	51.8	12.4
2013	3,244.1	74.9	29.2	14.6	7.8	7.6	32.5	6.7	7.3	0.8	30.3	36.8	8.4

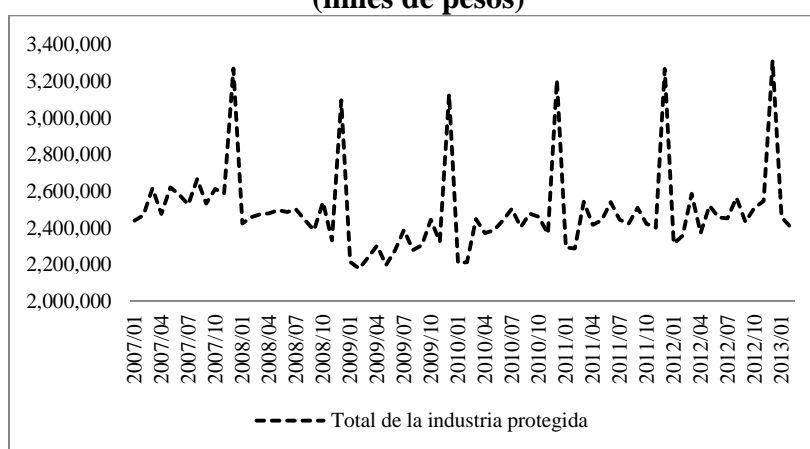
Nota: "3152" Confección de prendas de vestir; "3132" Fabricación de telas; "3151" Fabricación de prendas de vestir; "3131" Preparación de hilado de fibras textiles; "3133" Acabado de productos textiles; "3162" Fabricación de calzado; "3141" Confección de alfombras, blancos y similares; "3149" Fabricación de otros productos textiles, excepto prendas de vestir; "3159" Confección de accesorios de vestir; "3399" Otras industrias manufactureras; "3352" Fabricación de aparatos electrónicos de uso doméstico; y "3252" Fabricación de resinas y hules sintéticos.

Fuente: Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera

3.2.2 Remuneraciones

Otra variable que se va a analizar en el modelo son las remuneraciones³⁹ de las ramas de la cadena HTC, también muestran una baja en cuanto a su participación en las remuneraciones totales de la industria manufacturera, al pasar de 9.6% a 8.1%. No obstante, la rama de confección de prendas de vestir representa más de la mitad de las remuneraciones totales de la cadena, sin embargo, durante el periodo de estudio cayó de 2007 a 2013 en un 10%.

Gráfico 14. Remuneraciones de la industria protegida de México de 2007.1 a 2013.2
(miles de pesos)

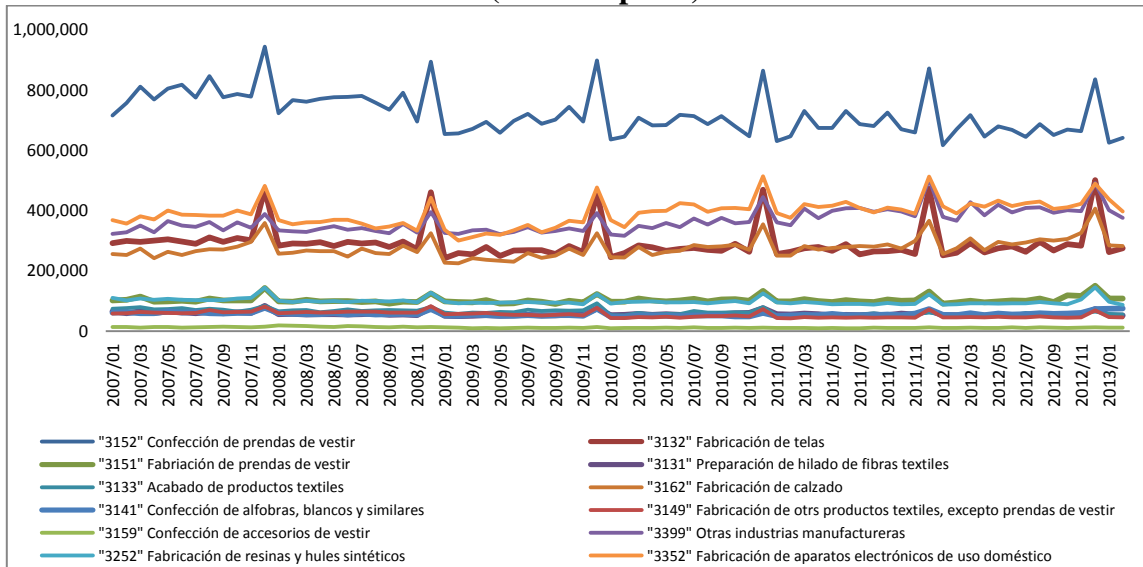


Fuente: Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera

También cayeron entre 20% y 23% las ramas de preparación e hilado de fibras textiles, fabricación de otros productos textiles y fabricación de resinas de hules sintéticos y fibras químicas.

³⁹ Son todos los pagos que realizó el establecimiento en dinero y especie antes de cualquier deducción, para retribuir el trabajo del personal remunerado dependiente de la razón social, en forma de salarios, sueldos prestaciones sociales y utilidades repartidas, ya sea que este pago se calcule sobre la base de una jornada de trabajo o por la cantidad de trabajo desarrollado (destajo); o mediante un salario base que se complementa con comisiones por ventas u otras actividades (INEGI, 2013).

Gráfico 15. Remuneraciones de la industria protegida, de México de 2007.1 a 2013.2
(miles de pesos)



Fuente: Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera

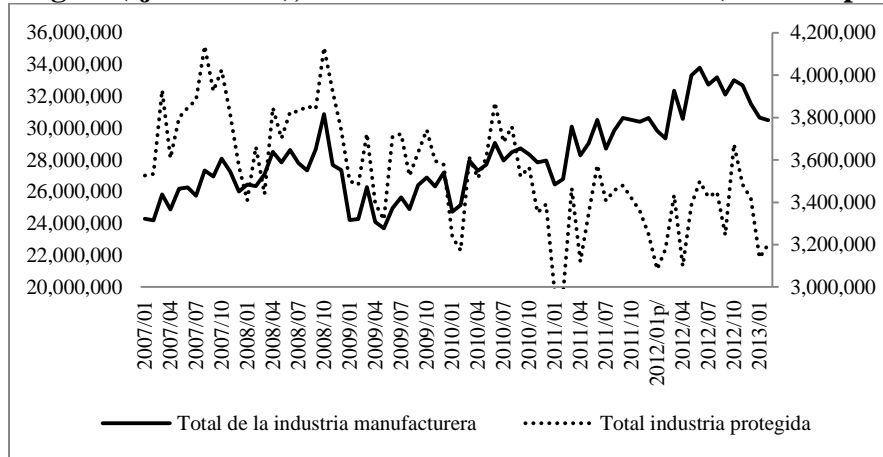
3.2.3 Ingresos

Los ingresos⁴⁰ también han mostrado una baja en cuanto su participación respecto al total de la industria manufacturera, al pasar en el periodo de estudio de 14.5% a solo 10.49%, esto demuestra la profunda caída que ha sostenido la cadena desde hace ya bastante tiempo.

También se puede observar en el Gráfico 16 que la tendencia de la caída de los ingresos de la cadena no corresponde a la de la manufactura total, que ha mostrado signos de recuperación después de la crisis de 2008 – 2009. Mientras que el sector manufacturero en su totalidad creció de 2007 a 2013 en un 25.4%, la cadena HTC decreció en -9.2%.

⁴⁰ Es el monto que obtuvo el establecimiento durante el mes de referencia por todas aquellas actividades de producción de bienes y servicios (INEGI, 2013)

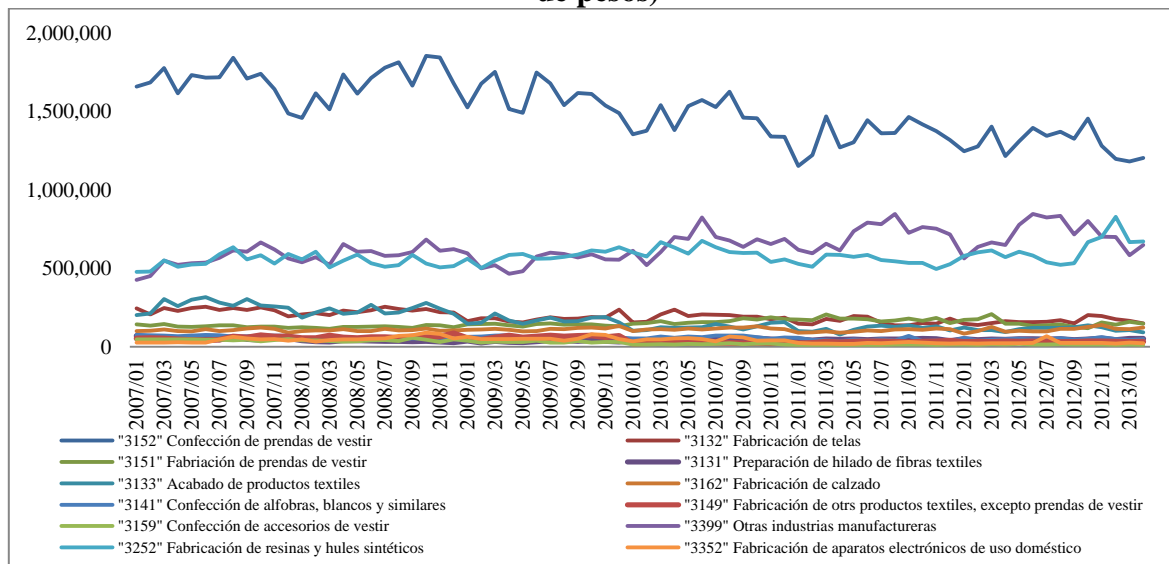
Gráfico 16. Ingresos de la industria manufacturera (eje izquierda) y de la industria protegida (eje derecha), de México de 2007.1 a 2013.2 (miles de pesos)



Fuente: Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera

Además se muestra en el Gráfico 17 como la confección de prendas de vestir es la rama que representa la mayor parte de los ingresos de la cadena, también otras industrias manufactureras y la fabricación de resinas y hules sintéticos. Sin embargo, también se observa que varias de las ramas de la cadena han sufrido caídas muy considerables de 2007 a 2013, como lo fue la de confección de accesorios de vestir cayó en el mismo periodo en un -73%.

Gráfico 17. Ingresos de las industrias protegidas, de México de 2007.1 a 2013.2 (miles de pesos)

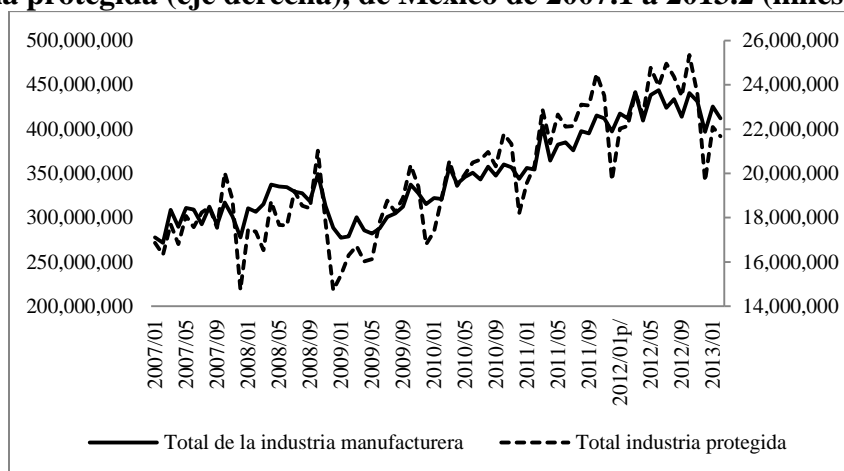


Fuente: Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera

3.2.4 Valor de la producción

En contraste con las demás variables antes analizadas, el valor de la producción mantiene un crecimiento positivo, tanto en el total de la industria manufacturera como en la cadena HTC, al crecer 48.2% y 28.6% respectivamente. Sin embargo, también ha mostrado una caída en cuanto a su participación en el total de manufactura, al pasar del 6% al 5.2%.

Gráfico 18. Valor de la producción de la industria manufacturera (eje izquierda) y la industria protegida (eje derecha), de México de 2007.1 a 2013.2 (miles de pesos)



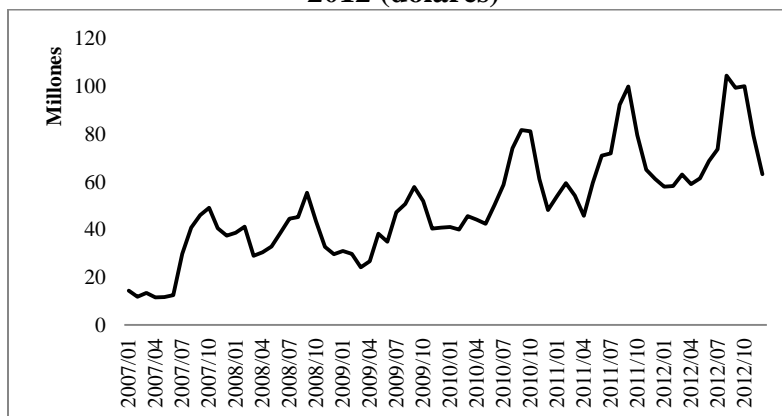
Fuente: Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera

Por su parte, la gran mayoría de las ramas de la cadena aquí analizadas reflejan un crecimiento, excepto la rama de confección de alfombras que solamente cayó -0.72% durante el periodo de estudio.

3.2.5 Importaciones

Como ya lo habíamos analizado anteriormente las importaciones durante este periodo de estudio crecieron a una tasa promedio anual de 23.8%. Donde las cuatro ramas de la cadena HTC que más importaron del país asiático fue fabricación de telas, acabado de productos textiles, fabricación de otros productos textiles y otras industrias manufactureras.

Gráfico 19. Importaciones de la industria protegida proveniente de China de 2007 a 2012 (dólares)



Fuente: Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera

Ahora bien, después de haber realizado un breve análisis del comportamiento de las variables que usaremos para realizar las estimaciones pertinentes, se puede comenzar a concluir que la mayoría de las mismas han presentado una evolución negativa durante el periodo de estudio, excepto el valor de la producción y las importaciones, estas dos últimos han mostrado un constante dinamismo. Lo anterior podría darnos indicios de algunos de los resultados de las estimaciones a realizar, sin embargo, primero hay que definir la metodología adecuada para demostrar el tipo de relación que existe entre las variables que consideramos estimar.

3.3 Metodología

La metodología más adecuada para encontrar los efectos entre las diferentes variables es la estimación de un modelo panel, debido a que tenemos información de corte transversal y de series de tiempo (Wooldridge, 2010). Una de las ventajas que nos da esta herramienta estadística es que se puede capturar la heterogeneidad no observable, ya sea entre agentes económicos o de estudio así como también en el tiempo (Mayorga y Muñoz, 2000), también se puede disponer de un mayor número de observaciones al incrementar los grados de libertad y al reducir la colinealidad de las variables (Mayorga y Muñoz, 2000).

Con base en la información generada por el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI) por medio de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM)

podemos obtener datos con periodicidad mensual, sin embargo, esta fuente cambia a partir de los ajustes a la metodología del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)⁴¹, por lo tanto, la última serie de datos que se tiene disponible tiene como base el SCIAN 2007. Lo anterior genera complicaciones técnicas para estimar series de tiempo más largas, para esta investigación se considera pertinente el utilizar la última fuente ya mencionada, debido a que lo que se quiere encontrar son los efectos del Acuerdo de Transición en materia de cuotas compensatorias y cómo ante la desgravación de los productos protegidos se pueden encontrar efectos sobre las variables: empleo y producción.

Para ello se plantearon dos modelos que se estimarán con la metodología de datos panel, al ser cinco variables con periodicidad mensual de enero de 2007 a febrero de 2013, para las industrias que forman parte de la cadena HTC, por lo tanto, se tomaron las variables de la población ocupada, valor de la producción corrientes, importaciones vinculadas con las fracciones protegidas, remuneraciones e ingresos corrientes para cada una de las 12 ramas que pertenecen a la cadena HTC. También hay que señalar que las diferentes variables fueron transformadas a logaritmos para darle una interpretación económica más adecuada a los resultados por medio de elasticidades.

Por lo tanto tenemos dos modelos a estimar, el primero donde la variable dependiente es el empleo, y el segundo donde la variable dependiente es el valor de la producción:

$$1) \quad l = \beta_0 + \beta_1 m + \beta_2 prod + \beta_3 rem + \beta_4 ing \quad (1)$$

$$2) \quad prod = \beta_0 + \beta_1 m + \beta_2 l + \beta_3 rem + \beta_4 ing \quad (2)$$

Dónde l es el personal ocupado, m son las importaciones, $prod$ es el valor de la producción, rem son las remuneraciones e ing son los ingresos.

De acuerdo al análisis realizado durante esta investigación, tanto el teórico como el empírico, la hipótesis nula es que el incremento de las importaciones vinculadas a las fracciones protegidas tendrá un efecto positivo en la producción y negativo en el empleo.

En esta metodología en primer lugar se debe determinar si el promedio de las variables no observables tienen las mismas condiciones, es decir, si afecta de la misma manera a cada

⁴¹ Es un sistema de clasificación industrial común entre los países que conforman América del Norte.

sector y a la variable endógena, en ese caso se dice que son efectos homogéneos, pero para esta metodología es necesario incorporar la heterogeneidad de cada elemento.

En primer lugar se lleva a cabo la toma de decisión sobre la aplicación de un modelo Pool, que en teoría estima que todos los elementos reaccionan de la misma manera, para ello se utiliza la prueba Breusch y Pagan LM, la cual determina si los estimadores son iguales se rechaza la hipótesis nula y por lo tanto se llevaría a cabo la un modelo Pool. Cabe señalar que al realizar las pruebas para los dos modelos propuestos se determinó que existía heterogeneidad, por lo tanto se debe decidir entre dos tipos de modelos para llevar a cabo la estimación (Ver en el Anexo el resultado de las pruebas).

Por el resultado anterior, en este momento se puede optar por dos tipos de modelos: de efectos fijos y de efectos aleatorios. Cada uno tiene su especificación econométrica, sin embargo, estadísticamente se puede definir cuál es el que se debe estimar por medio de la prueba de Hausman⁴² que básicamente hace diferencia entre los estimadores de los dos modelos para saber si son iguales, en caso la probabilidad sea menor a 0.05 se rechaza la hipótesis nula de que los estimadores de ambos modelos son iguales y se tendría que estimar el modelo de efectos fijos.

Para esta investigación se aplicaron las pruebas de Hausman a los dos modelos, y los resultados arrojaron que la mejor forma de estimación es la de metodología de efectos fijos.

La estimación del modelo de efectos fijos supone que la heterogeneidad no observable se incorpora a la constante del modelo. Por lo tanto, se considera que existe un término constante diferente para cada individuo, y supone que los efectos individuales son independientes entre sí (Mayorga y Muñoz, 2000).

El modelo de efectos fijos parte del supuesto de que el error aleatorio se descompone en dos partes:

$$\varepsilon_{it} = \alpha_i + v_{it} \quad (3)$$

⁴² Un contraste de Hausman se utiliza para analizar la posible correlación entre los α_i y los regresores y poder así decidir entre una estimación por efectos fijos o por efectos aleatorios. Bajo $H_0: E\{\alpha_i | x_{it}\} = 0$, converge en distribución a una χ^2

Donde α_i es el efecto individual inobservado de cada unidad de sección cruzada, invariante en el tiempo y v_{it} es el término de error aleatorio. Por lo tanto el modelo a estimar sería:

$$y_{it} = \beta_{it}X_{it} + \alpha_i + v_{it} \quad (4)$$

Como se presenta el efecto fijo α_i , la estimación de β por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) hace que no sea consistente (Wooldridge, 2010; Cobacho y Bosch, 2006). Por lo anterior se transforma el modelo (4) en términos de las medias de grupo:

$$y_{it} - y_i = \beta_{it}(X_{it} - X_i) + (v_{it} - v_i) \quad (5)$$

Esta transformación también se conoce como transformación intragrupal (whithin) (Wooldridge, 2010) y permite estimarse por medio de MCO.

3.4 Principales resultados

Se plantearon dos modelos para saber los efectos que hay de las importaciones en las variables de interés, empleo y producción. Se obtuvieron los siguientes resultados:

$$1) \quad l = 6.3215 - .0301 m + .0148 prod + .1842 rem + .1404 ing \quad (6)$$

(19.23) (-12.09) (0.95) (9.70) (14.96)

Cuando la variable dependiente es el empleo nos encontramos que tiene una relación negativa con las importaciones, es decir, que si las importaciones vinculadas a las fracciones protegidas aumentan en 10% el empleo de la cadena HTC bajará alrededor de 3%, también se puede destacar que se obtienen signos esperados para las demás variables, son positivos la producción, las remuneraciones y los ingresos. Además la mayoría de las variables son estadísticamente significativas: importaciones, remuneraciones e ingresos, excepto el valor de la producción. La significancia global del modelo es correcta y presenta una R^2 de 0.51, lo cual quiere decir que explica al menos el 50% de la relación entre las variables.

$$2) \quad prod = 15.7517 + .0711 m + .0749 l - .1946 rem - .1472 ing \quad (7)$$

(22.56) (12.83) (0.95) (-4.37) (-6.34)

Cuando la variable dependiente es la producción obtenemos que tiene una relación positiva con las importaciones, por lo tanto, si aumentan las importaciones vinculadas con las

fracciones protegidas en un 10% la producción de la cadena HTC también crecerá en un 7%, al igual que el modelo anterior las importaciones, las remuneraciones y el ingreso son estadísticamente significativos, excepto el empleo. Sin embargo, la relación con las remuneraciones y los ingresos son negativos.

3.5 Hacia una relación estratégica: México – República Popular China

En primer lugar, este trabajo ha dejado claro que la relación económica que se tiene con la República Popular China debe verse totalmente como estratégica, debido a que al ser nuestro segundo socio comercial se deben buscar las oportunidades que ayuden coadyuvar hacia una relación benéfica para ambos países, sin embargo, se debe seguir con detenimiento que el país asiático cumpla las condiciones de los organismos multilaterales para buscar dentro de los márgenes legales una igualdad de condiciones en materia económica.

Por último, el trabajo aquí expuesto ha mostrado una política comercial deficiente que aunque su objetivo era crear ramas industriales competitivas en el largo plazo no se pudo realizar, debido a que no hay una nula visión integral. No se pueden generar políticas comerciales de carácter proteccionistas y también generar esquemas que incentiven las importaciones temporales o definitivas, como lo es el programa IMMEX, lo cual pudo haber deteriorado las cadenas hacia atrás, lo que tiene como consecuencia una menor participación tanto en el nivel de empleo como en la producción, como lo fue el caso de la cadena HTC.

Sin embargo, los hacedores de política económica en las últimas dos administraciones y la más reciente se han enfocado a profundizar en una política comercial liberal, sin barreras al comercio, y tampoco han generado políticas de carácter industrial que sean transversales y que logren vincular a la industria, a la academia y al estado, para poder generar una eficiente inversión en desarrollo tecnológico que permita que el país se ubique en una mejor posición tanto en innovación como en productividad.

Por ello, el objetivo fundamental es construir una relación estratégica con la República Popular China, para ello se deben llevar a cabo algunas líneas de acción para que esto suceda:

1. En materia comercial, se debe de impulsar las exportaciones mexicanas hacia el país asiático, a través de vincular la oferta exportadora nacional con la demanda de bienes en China. Como se señaló durante la investigación, las ventas de México hacia China se han incrementado considerablemente en los últimos diez años, sin embargo, quedan muy por debajo de las importaciones. Por lo anterior, se necesita un mayor esfuerzo por parte del gobierno mexicano en dos ámbitos: el primero por medio de PROMEXICO⁴³ a través de estudios especializados coordinados con instituciones académicas que localicen las oportunidades reales que tiene la producción nacional para satisfacer la demanda que se genera en China; en el segundo, con apoyo del Grupo de Alto Nivel México – China y de la Dirección General de Comercio Exterior (Secretaría de Economía) generar un espacio de diálogo y negociación donde se aborden temas de política comercial, debido a que la dificultad de que los productos mexicanos en el mercado asiático es por la imposición de barreras no arancelarias que obstaculizan el libre paso de mercancías nacionales.⁴⁴
2. En cuanto a la cadena HTC, es evidente que son necesarios los insumos importados para el buen funcionamiento productivo, por eso se debe llevar la relación comercial en este rubro a un paso adelante. Por lo cual, como lo propone Agendasia (2012), un esquema de coinversión entre México y China elevaría la productividad de la cadena lo cual podría por un lado aumentar la producción de la cadena, y por otro lado, existe la probabilidad de que se pueda mantener el empleo, que como hemos analizado en esta investigación se ve negativamente afectado con la entrada de las importaciones, a pesar del esquema proteccionista que existió.

⁴³ Es un órgano que pertenece a la Secretaría de Economía del gobierno federal que su misión más importante es la atracción de inversión extranjera y la colocación de la oferta exportadora nacional en el mercado exterior.

⁴⁴ Cabe señalar que también existe cierto temor de los empresarios mexicanos debido a la piratería y la ambigüedad de las leyes sobre propiedad intelectual. (Agendasia, 2012)

3. La gran cantidad de importaciones provenientes de China son en parte necesarias para el aparato productivo, por ello se debe replantear una política comercial acompañada de una política industrial, es decir, crear un mecanismo que ayude a fortalecer la industria mexicana por medio de la creación de encadenamientos hacia atrás con el desarrollo de una proveeduría nacional, solamente en el caso de que los proyectos sean altamente viables. Aun así, debe vigilarse por medio de la política comercial, que el intercambio de bienes entre ambos países sea lo más justo y equitativo.
4. Una vinculación entre tres grandes esferas de manera binacional. Es evidente que la relación México – China debe llevarse a otro nivel, para ello se propone una dialogo en las tres esferas: Sector público, sector privado y academia; de manera conjunta se pueden obtener mejores resultados en pro del desarrollo de ambas economías, se da por entendido que se han existido esfuerzos en ese sentido como la creación de la Cámara de Comercio y Tecnología México China por el lado del sector privado, el Grupo de Alto Nivel por el lado del sector público y los diferentes convenios que ha realizado la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) a través del Centro de Estudios China – México (CECHIMEX) con diferentes instituciones académicas del país asiático como la Universidad de Hanyang, los institutos para Estudios Internacionales de Shanghai y la Academia China de Ciencias Sociales, por mencionar algunos. Aunque estos han sido grandes esfuerzos por crear una relación bilateral más sólida, no ha sido en conjunto, que coadyuve con la realidad económica de ambos países.

3.6 Conclusiones preliminares

Después de haber realizado este apartado se pueden obtener conclusiones relevantes para esta investigación. En primer lugar al analizar el comportamiento de las diferentes variables que usaríamos para las estimaciones se encontraron datos relevantes, la caída de la cadena HTC ha sido generalizada para la mayoría de los indicadores analizados, es decir, tanto el empleo, las remuneraciones y los ingresos han sufrido una caída constante en cuanto a sus niveles, mientras que la manufactura en su totalidad se recupera de la última crisis internacional, 2008 – 2009, la cadena HTC pareciera irse deteriorando con el tiempo, no

obstante, el valor de la producción y las importaciones se han mantenido en crecimiento, lo que determina una gran dependencia de las compras para poder llevar a cabo el proceso productivo, debido a la parte de la cadena global de valor que tiene que realizar México para cumplir sus compromisos comerciales, como se aprecia desde el punto de vista de la teoría estructuralista. Lo anterior también es consistente a la teoría clásica y neoclásica, donde un esquema de libre comercio aumentaría la producción global, mientras que un esquema proteccionista afectaría negativamente este indicador.

También se estableció una metodología adecuada para la naturaleza de los datos, al tener series de tiempo y de corte transversal se determina que la mejor forma de responder las preguntas de investigación es por medio de modelo panel. También se definió que un modelo de efectos fijos era el más adecuado, al realizar la prueba de Hausman y encontrar que los coeficientes estimados por efectos fijos son diferentes a las estimaciones con efectos variables y que por lo tanto son los más consistentes.

Al hacer la estimación de los dos modelos se corrobora lo que se había mostrado en el análisis estadístico y descriptivo de las variables, se encuentra una relación negativa entre empleo y las importaciones, al establecer que si crecen 10% las importaciones provenientes de China el empleo de las ramas que pertenecen a la cadena HTC caerá un 3%, aunque la elasticidad encontrada parece ser menor hay que señalar que las importaciones han crecido de 2007 a 2012 a un promedio anual de 23.8% lo cual representaría la pérdida de 8.34% del empleo de la cadena HTC del 19% de puestos de trabajo que se han perdido de 2007 a 2013. Por otro lado se muestra que las importaciones provenientes de China tienen un efecto positivo sobre el valor de producción, esto pone en evidencia, como ya se mencionó anteriormente, que estas compras son necesarias para la producción, aunque se muestren también relaciones negativas con las remuneraciones y con los ingresos.

Por lo tanto, es evidente después de los resultados que las importaciones han desplazado en cierta medida una cantidad relevante de puestos de trabajo, sin embargo, han sido necesarias para la producción dentro de la cadena HTC.

4. Conclusiones generales

Las barreras arancelarias generan distorsiones en los mercados, tanto desde el punto de vista de la división internacional del trabajo y la especialización como de la dotación de factores, es decir, los costos sociales a partir de la protección comercial son más altos que los beneficios. Sin embargo, desde la idea de la política comercial estratégica, impulsada por los autores de la Nueva Teoría del Comercio, la imposición de barreras podría ayudar a las industrias que en el futuro podrían ser más productivas y competitivas, es decir, que existan perspectivas de que el apoyo por medio de una barrera al comercio creará ventajas comparativas mayores para la industria protegida. A pesar de ello, para tomar una decisión de política económica que busque lo anterior, hay que analizar en qué tipo de bien está basada esta protección, si es de uso final o de uso intermedio, ya que si se trata de este último aunque exista una barrera comercial y a la vez no se lleve a cabo una evolución en el sector productivo que con base en un desarrollo tecnológico y endogenice los procesos productivos para que lleve a cabo las condiciones necesarias para generar la sustitución de bienes importados que son importantes para la producción nacional, no tendrá efecto positivo alguno debido a que las compras de estos bienes continuara y seguirá la dependencia de la cadena productiva nacional de los productos extranjeros debido a que son altamente necesarios para la producción.

Como lo hemos señalado en este trabajo, lo anterior es el caso de las importaciones de México provenientes de la República Popular China, que a pesar de haber generado un esquema de protección comercial que se ejecutó desde mediados de los noventa para frenar el comercio de los bienes que generaban un daño nacional, nunca se logró que las compras dejaran de hacerse, al contrario, las importaciones en su totalidad crecieron constantemente y también las que fueron protegidas con cuota compensatoria. Lo anterior a pesar de que las medidas unilaterales se mantuviesen con la entrada del país asiático a la OMC en 2001, lo cual hace evidente el fracaso en cuanto a la planeación de una política económica deficiente y de una industria nacional que no pudo generar las condiciones necesarias para crear una cadena de proveeduría que evitara el crecimiento de las importaciones. No quiere decir que no se ha considerado la evolución de las cadenas globales de valor y la importancia del comercio intraindustrial (Minian, 2009; Gereffi, 2001, Grubel y Lloyd, 1975) si no que es

necesaria una evolución de la cadena productiva que permita evitar la dependencia de las importaciones.

Además, al realizar la correlación entre las fracciones arancelarias protegidas con cuota compensatoria las ramas industriales a las que pertenecen estos productos, se pudo delimitar el problema al estudio a la evolución de la cadena HTC, representada en este trabajo por 12 ramas industriales de acuerdo al SCIAN (2007), debido a que representaban el 81% de las fracciones protegidas en el Acuerdo de Transición en materias de Cuotas Compensatorias en 2008. Sin embargo, la cadena ha mostrado desde 2000 a 2012 un deterioro en sus indicadores de empleo y de balanza comercial desde principios de la década anterior, al mostrar un déficit de más de 500 mil puestos de trabajo y una balanza comercial deficitaria, que es un escenario contrario al que se planteaba cuando se desarrolló un esquema de protección para esta parte importante de la manufactura mexicana, no se protegió el empleo y mucho menos se dejaron de realizar las importaciones. En contraste el producción en la cadena HTC se ha mostrado positiva, sin embargo, su participación en el total de la producción manufacturera se ha observado un deterioro (de 5.9% a 5.5% de 2007 a 2012).

Por lo tanto, la situación económica de la cadena HTC se ha ido deteriorando al menos en los últimos 12 años, en materia de empleo y en su balanza comercial, caso contrario es la producción que se ha mantenido en crecimiento a pesar de la crisis financiera de 2009. Lo anterior muestra que la cadena sigue en crisis desde la desaceleración de Estados Unidos del año 2001 hasta nuestros días y lo que es más preocupante: a pesar de la protección comercial que tuvo durante 9 años, después de la entrada de China a la OMC.

Mediante un modelo panel se pudo demostrar la hipótesis central de esta investigación que afirmaba que aunque se había llevado a cabo un esquema proteccionista las importaciones no dejaron de realizarse y que por lo tanto las ramas protegidas seguirían mostrando deterioro después de la firma del Acuerdo de Transición en Materia de Cuotas en 2008. Al tomar como base los indicadores de la EMIM de INEGI y la correlación realizada entre la TIGIE y el SCIAN se encontró que existe un efecto negativo entre el empleo y las importaciones protegidas provenientes de la República Popular China, y que por el otro lado existe un efecto positivo en la producción de estas 12 ramas industriales en su

conjunto. Lo anterior, nos ayuda afirmar que el volumen de importaciones es necesarios para llevar a cabo la producción nacional, y más aún cuando se presentan esquemas de facilitación de importaciones como es el caso de IMMEX, lo cual ha mostrado que al beneficiar la importación de bienes de uso intermedio para después generar la exportación de bienes con poco valor agregado ha costado miles de empleos y que el sector HTC no es ajeno a los efectos de estos esquemas de “incentivos” que su principal objetivo es la atracción de inversión extranjera y no la generación de cadenas de valor nacionales que puedan ser parte de la cadena global de valor.

Bibliografía

- Agendasia (2012). “Agenda Económico – comercial”. En *Agenda estratégica México – China*, Dirigido al C. Presidente Electo Enrique Peña Nieto. Agendasia, México, pp. 13-34.
- Appleyard, D. (2003). *Economía internacional*. Mc Graw Hill, 4ª Edición, Colombia.
- Banco de México (2012), Estadísticas de comercio exterior. Consultadas en línea en: www.banxico.org.mx
- Banco de México (2014). Estadísticas de comercio exterior. Consulta en línea en: www.banxico.org.mx
- Barajas, R. (2009). *Cuatro décadas del modelo maquilador en el norte de México*. El Colegio de la Frontera Norte; El Colegio de Sonora, México.
- Bhagwati, J. (1988). *El proteccionismo*, Ed. Alianza. España.
- Bhagwati, J (1997). *Writings on International Economics*. Oxford University Press, Nueva Delhi.
- Brander, J. (1991). “Justificaciones de política comercial e industrial estratégica”. En *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*. Fondo de Cultura Económica, México. pp. 31 – 54.
- Brander, J. y B. Spencer (1984). “Tariff Protection and Imperfect Competition”. En *Monopolistic Competition and Product Differentiation and International Trade*. Henry Kierzkowski, Oxford Economic Press, New York, pp. 194 – 206.
- Cancino, R. (2007). “La adhesión de China a la OMC las salvaguardas especiales: Una alternativa para proteger a la producción nacional”. En *Revista del Posgrado en Derecho de la UNAM*, Vol. 3, núm. 5. pp. 345 – 377.
- Carbaugh R. (1999), *Economía internacional*. Ed. Thompson Editores. México.
- Cárdenas, L. y E. Dussel Peters (2007). “México y China en la cadena Hilo – textil – confección en el mercado de Estados Unidos”. En *Comercio Exterior*, Vol. 57, núm. 7, pp. 530 – 545.
- Castro, L.; et. al (2007). The impact of trade with China and India on Argentina’s manufacturing employment. Red de América Latina y el Caribe sobre Asia del Pacífico, en México, D.F.
- CECHIMEX (2013). Estadísticas del Centro de Estudios China – México. Consultada en línea: <http://www.economia.unam.mx/cechimex/index.php/es/estadisticas>

- CEPAL (2013). *Promoción del comercio y la inversión con China: desafíos y oportunidades en la experiencia de las cámaras empresariales latinoamericanas*. Naciones Unidas, Santiago, Chile.
- Chacholiades, M. (1992). *Economía Internacional*. Mc Graw-Hill, Bogotá, Colombia.
- Cheong, C y Hung, C. (2003). *Handbook on China's WTO Accession and Its Impacts*. World Scientific, Singapore.
- Cobacho M., Bosch M. (2006). “Contraste de hipótesis en datos panel”. Presentado en XIII Jornadas de ASEPUMA, el 16 de septiembre de 2005.
- Cornejo, R. (2005). “México y la competitividad de China”. En *China y América Latina. Nuevos enfoques sobre la cooperación y desarrollo. ¿Una segunda Ruta de la Seda?* Instituto para la integración de América Latina y el Caribe. Argentina.
- Dirección General de Comercio Exterior, Secretaría de Economía, estadísticas solicitadas.
- Dunn, R. y Mutti, J. (2004). *International Economics*. Routledge, 5ª edición, Londres.
- Dussel Peters, E. (1997). *La economía de la polarización: Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988 – 1996)*. Editorial Jus, UNAM, México.
- Dussel Peters, E. (2004). “China (3) propuestas para México”. En *Reforma*, 15 de diciembre.
- Dussel Peters, E. (2005/a). “¿TLC con China? En *Reforma*, 16 de marzo.
- Dussel Peters, E. (2005/b). “¿Tiene futuro la cadena Hilo Textil en México?”. En *Reforma*, 18 de mayo.
- Dussel Peters, E. (2005/c). “¿Y la política comercial?”. En *Reforma*, 19 de octubre.
- Dussel Peters, E. (2007/a). “Cuotas compensatorias”. En *Reforma*. 19 de octubre de 2007.
- Dussel Peters, E. (2007/b). “Cuotas compensatorias o simulatorias”. En *Reforma*, 23 de noviembre.
- Dussel Peters, E. (2007/c). “La relación y comercial entre China y México: Propuesta para su profundización en el corto, mediano y largo plazo”. En *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*. CEPAL, México. pp. 165 – 228.
- Dussel Peters, E., et al. (2008/a). *La China del siglo XXI: retos y oportunidades para México*. Cuadernos del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI) 2, pp. 1-34.
- Dussel Peters, E. (2008/b). “GCCs and Development: A Conceptual and Empirical Review”. En *Competition and Change*, Vol. 12, No. 1, Marzo, pp. 11 – 27.

- Dussel Peters, E. (2009/a). “La relación comercial y económica entre China y México: ¿Hacia una abierta confrontación?”. En *China-Latinoamérica: una visión sobre el nuevo papel de China en la región*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, pp. 229 -253.
- Dussel Peters, E. (2009/b). *Políticas e Instrumentos: para profundizar la integración regional de la industria del vestido en la zona TLCAN*. CNIV – UNAM – FE – CECHIMEX. México, Distrito Federal.
- Dussel Peters, E. (2011/a). “¿Qué estamos importando de China?”. En *Reforma*. Viernes 18 de octubre de 2011.
- Dussel Peters, E. (2011/b). “La manufactura en México: Condiciones y propuestas en el corto, mediano y largo plazo”. En *Nueva política de industrialización*. Vol. 7 de Análisis Estratégico para el Desarrollo. Juan Pablos Editor, México.
- Dussel Peters, E. (2012/a). “¿Una nueva política industrial?”. En *Reforma*, 22 de febrero.
- Dussel Peters, E. (2012/b). “Inversión extranjera directa, especialización territorial e innovación en México (1994 – 2007)”. En *La importancia de las multinacionales en la sociedad global: viejos y nuevos retos para México*. Colegio de la Frontera Norte y Juan Pablos editor, México.
- Gandolfo, G. (1998). *International Trade Theory and Policy*. Ed. Springer, Berlin.
- Gereffi, Gary, “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización” en *Problemas del Desarrollo*, Vol. 32, N° 125, México, iiec-unam, 2001, pp. 9-37.
- Greenaway, D; Hine, R.C.; Wright, P. (1999), An empirical assessment of the impact of trade on employment in the United Kingdom. En *European Journal of Political Economy*. Vol. 15 pp. 485-500.
- Grimwade, N. (1989). *International trade: new patterns of trade, production and investment*. Routledge, Gran Bretaña.
- Grossman, G. (1991). “Promoción estratégica de la exportación: una crítica”. En *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*. Fondo de Cultura Económica, México. pp. 54 – 74.
- Grossman, G y Helpman, E. (1994). *Innovación y crecimiento en la economía global*. CONACYT y Grafos editores, México.
- Grubel, Herbert G. y Peter J. Lloyd (1975). *Intra Industry trade: The Theory and Measurement Of internationally trade in Differentiated Products*. Wiley: Nueva York.
- Helpman, E. (1989). “Increasing returns, imperfect markets and trade theory”. En *Handbook of international economics*. Vol. I, pp. 325-365
- Helpman, E. (2007). *El misterio del crecimiento económico*. Antoni Bosch, España.

- Instituto Nacional de Estadística Geografía (2012). Estadísticas consultadas en línea en www.inegi.org.mx
- Instituto Nacional de Estadística Geografía (2013). Conceptos y Precisiones Metodológicas para el Llenado del Cuestionario Mensual para Establecimientos Manufactureros.
- Jiménez, C. (2010). “Hacia un dialogo entre China y México: tres décadas de transformaciones y cambios estructurales socioeconómicos”. En *Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*. Senado de la República, LXI Legislatura. México. pp. 39 – 44.
- Jenkins R. y Dussel Peters E. (2009). China and Latin America Economic relations in the twenty-first century. Deutsches Institut fur Entwicklungspolitik, UNAM – CECHIMEX. México.
- Krugman, P. (1991). *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Krugman, P. (1995), *Economía internacional teoría y política*. Ed. McGraw-Hill. España.
- Krugman, P. (2004), *El internacionalismo moderno: La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Ed. Crítica. Barcelona, España.
- Markusen, J., Melvin, J., Kaempfer, W. y K. Maskus. (1995). *International trade, theory and evidence*. Mc Graw Hill, New York.
- López, J. (2000). “El empleo durante las reformas económicas”. En *Reformas Económicas en México 1982-1999*. CEPAL, ESANE consultores, Fondo de Cultura Económica, México. pp. 312 – 350.
- Martínez, I (2010). “Hacia un nuevo mecanismo que regule la relación comercial entre México y China”. En *Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*. Senado de la República, LXI Legislatura. México. pp. 473 – 490.
- Mayorga M., Muñoz E. (2000). La técnica de daos de panel una guía para su uso e interpretación. Banco Central de Costa Rica, División Económica.
- Minian, I. (2009). “Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción” en *Economía*, UNAM, Vol. 6, N° 17, 2009, pp. 46-68.
- Monitor de la Manufactura Mexicana (2007), “Monitor de la Manufactura Mexicana 6”. UNAM, CANACINTRA. México.
- Monitor de la Manufactura Mexicana (2009), “Monitor de la Manufactura Mexicana 7”. UNAM, CANCACINTRA, CECHIMEX. México.
- Morales, C. (2010). “La relación comercial México – China en los últimos 25 años”. En *Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*. Senado de la República, LXI Legislatura. México. 339 – 355.

- Moreno, J. (2002). “Liberalización comercial y la demanda de importaciones en México”. En *Investigación Económica*. Núm. 240, Abril-Junio, México. pp. 13 – 50.
- Oropeza, A. (2009/a). “Algunas reflexiones sobre el nuevo papel de China, en el marco de la integración latinoamericana”. En *China-Latinoamérica: una visión sobre el nuevo papel de China en la región*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México. pp. 109 -154.
- Oropeza, A. (2009/b). “El vencimiento de las cuotas compensatorias: un reto para la relación China – México”. En *China-Latinoamérica: una visión sobre el nuevo papel de China en la región*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México. pp. 399 - 415.
- Oropeza, A. (2010). “La relación México – China: hacia una agenda de coincidencias”. En *Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*. Senado de la República, LXI Legislatura. México. pp. 445 – 472.
- Patterson, S. (1989). *The microeconomics of trade*. The Thomas Jefferson University Press, Estados Unidos, Michigan.
- Prebisch, R. (1959). “Commercial Policy in the underdeveloped Countries”, *American Economic Review*, Vol. XLIX, Núm. 2, Mayo.
- Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación*. Ed. Fondo de Cultura Económica. Quinta reimpresión. México
- Rodrik, D. (2011). *Una economía, muchas recetas; la globalización, las instituciones y el crecimiento económico*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Rodríguez, O. (1983). *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. Siglo XXI, 3ª edición, México.
- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. Ed. Siglo XXI, CEPAL, México.
- Rosas, M (1999). *México y la política comercial externa de las grandes potencias*. UNAM, IIEc. México.
- Ruíz, R. (2008). *Consideraciones sobre el impacto de la medida de transición negociada con China: ante el fin de la reserva de México sobre cuotas compensatorias en el Protocolo de Adhesión de China a la OMC*. Presentación llevada a cabo en el marco de conferencias del CECHIMEX el 13 de agosto de 2008.
- Ruíz, M. (2007). “La cadena fibras – textil – vestido en México”. En *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*. CEPAL, México. pp. 353 – 371.
- Ruíz, P. (2000). “Apertura y crecimiento económico en México”. En *Momento Económico*, Núm. 112 Noviembre-Diciembre, UNAM-III. pp. 14-23.

- Ruíz, P. (2004). Crecimiento hacia afuera y empleo en México. Un análisis estructural. En Enseñanza y reflexión económica: homenaje a Carlos Roces. UNAM, Fac. De Derecho. pp. 147 – 164.
- Salvatore, D. (1999). *Economía Internacional*. Prentice Hall, México.
- Sandoval, Seyka y Cruz Marcelo, Jose N. (2013). “Estrategias de comercio bajo el paradigma informático en Europa: las lecciones de China” en *Estudios estratégicos de Comercio Internacional*. Editorial Universidad Autónoma de Durango
- SE (Secretaría de Economía). 2013. <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/SICETECA/Acuerdos/Compensatorias/Compensatorias.htm>. Consultado en Enero de 2013
- Skully, D. (2007). “Tariff rate quotas”. En *Handbook on International Trade Policy*. Edward Publishing, Gran Bretaña. pp. 258 – 267.
- Smith, A. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Ed. Fondo de Cultura Económica. Decimotercera reimpresión, México.
- Stevenson-Yang, A. y J. Zhang (2007). “Política industrial china en la electrónica y sus implicaciones para el comercio mexicano”. En *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*. CEPAL, México. pp. 375 – 391.
- Taylor, L. (1989). *Macroeconomía estructuralista: Modelos aplicables en el tercer mundo*. Trillas, México.
- Thirlwall, A. (1979). The balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences, En *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, marzo, pp. 45 – 55.
- Thirlwall, A. (2003). *La naturaleza del crecimiento económico: un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Tugores, J. (2005). *Economía internacional*. Mc Graw Hill. España.
- Vázquez, H. (2007). “Cuotas compensatorias”. A publicarse en el Financiero.
- Villalobos, Á. (2005). “Las relaciones comerciales entre China y México: prioridades y retos”. En *Economía Informa*, núm. 335 julio – agosto, pp. 11 – 18.
- Villalobos, Á. (2007). “La relación comercial de México y China”. En *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*. CEPAL, México. pp. 113 – 124.
- Wooldridge, J (2010). *Introducción a la econometría: un enfoque moderno*. Cengage Learning, México, D.F.
- Zapata, R. (2010). “China y Asia – Pacífico: una oportunidad para la política comercial de México”. En *Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de*

cambios socioeconómicos. Senado de la República, LXI Legislatura. México. pp. 367 – 384.

Zaga, R. (2007). “Oportunidades en la relación económica y comercial de China y México y el contexto latinoamericano. El caso de la cadena textil”. En *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*. CEPAL, México. pp. 339 – 354.

ANEXO

Cuadro 1A

Prueba de Breusch y Pagan LM

```
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

lpob_ocup[ind,t] = Xb + u[ind] + e[ind,t]

Estimated results:
      |          Var      sd = sqrt(Var)
-----+-----
lpob_ocup | 1.388222      1.178228
e       | .0038441     .0620008
u       | .1197158     .3459997

Test:  Var(u) = 0
      chibar2(01) = 16584.65
      Prob > chibar2 = 0.0000
```

```
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

lval_de_la_prod_depurada[ind,t] = Xb + u[ind] + e[ind,t]

Estimated results:
      |          Var      sd = sqrt(Var)
-----+-----
lval_de~a | 2.317676     1.522392
e       | .0193762     .1391985
u       | .4421015     .6649072

Test:  Var(u) = 0
      chibar2(01) = 14332.20
      Prob > chibar2 = 0.0000
```

Cuadro 2A
Pruebas de Hausman

```
hausman fixed random
```

	---- Coefficients ----			
	(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	fixed	random	Difference	S.E.
lremunerac~s	.184258	.2073757	-.0231177	.
lingresos	.1404213	.1467736	-.0063522	.
lval_de_la~a	.014872	.0412054	-.0263334	.0016495
limportaci~s	-.0301666	-.0312272	.0010606	.

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

chi2(4) = (b-B)' [(V_b-V_B)^(-1)] (b-B)
= 99.22
Prob>chi2 = 0.0000
(V_b-V_B is not positive definite)

```
hausman fixed_ random_
```

	---- Coefficients ----			
	(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	fixed_	random_	Difference	S.E.
lpob_ocup	.0749623	.2461956	-.1712333	.0149862
lremunerac~s	-.194618	-.1592237	-.0353943	.
lingresos	-.147213	-.1744698	.0272568	.
limportaci~s	.0711955	.0762024	-.0050069	.

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

chi2(4) = (b-B)' [(V_b-V_B)^(-1)] (b-B)
= 95.31
Prob>chi2 = 0.0000
(V_b-V_B is not positive definite)