



UNIVERSIDAD LASALLISTA

BENAVENTE

**ESCUELA DE RELACIONES
INTERNACIONALES**

Con estudios incorporados a la Universidad
Nacional Autónoma de México

CLAVE: 8793-30

**“EL INGRESO DE CHINA A LA ORGANIZACIÓN
MUNDIAL DE COMERCIO: DESIGUALDAD
COMPETITIVA PARA MÉXICO”**

TESIS

Que para obtener el título de
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

Presenta:

NEIDE SOLÓRZANO DURÁN

Asesora: Lic. Rayo Esmeralda Patiño Rosales

Celaya, Gto.

Julio 2013



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Gracias,

Dios, por rodearme de personas hermosas, por hacerme como soy...

A mis padres, por su infinita paciencia, amor incondicional y por haber procurado empacar de lo mejor mi "paracaídas"...

A Cecilia, mi luna, la luz en las noches más tristes y oscuras, porque en tí esta ahora mi fortaleza...

A mi hermano, por las constantes peleas, por estar...

Al esopógolo que amo, por la paz, por tu espacio y tu tiempo, en los cuales se forjaron estas líneas...

A Caro, por la ayuda, la orientación y la mejor lección de humildad, cuando recibes el apoyo de quien no lo esperas...

A mis tías y tíos porque siempre están ahí, listos para apoyar, compartir, aconsejar...

A todos ustedes mi eterno y sincero agradecimiento y mi amor, para siempre...

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	Pg.
CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES DE LA APERTURA COMERCIAL	
1.1. El nuevo orden mundial después de la 2ª guerra mundial.	1
1.2. La organización internacional de comercio (OIC): el inicio de la apertura comercial en el mundo.	6
1.3. El acuerdo general de aranceles y comercio (GATT).	8
1.4. El surgimiento de la organización mundial de comercio (OMC).	12
CAPÍTULO 2. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO	
2.1. Objetivos fundamentales de la OMC.	14
2.2. Estructura orgánica de la OMC.	16
2.3. Principios básicos que rigen los actos de comercio entre los países miembros de la OMC.	18
2.4. Excepciones a los principios que rigen los actos de comercio entre los países miembros de la OMC.	23
2.5. Requisitos para ser país miembro.	27
2.6. Las rondas en el marco de la OMC: temas relevantes entre los países miembros.	29
CAPÍTULO 3. MÉXICO Y CHINA: COMPARACIÓN POLÍTICA Y ECONÓMICA	
3.1. México: análisis del entorno político-económico.	
3.1.1 Entorno político-económico de México que enmarca su ingreso al GATT.	36

3.1.2	Consecuencias y acciones gubernamentales durante el proceso de apertura comercial.	40
3.1.3	Estrategias de México con relación a sus socios comerciales.	41
3.1.4	Situación política y económica actual de México.	50
3.2.	China: análisis del entorno político-económico.	
3.2.1	Reseña histórica del comercio exterior de China.	53
3.2.2	Crónica del ingreso de china a la OMC.	59
3.2.3	Estrategia de china con relación a sus socios Comerciales.	64
3.2.4	Situación política y económica actual de China.	66

CAPÍTULO 4. DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE MÉXICO Y CHINA

4.1.	Características del sistema político-económico basado en el comunismo.	71
4.2.	Características del sistema político-económico basado en el capitalismo.	73
4.3.	Ventajas comparativas y competitivas entre México y China	76
4.4.	Panorama actual del comunismo y el capitalismo en relación con México y China.	92

CAPÍTULO 5. ¿POR QUÉ MÉXICO NO PUEDE SER COMPETITIVO FRENTE A CHINA?

5.1.	Análisis de la apertura y actual situación respecto a la inversión extranjera en China.	96
5.2.	Análisis de la apertura y actual situación respecto a la inversión extranjera en México.	101

5.3. Panorama actual de la relación obrero–patronal en China y su relevancia en el marco del comercio internacional.	109
5.4. Panorama actual de la relación obrero–patronal en México y su comparativa en relación a China.	114
5.5. Reseña histórica de los derechos humanos en china y su alcance en la actualidad.	119
5.6. Reseña histórica de los derechos humanos en México y su alcance en la actualidad.	122

CONCLUSIONES

GLOSARIO

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos once años, China ha sido objeto de investigación, esto derivado de su ingreso a la Organización Mundial de Comercio y del desarrollo vertiginoso que como nación ha tenido; de cómo ha llegado a ser un país que tiene un intercambio comercial amplio con, casi, todo el mundo, y de cómo esto ha afectado a México. Puntos de vista negativos y positivos, incluso se ha puesto como ejemplo a seguir para países en vías de desarrollo. Sin embargo, no es ni será posible seguir los pasos de China para México ni para otro país, puesto que China tiene un sistema político-económico regido por el comunismo. Aun cuando haya modificado sus prácticas económicas para poder ser miembro de la Organización Mundial de Comercio, el comunismo pone en una situación de desventaja a todos los países miembros.

Con el presente trabajo de investigación se pretende exponer el por qué un país comunista puede ser parte de la Organización Mundial de Comercio, sin que ello signifique una “práctica desleal”, y cómo influye directamente en México, demostrando que mientras China sea comunista y México capitalista, la competencia es desigual e injusta.

¿Cuáles son los motivos que permiten a China ingresar a la Organización Mundial de Comercio siendo un país regido bajo el comunismo, y cómo esta situación pone a México en desventaja haciendo casi imposible el ser competitivo en los mercados internacionales frente a China?

La relevancia económica consiste en que en el ámbito de apertura comercial, México, como todos los países miembros de la Organización

Mundial de Comercio, dependen de su competitividad en todas las materias: política, económica, comercial, social y de producción.

La relevancia política consiste en la desigualdad que existe entre el régimen de gobierno comunista que tiene China y el régimen democrático que tiene el gobierno de México, siendo los sistemas de gobierno, lo que pone en situación ventajosa a China.

La relevancia histórica consiste en la adaptación tanto de todos los países, como de las organizaciones internacionales (en este caso la Organización Mundial de Comercio) y entre sí, de acuerdo a las necesidades y circunstancias a través del tiempo, y cómo éstas los llevan a cambiar.

La relevancia contemporánea consiste en momento crucial por el que atraviesan las naciones que luchan para alcanzar un nivel óptimo y sostenido de desarrollo y competitividad en los mercados internacionales actuales.

En el tema que ahora nos ocupa, adoptamos como marco teórico la teoría de Linkage; centra su estudio en una relación existente entre diferentes sistemas, es decir, en el estudio de las Relaciones Internacionales. Elimina la frontera entre política interna y política internacional, advierte un sistema-mundo que tiende a ser dominante y a establecer imposiciones a todos los niveles y tipos de organización ya que el mundo estaría (y ya lo está) institucionalizado por agentes tales como el Banco Mundial (BM), la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la actual Organización Mundial de Comercio (OMC),

etc.. La teoría de Linkage se basa como su nombre lo indica en una vinculación, es decir, las interacciones son analizadas partiendo de la base de que toda secuencia de comportamiento en un sistema produce una reacción en otro. La clave se encuentra en medir el tipo de secuencias y las posibles reacciones en los sistemas que más nos interesan, como en el caso del presente trabajo de tesis.

En 1969 se desarrolla la teoría como tal, definiéndola como “toda secuencia recurrente de comportamiento que originada en un sistema produce una reacción en otro”. Mismo planteamiento que vincula la política interna a la política internacional como dos sistemas en interacción.

Las situaciones inicial y terminal de Linkage, son descritas como *inputs* cuando se originan en el estado y como *outputs* si se originan en el sistema internacional.

Son tres los tipos de Linkage que establece Rosenau:

1. Penetrativo. Éste se da cuando los miembros de una unidad actúan en el proceso de otra unidad, abarcando no solo la penetración política y militar, sino también la económica.
2. Reactivo. Se produce cuando los acontecimientos de un sistema político provocan una reacción en otro sistema político sin que exista una participación directa de los miembros de un sistema en el otro.
3. Emulativo. Ocurre cuando la reacción que se produce en un sistema, a consecuencia de los acontecimientos que tiene lugar en otro, es del mismo tipo que la acción que la provoca.

Un concreto desarrollo en la teoría de Linkage ha sido propuesto por el mismo Rosenau a través de la noción del “comportamiento adaptado”, en base a que toda política exterior, puesta en práctica por un gobierno, se ha de concebir como adaptativa cuando provoca cambios en el entorno externo que contribuyen a asegurar las expectativas básicas de la sociedad dentro de los límites aceptables, y se ha de considerar como no adaptativa cuando contribuye a que se produzcan cambios en las estructuras más allá de los límites aceptables. La premisa fundamental en la perspectiva básica adaptativa es que todas las naciones puedan ser consideradas como entidades adaptables con problemas similares que surgen de la necesidad de enfrentarse a su entorno. La perspectiva adaptativa trata de entender no factores únicos, sino factores comunes; no a través de la indagación aplicada que soluciona problemas inmediatos, sino a través de la formulación teórica que verifica hipótesis y establece principios generales.

Sintéticamente: la política exterior y la interior de un estado no son cualitativamente diferentes; la política exterior no es casual ni puramente reactiva; es intencional y supone un orden que puede ser analizado. Hay cinco categorías de variables que deben ser tomadas en cuenta: individuales, de rol, gubernativas, sociales y sistémicas. Es un modo de designar los aportes de las idiosincrasias individuales, de los roles sociales, del gobierno, de la sociedad en su conjunto y del sistema internacional, en la configuración de una situación dada. ¿Cómo influyen esas variables? Según Rosenau, en un primer momento del análisis, esas variables gravitan en las situaciones en función de la dimensión nacional, del desarrollo económico y del desarrollo político de los países.

Las hipótesis en torno a la influencia de las variables, pueden explicarse claramente con la idea de "gravitación relativa de factores": cuanto más grande (en todo sentido) es un país, menos condicionado está por el sistema internacional; cuanto menos desarrollo económico tiene, más pesa la iniciativa individual; cuanto más desarrollo económico tenga, más influirá la acción institucionalizada (variable de rol); si el régimen político es de orden abierto (democrático, pluralista), influye más la sociedad; si el régimen político es de orden cerrado (autoritario, monopartidista) influye más el gobierno.

En un segundo momento del análisis, Rosenau considera que esas variables son afectadas por una característica del sistema político: su grado de penetración por agentes de otros sistemas. Se considera que un sistema está "penetrado" cuando "no miembros de una sociedad nacional participan directamente y con autoridad, mediante acciones comunes con los miembros de la sociedad, tanto en la distribución de sus valores como en la movilización de apoyo en favor de sus fines". Creemos que este concepto, tan interesante, de "penetración" del sistema político, se asemeja mucho a lo que en lenguaje antropológico se designa como "aculturación política", y en otro enfoque teórico político se denomina "dependencia". En definitiva, esa penetración mide el grado de condicionamiento de la propia política interior y exterior por designios exógenos.

En un tercer momento del análisis, Rosenau, considera que esas variables son afectadas por las áreas de problemas del país en cuestión: su territorio, su status, sus recursos humanos y sus recursos no humanos.

Por último, cabe recordar que, si bien este enfoque teórico enfatiza la estrecha relación y continuidad entre política exterior e interior, esto no

quiere decir que la política exterior pierda su rasgo esencial, que es la intención de causar efectos en otros sistemas diferenciados del que la originó.

De esta noción esencial deriva, en la óptica de la teoría Linkage, la idea de que deben considerarse parte integrante de la política exterior el conjunto de actividades privadas que tengan el propósito de originar consecuencias en sistemas externos al propio. Esta amplitud de criterio tiene gran importancia empírica para nuestro estudio, dado que observamos la importancia de la relación entre las naciones, y así sus reacciones y resultados ante el vertiginoso desarrollo de la comunidad global comercial.

Así pues, podremos comprobar si el régimen de gobierno comunista de China se contrapone a los principios con que fue creada la Organización Mundial de Comercio y si esto representa una ventaja para China sobre México en cuanto a la competitividad en los mercados internacionales, si la influencia de las naciones capitalistas ha marcado el rumbo de China y si, en efecto, el país asiático ha generado un problema de competitividad a otros países en desarrollo e incluso a las grandes potencias del mundo actual.

Es preciso en éste sentido, conocer los antecedentes de la Organización Mundial de Comercio y las necesidades por las que fue creada, sus principios y objetivos, a fin de entender la incursión de China a la misma. Evaluar y comprobar si los principios con los que fue creada la Organización Mundial de Comercio, mismos en los que se fundamenta, han sido demeritados por conveniencia para el ingreso de China a la mencionada organización.

Conocer las diferencias en los regímenes de gobierno y los sistemas político-comerciales entre China y México es parte fundamental de nuestro estudio, debido a que de éstas se derivan las respuestas en toma de decisiones y los resultados de las mismas a nivel económico en el plano comercial, así como investigar y comprobar cómo las citadas diferencias generan prácticas comerciales desleales de China y cómo éstas ponen a México en franca desventaja.

TESIS

*“EL INGRESO DE CHINA A LA ORGANIZACIÓN
MUNDIAL DE COMERCIO: DESIGUALDAD
COMPETITIVA PARA MÉXICO”*

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES DE LA APERTURA COMERCIAL

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES DE LA APERTURA COMERCIAL

1.1. EL NUEVO ORDEN MUNDIAL DESPUES DE LA 2ª GUERRA MUNDIAL

En el transcurso de la guerra, los Estados Unidos planeaban un orden económico mundial para la posguerra en el que ellos pudieran penetrar en mercados que estaban previamente cerrados, y también en abrir nuevas oportunidades a las inversiones estadounidenses en el extranjero, eliminando las restricciones de flujo de capital internacional.

Después de la 2ª Guerra Mundial, la situación para EUA era, por decirlo de alguna forma, ventajosa, esto debido a que el panorama general era positivo: EUA no había sido castigado con las destrucciones de la guerra, como lo sufrieron los otros países, en cambio habían alcanzado una industria manufacturera poderosa, su producción industrial en 1945 fue más del doble de la producción anual de los años desde 1935 hasta antes de la guerra, también se había enriquecido con la venta de armas y había realizado préstamos a los otros países combatientes, por si esto fuera poco, era en EUA donde se concentraba cerca del 50% del PIB mundial aún cuando contaba con menos del 7% de la población mundial.

EUA era la mayor potencia mundial y una de las pocas naciones poco afectadas por la guerra, hasta se podría decir que incluso fue beneficiada, ya que surgió como la economía más fuerte del mundo, con un rápido crecimiento industrial y una fuerte acumulación de capital.

Todo esto ponía a EUA en una posición privilegiada más que a cualquier otro país y con todas las de ganar con una liberación del comercio mundial. Para EUA era imprescindible que esta liberación se diera, ya que aún con toda esa riqueza superior a la de los demás países, su capacidad productora y poder militar, su capitalismo requería tanto mercados como aliados para poder sobrevivir, y esta liberación le generaría un mercado mundial para sus exportaciones, así como facilidad de acceso a materias primas vitales. Fue el Secretario de Estado para asuntos económicos de EUA, William Clayton, una de las personalidades que se daría cuenta de este punto: “Precisamos de grandes mercados por todo el mundo, donde comprar y vender”, y siendo una persona influyente su pudo notar la coherencia de su pensamiento con el del Plan Marshall para la reconstrucción europea, del cual fue activo diseñador.

Se temía que, debido al regreso de los soldados al ámbito de trabajo aunado al fin de la producción bélica con el termino de la guerra, se iniciara una depresión parecida a la vivida en los años 30, por esta razón el presidente Franklin D. Roosevelt vio la posibilidad de garantizar la estabilidad y prosperidad de EUA en la creación de un nuevo orden de posguerra.

En 1941 se lleva a cabo un encuentro entre el presidente Roosevelt con el primer ministro británico Winston Churchill en un navío en el Atlántico norte, mismo encuentro donde se esboza la llamada Carta del atlántico, misma que sería la más notable precursora de la conferencia de Bretton Woods. Y fue precisamente el presidente Roosevelt quien plantea una serie de objetivos de carácter ambicioso para el mundo de posguerra aún sin que los EUA entraran en la 2ª Guerra Mundial. El objetivo de éstos era evitar la crisis económica que se produce en época de entreguerras.

Los puntos que destacan de la Carta del Atlántico son el derecho de todas las naciones a la igualdad en acceso al comercio y las materias primas, la libertad de los mares, el desarme de los países agresores, así como el “establecimiento de un amplio y permanente sistema de seguridad general”, el cual, entre otras cosas, evitaría futuros conflictos.

La Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, fue la culminación de dos años y medio de planes para la reconstrucción de posguerra por parte de EUA y sus “tesoros”, siendo ésta conformada por 44 naciones presentes. Dicha conferencia fue llevada a cabo entre el 1 y el 22 de julio de 1944 en el complejo hotelero de Bretton Woods (Nueva Hampshire, EUA), de ahí que se le da el nombre de *Acuerdos de Bretton Woods* a las resoluciones de la conferencia, mismas en las que se establecieron las reglas para las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados y fuertes del mundo. Estas reglas trataban de poner fin a los sistemas de proteccionismo que regían desde 1914 a partir de la 1ª Guerra Mundial hasta 1945. Se manejó la idea de que para llegar a la paz se requería una política librecambista que estableciera las relaciones con el exterior y se decide el uso del dólar como moneda internacional, así como la creación del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, mismos que comenzaron a operar en 1946.

Es importante mencionar que para ese año, la mayoría de las naciones del Tercer Mundo eran colonias europeas y siendo así no tuvieron representación propia, así que las naciones del Tercer Mundo participantes eran de América Latina y, por obvias razones, sus regimenes eran, generalmente, influenciados y controlados por EUA.

China participó pero se retiró en 1949, debido al triunfo de la revolución comunista. India participó en Bretton Woods como parte de la delegación Británica. Alemania, Japón e Italia estaban por ser derrotadas en la guerra. Los países del bloque comunista, guiado por la Unión Soviética si participaron, pero no ratificaron los acuerdos que obviamente se contraponían a los principios comunistas. Las naciones de Europa occidental aún estaban en guerra y hasta cierto punto devastadas. Al mismo tiempo las condiciones en que se encontraba EUA eran óptimas; producía la mitad del carbón mundial, 2/3 partes del petróleo, más de la mitad de la electricidad e inmensas cantidades de barcos, autos, armamento, maquinaria, etc. Por supuesto, por todo esto, EUA tendría un considerable control en las decisiones tomadas en la conferencia y al final se impondría su diseño sobre la propuesta de Inglaterra, hecha por Jhohn Maynard Keynes.

El alcance de la influencia de EUA en el manejo de la conferencia quedó evidenciado en la determinación de las cuotas de los países miembros del Fondo (FMI) que ahí mismo se creó. Así mismo este tema ha sido y siempre será fundamental, ya que es la cuota la que determina el poder de votación como del control en el gobierno del FMI: sobre un capital total de 8.800 millones de USD, le correspondía a EUA una cuota de 2.740 millones (equivalente al 31.1 %), al Reino Unido 1.300 millones (14.8 %), a la Unión Soviética 1.200 millones (13.6 %), a China 550 mil (6.3 %) y a Francia 450 mil (5.1 %). Así, no le fue difícil a EUA establecer la sede del BM y del FMI en su territorio, ya que se había asegurado el control de las cuotas y se obviaba su dominio. Y bueno, finalmente y para evitar suspicacias, se estableció un complejo sistema de cálculos económico-matemáticos que aparentaban legitimidad a las asignaciones que EUA previamente había determinado.

El principal objetivo de la conferencia era poner en marcha un Nuevo Orden Económico Internacional y generar estabilidad en las transacciones comerciales a través de un sistema monetario internacional que tuviera un tipo de cambio sólido y estable, fundado, por todo lo anteriormente citado, en el dominio del dólar. Esto requirió de establecer un patrón oro-divisas, en éste, EUA debía mantener el precio del oro en 35.00 dólares la onza y se le concedió la facultad de cambiar dólares por oro a ese precio, sin ningún tipo de restricción o limitación. Así, al haber una moneda con un precio fijo (el dólar), los otros países habrían de fijar el precio de sus monedas en relación a la primera y si fuera necesario intervendría en los mercados cambiarios con el fin de mantener los tipos de cambio dentro de una banda de fluctuación del 1%. Y fue a partir de la conferencia que cuando los países tienen déficits en sus balanza de pagos, deben financiarlos mediante las reservas internacionales o bien, mediante el otorgamiento de préstamos concedidos por el FMI, ya que fue precisamente para eso para lo que fue creado, que los países tuvieran acceso a esos préstamos, siempre y cuando dichos países deben acordar sus políticas económicas con el FMI. Cabe aclarar que los préstamos que cada país solicitaba al FMI sólo podían ser destinados a cubrir los déficits temporales de balanza de pagos, y el plazo que se le daba a cada país deudor para pagar era de tres a cinco años, en caso de que un país requiriera de asistencia a un mayor plazo, ésta debía ser solicitada al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, la Asociación Internacional de Fomento o a la Corporación Financiera Internacional.

Pero no era un sistema a prueba de errores y comenzó a tambalearse durante la Guerra de Vietnam, EUA enviaba miles de millones de dólares al exterior para financiarla, aunado a esto, en 1971 tuvo un déficit comercial,

los países europeos comenzaron a cambiar los dólares sobrevaluados por marcos alemanes y por oro. En este contexto Francia y Gran Bretaña demandaron a EUA la conversión de sus excedentes de dólares por oro, así las reservas de Fort Knox se contrajeron. El presidente de EUA, Richard Nixon, para hacer que las exportaciones se abarataran y aliviar el desequilibrio comercial, decidió impedir las conversiones del dólar y lo devaluó, impuso un arancel temporal de 10%, incluso forzó a los países mencionados a revalorizar sus monedas, pero el valor de las mismas empezó a fluctuar.

1.2. LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE COMERCIO (OIC): EL INICIO DE LA APERTURA COMERCIAL EN EL MUNDO

Como ya habíamos mencionado, en el transcurso de la guerra, los Estados Unidos planeaban un orden económico mundial para la posguerra, y uno de los objetivos principales era que en este nuevo orden ellos pudieran penetrar en mercados que estaban previamente cerrados, y también en abrir nuevas oportunidades a las inversiones estadounidenses en el extranjero, eliminando las restricciones de flujo de capital internacional, lo cual haría tomar aún más poder a su economía como a su presencia mundial.

Fue así como en la conferencia de Bretton Woods fue considerada también la necesidad de crear un tercer organismo económico mundial, que habría de denominarse Organización Internacional de Comercio. Finalmente no se constituyó porque EUA no manifestó el consentimiento al acuerdo, pese a que sus intenciones eran claramente lograr una apertura comercial.

Después de haber terminado la conferencia de Bretton Woods con el fallido intento en la creación de un organismo internacional que regulara el comercio al tiempo de abrir mercados y facilitar inversiones entre naciones, era claro que había que cubrir esta necesidad y no pasaría mucho tiempo en que así se hiciera.

Así en 1947 EUA convoca a una reunión de carácter internacional, a la cual se denominó “Conferencia Internacional de Comercio y Empleo”, misma que se llevo a cabo Cuba y es por ello que los acuerdos que se propusieron en la citada conferencia, quedaron plasmados como acta final en el documento conocido como *Carta de la Habana* que fue firmada el 24 de marzo de 1948, este documento creaba una Organización Internacional de Comercio, la cual tenía como objetivo regular y llevar a la practica las medidas dispuestas para lograr un crecimiento ordenado de la economía mundial, para lo cual contemplaba una liberación del comercio y evitar las discriminaciones entre países, así como eliminar las practicas proteccionistas que manejaban muchos países.

Como era de esperarse, los puntos de la Carta de la Habana provocaron entre los países puntos de vista contradictorios. Los países menos desarrollados, principalmente los de America Latina, consideraban que los países industrializados se encontraban en una posición de ventaja y favorecidos frente a ellos en la situación planteada de comercio internacional. Por su parte, los países socialistas tenían una clara posición a estos intentos de organizar el comercio mundial, para ellos era claro que serviría como brazo de fuerza para la explotación imperialista.

A fin de cuentas la Carta de la Habana solo fue ratificada por Australia y Liberia, ya que EUA, a pesar de ser el principal precursor, se negó a

ratificar alegando que las cláusulas de resguardo y las excepciones a la no discriminación contradecían el por qué del documento y lo convertían mas bien en un instrumento que no favorecía la liberación, y los demás países siguieron la posición de EUA.

Y a pesar del fracaso de la Carta de la Habana, es ésta la que sienta las bases para la liberación comercial y parte de sus normas siguieron con vida en el GATT, es así como se comienza a abrir camino a la apertura del comercio mundial.

1.3. EL ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)

Fue en la Conferencia Internacional de Comercio y Empleo donde surge la primera versión del GATT, de hecho en el ámbito comercial internacional, se refiere a la Carta de la Habana como “GATT 1947”, mismo que fue firmado por 23 países en enero de 1948: los Gobiernos del Commonwealth de Australia, Reino de Bélgica, Estados Unidos del Brasil, Canadá, Ceilán, República de Cuba, República Checoslovaca, República de Chile, República de China, Estados Unidos de América, República Francesa, India, Líbano, Reino de Noruega, Birmania, Nueva Zelandia, Gran Ducado de Luxemburgo, Pakistán, Siria, Reino de los Países Bajos, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Rhodesia del Sur y Unión Sudafricana.

Las función principal del GATT era garantizar la práctica de una especie de código de buena conducta en base a los principios que establecían de no discriminación, de reducción de aranceles y eliminar barreras, prohibir cárteles y dumpings, todo esto en el ámbito comercial. Siempre en acciones

de reciprocidad y mutuas ventajas. Esto tenía como objetivo que con las relaciones comerciales entre los países, éstos logran elevar niveles de empleo y de ingreso real, así como de demanda efectiva, utilización de recursos mundiales, crecimiento de la producción y del intercambio de productos, lo cual se resumiría en lograr niveles de vida más altos.

El acuerdo se basa primordialmente en el “principio incondicional de la nación más favorecida”, mismo que se lee en el artículo I del acuerdo y que se nombra como “Trato general de la nación más favorecida” que básicamente señala que cualquier concesión ventajosa en materia arancelaria, de importación o exportación, que se dé de un país miembro a otro, ésta será aplicable de igual forma a todos los países miembros, así las naciones integrantes acordaron tratar a todos los demás miembros de la misma manera y todos los aranceles, reducidos o no, se incluían en esta política.

El GATT con sus países miembros busca abolir toda medida proteccionista en cuanto a comercio internacional se refiere. Se trata de un convenio de carácter comercial, abierto a la participación de cualquier país, en la actualidad casi todas las transacciones comerciales internacionales que se realizan en el mundo, se celebran de acuerdo a las reglas que el GATT establece, incluso aún entre las naciones que no han firmado el acuerdo.

El GATT además de ser un código de conducta que regula al comercio entre naciones, actúa también como un foro de negociación entre los países firmantes, esto en cuestión de gravámenes arancelarios. Cabe mencionar que a pesar del GATT se crearon algunos cárteles como el de la OPEP, incluso dumpings, cupos y aranceles, sin que esto demerite sus logros.

Entre 1947 y 1995 se llevaron a cabo 7 rondas del GATT:

La primera, es conocida como **ronda de Ginebra**, su trascendencia se concluye que fue durante las negociaciones en esta ronda en la que entra en vigor el GATT, el 1º de enero de 1948, con los 23 miembros fundadores.

En la segunda **ronda en Annecy** (Francia), se llevaron a cabo negociaciones comerciales que resultaron en el intercambio de 5.000 concesiones arancelarias entre los países miembros y también se trató la adhesión de diez países mas. Ésta se llevó acabo entre abril y agosto de 1949.

Entre septiembre de 1950 y abril de 1951 se realiza la tercera **ronda en Torquay** (Inglaterra), en ésta se lograron 8.700 concesiones arancelarias, cuatro países mas se adhirieron y EUA informa que no sometería la carta de la OIC al congreso.

En 1956 se realiza la cuarta **ronda en Ginebra** (Suiza), en la cual se lograron reducir aranceles con valor de 2.500 millones de dolares, también en ese año se comienza el curso de política comercial del GATT para funcionarios de países en desarrollo.

En 1960 comienza la quinta ronda que culminaría en julio de 1962, es conocida como la **ronda de Dillon** (en honor al Sr. Douglas Dillon, quien propuso las negociaciones). En ésta se logran unas 4.400 concesiones arancelarias, también se entablaron negociaciones para tener una sola lista de concesiones con los Estados de la CEE, y se establece el acuerdo a largo plazo relativo a los artículos textiles de algodón.

Se inaugura formalmente en mayo de 1964 la sexta ronda, la **ronda Kennedy**. Durante la cual se deja por primera vez el método de negociar

producto por producto y se adopta un método general para reducción de aranceles para productos industriales. Se lograron reducciones del 50% en niveles arancelarios. Las concesiones resultantes representaron intercambios comerciales por unos 40.000 millones de dólares. También se concluyeron acuerdos sobre cereales, productos químicos y se negoció un Código Antidumping. Se adopta el texto de la parte IV, sobre Comercio y Desarrollo en el que se requiere que los países desarrollados den prioridad a la reducción de obstáculos para el comercio de productos de los países en desarrollo. Se crea el CCI para ayudar a los países en desarrollo a promover intercambios comerciales e identificar mercados potenciales. El acta final de esta ronda fue firmada en junio de 1967.

La séptima ronda del GATT, fue la **ronda de Tokio** (Japón), comienza en septiembre de 1973 con la participación de 99 países. Se lograron reducciones arancelarias que representaban intercambios comerciales por más de 300.000 millones de dólares. Se realizaron acuerdos sobre subvenciones y medidas compensatorias, obstáculos técnicos al comercio, procedimientos para trámite de licencias de importación, compras del sector público, valoración en aduana, un Código Antidumping Revisado, comercio de la carne de bovino, de productos lácteos y de aeronaves civiles. Los países industrializados redujeron los derechos de importación y otros obstáculos al comercio de productos tropicales exportados por países en desarrollo. El 1º de enero de 1974 entró en vigor el Acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Textiles: AMF, para promover la expansión y liberación progresiva del comercio de productos textiles y se prorrogó hasta 1992. Esta ronda concluyó en noviembre de 1979.

La octava ronda inicia en 1986, ésta de gran trascendencia, entre otras cosas, porque de sus negociaciones surge el establecimiento de la OMC (Organización Mundial de Comercio). Sobre ésta ronda ahondaremos en el siguiente apartado.

1.4. EL SURGIMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

El 20 de septiembre de 1986 da inicio la octava ronda del GATT, la **ronda de Uruguay**, en Punta del Este (Uruguay), las negociaciones duraron casi siete años y medio, “con el programa mas vasto y ambicioso de entre todas las rondas realizadas a la fecha” a decir de la propia OMC.

En esta ronda se lograron reducciones arancelarias para los productos industriales, del 40% en promedio. También se realizó un programa general de reformas agrícolas y se acordó la supresión gradual de las restricciones a la exportación y la mejora de acceso a los mercados para textiles y prendas de vestir. Se reforzaron acuerdos en diversas materias y se firmaron otros nuevos en materias de comercio de servicios, derechos de propiedad intelectual, medidas sanitarias, fitosanitarias y en materia de inversiones.

Pero sin duda un logro significativo y trascendente para el comercio mundial ocurrido en la ronda de Uruguay, fue que se transformó el sistema provisional multilateral de comercio que existía en el marco del GATT por un nuevo sistema permanente encarnado por la **Organización Mundial de Comercio** con un fuerte mecanismo jurídico para la resolución de las diferencias comerciales.

El 15 de diciembre de 1993 en Ginebra (Suiza), se concluyen exitosamente las negociaciones de la Ronda de Uruguay y el acta final fue firmada por los ministros el 15 de abril de 1994 en Marrakech (Marruecos). Y para el 1º de enero de 1995 queda formalmente establecida la Organización Mundial de Comercio, siendo el 31 de mayo de ese mismo año cuando se aprueba el Acuerdo relativo a la Sede por parte del Consejo General de la OMC y que sería a partir de entonces Ginebra, Suiza.

Es así como surge la OMC y se concreta el ideal de contar con un organismo que regulara y a la par sirviera de foro para regular y tomar decisiones referentes al comercio internacional y que estas tengan resultados que lo agilicen, lo faciliten, lo amplíen, lo liberen, etc. todo esto en “bienestar y mejora al nivel de vida” para las naciones participantes.

Cabe recordar que el GATT era una serie de reglas fijas que regían, por así decirlo, el comercio entre las naciones, mientras que la OMC es un organismo internacional y actúa como tal, entonces la OMC absorbe al GATT como medula para las regulaciones y negociaciones, pero desmenuzaremos a la OMC y su trabajo en el capítulo siguiente.

CAPÍTULO 2

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

CAPÍTULO 2

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

2.1. OBJETIVOS FUNDAMENTALES DE LA OMC

La OMC desde la creación del GATT ha tenido claros objetivos que se pretenden lograr para cada uno de los países miembros, estos objetivos quedaron plasmados con la redacción y firma del GATT.

Lograr *el pleno empleo y un elevado, cada vez mayor, ingreso real y demanda efectiva*. En la medida en que un país crece en el ámbito comercial, se van impactando todos los sectores de la sociedad: con la apertura comercial, normalmente se activan los sectores productivos de un país, se procura estar preparados para la competencia extranjera y también para poder entrar a mercados nuevos con productos o servicios de calidad, se abren nuevas empresas y otras crecen o se diversifican, esto trae como consecuencia la creación de mas empleos, lo cual también contempla la especialización de muchos de éstos empleos, de un incremento en la producción, consecutivamente de las ganancias, todo esto se reflejaría en buenos ingresos y en el aumento de la demanda de productos o servicios, formándose así un ciclo positivo que influye en todos los sectores del país, generando desarrollo.

Lograr *niveles de vida más altos*. En la medida en que un país se desarrolla, se debe lograr a la par la sustentabilidad del mismo, por ende se refleja en la sociedad una mejora en su nivel de vida, cuando la apertura comercial se pone en marcha la necesidad de competencia activa el desarrollo si es que éste se encontrase estancado; el gobierno, como la sociedad se ven

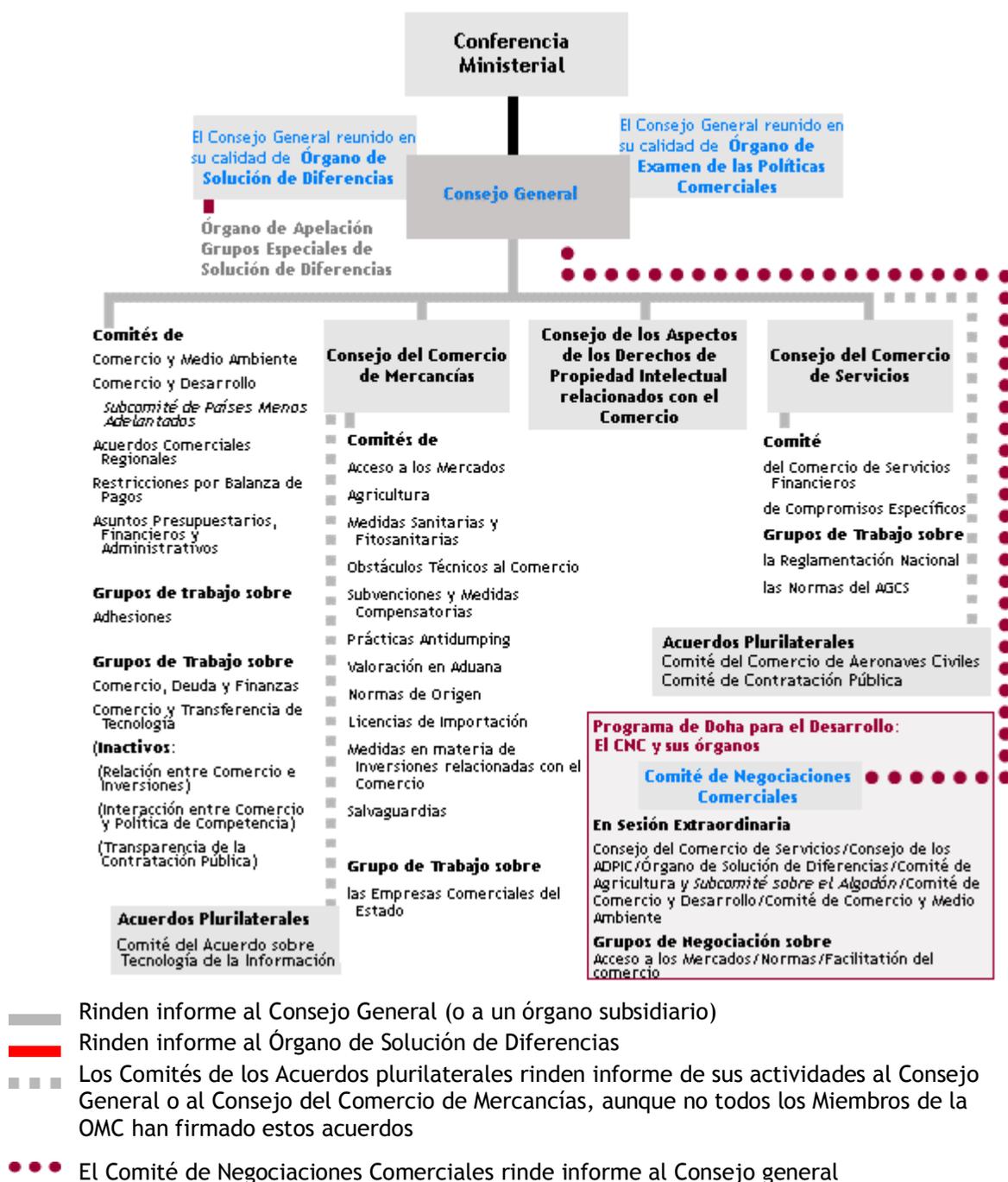
forzados a mejorar y en la misma medida el comercio se incrementa, los negocios y las actividades comerciales tanto al interior como a nivel internacional se multiplican y esto, en teoría, se debe ver reflejado en el nivel de vida para el país.

La *utilización completa de los recursos mundiales*. Se contempla que cada país posee recursos, no solo naturales, sino de trabajo, como mano de obra, tecnología, intelectuales, etc. es preciso aprovechar todos los recursos de un país en beneficio propio como de la sociedad mundial. En la medida que estos recursos sean bien aprovechados se logrará una productividad de calidad, lo cual a su vez reforzará la confianza en los productos y/o servicios de cada país, esto significa una mayor competitividad. Tratándose de recursos naturales los países están obligados con su pueblo a proteger sus recursos naturales y hacer un uso efectivo pero responsable de los mismos, con políticas que aseguran su resguardo y cuidado, pero sin que estas políticas representen algún tipo desleal de bloqueo comercial.

El *acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos*. Con la utilización óptima de recursos, se puede lograr eficientar los procesos productivos y al mismo tiempo lograr productos de calidad competitiva entre los diferentes mercados internacionales, aunado a esto la apertura de dichos mercados fomenta el comercio internacional, facilitando a los empresarios llevar a cabo negociaciones con empresas en otras naciones, incluso con los gobiernos. Así se logra acrecentar la producción y los intercambios de productos en una atmósfera de seguridad y de confianza entre los países miembros que se cobijan en la legalidad de los acuerdos.

2.2. ESTRUCTURA ORGÁNICA DE LA OMC

La OMC en su organización se ve de la siguiente manera:



Todos los países miembros pueden participar en todos los consejos, comités, grupos de trabajo, etc., excepto Órgano de Apelación, grupos especiales de apelación de diferencias, y los comités establecidos en el marco de los acuerdos plurilaterales.

La Conferencia Ministerial es el órgano de toma de decisiones de mayor importancia de la OMC como se puede ver en el organigrama, ocupa el lugar más alto, éste se reúne al menos una vez cada dos años, y están representados todos los países miembros o uniones aduaneras, la conferencia ministerial puede tomar decisiones referentes a los asuntos en los Acuerdos Comerciales Multilaterales. A diferencia de la Conferencia Ministerial, el Consejo General, es el órgano de toma de decisiones más importante ya que actúa en representación de la Conferencia Ministerial, pero en la actividad diaria de la organización y en todos sus asuntos, normalmente se reúne en Ginebra como Órgano de Solución de Diferencias y Órgano de Examen de las Políticas Comerciales supervisando el procedimiento de solución de diferencias entre los Miembros y para analizar las políticas comerciales de los Miembros, respectivamente. Después de éstos existen otros tres Consejos que rinden informe al Consejo general y cada uno se encarga de un amplio tema en cuestión de comercio y son responsables de los Acuerdos que en sus materias se generen.

La OMC es dirigida por los gobiernos Miembros, así la toma de decisiones importantes se realiza mediante consenso por la totalidad de los Miembros a través de su representante. Es importante mencionar que sólo se prevén cuatro posibles situaciones en las que se tome la decisión por voto y no por consenso: para adoptar una interpretación de algún acuerdo comercial, para

eximir de una obligación impuesta por un acuerdo a un miembro, para enmendar disposiciones de los acuerdos y para admitir a un nuevo Miembro.

2.3. PRINCIPIOS BÁSICOS QUE RÍGEN LOS ACTOS DE COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA OMC

La OMC siempre realiza sus negociaciones dentro del marco jurídico internacional y sus acuerdos son siempre textos muy complejos y amplios, basados en legalidad y es así como de la misma manera operan, como documentos que de cierta forma legislan el intercambio comercial. Pero para la realización de cada acuerdo es importante también, tener siempre en cuenta los principios básicos, que de acuerdo a la propia OMC “constituyen la base del sistema multilateral del comercio”, mismos que desde sus orígenes fueron, de cierta forma, plasmados en el GATT y que hemos mencionado anteriormente a groso modo.

Estos principios se consideran simples y fundamentales. Considerando la finalidad de la OMC y sus inicios es importante reconocer que sin éstos no tendría sentido alguno la propia organización.

Principio de *No Discriminación*:

“Un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales y no debe discriminar entre sus propios productos, servicios o nacionales, y los productos, servicios y nacionales de otros países”.

Este principio, es considerado base fundamental para el funcionamiento y logros de la OMC, y se ve reflejado sin lugar a dudas en la cláusula de *la nación más favorecida*: en su parte uno, el artículo uno es precisamente el

trato general de la nación más favorecida, el cual se resume en que cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedida por una parte a uno de los contratantes, será de manera inmediata e incondicional, concedida también a todos los demás contratantes. Claro que como cada artículo del acuerdo, éste tiene sus particularidades, disposiciones y modos de aplicación.

Principio de *Ser más abierto*:

“La disminución de los obstáculos comerciales es una de las formas más evidentes de fomentar el comercio; esos obstáculos pueden consistir en derechos de aduana (aranceles) o medidas como la prohibición de las importaciones o la fijación de contingentes que restringen selectivamente las cantidades.”

Desde los inicios, los antecedentes de la OMC nos dejan claro que lo que siempre se ha buscado es penetrar en nuevos mercados, es decir se busca lograr cada vez una mayor apertura comercial, de ahí el “ser mas abierto”; se pretende que cada país miembro reduzca de manera creciente sus aranceles y cualquier medida que represente un obstáculo al comercio, prácticamente el ideal sería un transito sin fronteras en el ámbito comercial.

Principio de *Ser previsible y transparente*:

“Las empresas, los inversores y los gobiernos de otros países deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales. Mediante la estabilidad y la previsibilidad, se fomentan las inversiones, se crean puestos de trabajo y los consumidores pueden disfrutar plenamente de las ventajas de la competencia: la posibilidad de elegir y unos precios mas bajos.”

Los países miembros de la OMC se cobijan en los Acuerdos firmados, de manera que cuando se va a realizar una negociación comercial se puede y se debe confiar en que se respetarán los términos de los acuerdos que correspondan a cada caso, así como avanza el tiempo y los acuerdos de la OMC van demostrando su efectividad, tanto como los países demuestran su seguimiento, éstos últimos se vuelven previsibles y transparentes para poder establecer nuevos y prósperos intercambios comerciales o inversiones.

Principio de *Ser más competitivo*:

“Desalentar, para ello, las practicas “desleales”, como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores a su costo para obtener una mayor participación en el mercado. Las cuestiones son complejas, y las normas tratan de establecer lo que es leal o desleal y la manera en que los gobiernos pueden responder, especialmente imponiendo derechos de importación adicionales calculados para compensar los perjuicios causados por el comercio desleal.”

Bajo este principio se pretende cumplir un ideal desde los orígenes, aquel que busca mejorar tanto hacia adentro como hacia el exterior de los países miembros, el nivel de vida. Cada país miembro tiene la oportunidad de beneficiarse con los Acuerdos firmados, y al llevar a cabo negociaciones, intercambios comerciales e inversiones, bajo dichos acuerdos, encontrará posibilidades y condiciones óptimas que le permitirán competir con las mismas condiciones para todos los países miembros. Así mismo representa para cada país y sus inversionistas, la oportunidad o el reto de crecer y optimizar sus productos o servicios para que éstos estén a la par de aquellos de los demás países miembros.

Principio de *Ser más beneficioso para los países en desarrollo*:

“Conceder a éstos más tiempo para realizar ajustes, mayor flexibilidad y privilegios especiales; más de tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son países en desarrollo y países en transición a economías de mercado. Los acuerdos de la OMC les conceden periodos de transición para adaptarse a las disposiciones de la OMC menos conocidas y tal vez mas difíciles.”

Tal como se lee en éste principio, los Acuerdos de la OMC siempre tienen fechas limites para que cada país asuma las condiciones y requerimientos que se firman en los mismos, y es bien sabido que normalmente estos términos se van dando paulatinamente, con fechas de corto a largo plazo en las diferentes etapas de cumplimiento de los Acuerdos, de esta manera a los países en vías de desarrollo se les considera y se analiza la situación actual en la que se encuentren, referente a cada caso, para dar un plazo o un beneficio de tiempo para poder acatar al cien por ciento los Acuerdos, sin que esto sea pretexto para el incumplimiento o que se tome mayor tiempo de los que se han establecido.

Principio de *Proteger el medio ambiente*:

“Los Acuerdos de la OMC permiten a los miembros adoptar medidas para proteger no sólo el medio ambiente sino también la salud pública y la salud de los animales, y para preservar los vegetales. No obstante, esas medidas deben aplicarse por igual a las empresas nacionales y a las extranjeras. En otras palabras, los Miembros no deben usar medidas de protección del medio ambiente como medio de encubrir políticas proteccionistas.”

Cuando objetivo fundamental de la OMC es mejorar el nivel de vida en los países miembros, es inevitable pensar en el medio ambiente como en los recursos naturales y biodiversidad de los mismos, así cada país tiene el compromiso con su pueblo de proteger éstos sectores y la OMC no difiere de esta convicción, entre los acuerdos de la OMC encontraremos la flexibilidad para que los miembros puedan protegerlos, siempre y cuando las medidas que se tomen para esto, no sean sólo artificios para bloquear el comercio.

Actualmente el director general de la OMC puntualiza: “Los principios fundamentales y rectores de la OMC siguen siendo la apertura de las fronteras, la garantía del principio de la nación más favorecida y del trato no discriminatorio entre los Miembros, así como el compromiso de lograr la transparencia en sus actividades. La apertura de los mercados nacionales al comercio internacional, con excepciones justificables o con la flexibilidad adecuada, fomentará y favorecerá el desarrollo sostenible, mejorará el bienestar de las personas, reducirá la pobreza y promoverá la paz y la estabilidad. Al mismo tiempo esa apertura de los mercados, debe de ir acompañada de políticas nacionales e internacionales racionales que contribuyan al crecimiento económico y desarrollo en consonancia con las necesidades y aspiraciones de cada uno de los Miembros.”

Además de los principios que hemos visto antes, mismos que establece formalmente la OMC como tales, encontramos en sus estatutos, reglamentos y/o Acuerdos, algunos objetivos que, de cierta forma, también son percibidos como principios. Así aunados a los principios de *no discriminación, ser mas abierto, ser previsible y transparente, ser más competitivo, ser más beneficioso para los países en desarrollo y, proteger el*

medio ambiente, podemos también citar los siguientes objetivos como principios:

La *reducción general y progresiva de los derechos arancelarios*, objetivo del GATT que surgió como acuerdo de las negociaciones propias a la creación del GATT y posteriormente a la OMC, buscando la liberación del comercio internacional, siempre en base de reciprocidad y mutuas ventajas.

La *prohibición de restricciones cuantitativas*, estas quedan absolutamente prohibidas, no así los derechos arancelarios que serán disminuidos progresivamente.

Principio de *flexibilidad*, éste permite que los miembros se ajusten y solucionen coyunturas internas como partes contratantes de los Acuerdos, existen mecanismos que dotan al sistema de elasticidad respecto a los principios.

2.4. EXCEPCIONES A LOS PRINCIPIOS QUE RIGEN LOS ACTOS DE COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA OMC

Como es obvio, y como en cualquier organización o reglamento, la OMC también contempla casos específicos o excepcionales, mismos que podría decirse, se contraponen a los principios básicos de la OMC. Las excepciones a las que nos referimos son:

La *cláusula del abuelo* o de anterioridad, ésta permitía a los países que se van integrando al Acuerdo, el mantener vigentes legislaciones incongruentes con ciertas disposiciones del mismo, siempre que hubieran sido aprobadas antes de la entrada en vigor del acuerdo.

Uniones aduaneras y zonas de libre comercio: el artículo XXIV del GATT permite a las partes contratantes formar bloques regionales comerciales, sin que sus miembros hagan extensivas las concesiones que se otorgan entre ellos a los otros miembros de la OMC que no sean parte del grupo de integración.

Excepciones a Restricciones cuantitativas: el GATT prohíbe las restricciones cuantitativas; sin embargo el Acuerdo prevé una serie de excepciones a las mismas: cuando éstas son destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de pagos por motivos de desarrollo, por razones de seguridad y cuando son destinadas a proteger la agricultura.

Para los países en desarrollo: la parte IV del Acuerdo General se constituye como una codificación de principios y declaraciones existentes hasta antes del inicio de la Ronda de Tokio, *a favor de los países menos desarrollados*.

La *cláusula de salvaguarda:* denominada cláusula general de escape, por ser la más importante de las medidas de salvaguarda contenida en el GATT. Autoriza a una parte contratante a establecer medidas de urgencia cuando el incremento del volumen o las condiciones en que se efectúen las importaciones amenazan causar un perjuicio a sus productos nacionales.

Ahora veamos los artículos XX y XXI del GATT, mismos que se refieren concretamente a excepciones del propio Acuerdo, cito textualmente:

“Artículo XX – Excepciones generales

A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una

restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas:

a) necesarias para proteger la moral pública;

b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales;

c) relativas a la importación o a la exportación de oro o plata;

d) necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, tales como las leyes y reglamentos relativos a la aplicación de las medidas aduaneras, al mantenimiento en vigor de los monopolios administrados de conformidad con el párrafo 4 del artículo II y con el artículo XVII, a la protección de patentes, marcas de fábrica y derechos de autor y de reproducción, y a la prevención de prácticas que puedan inducir a error;

e) relativas a los artículos fabricados en las prisiones;

f) impuestos para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico;

g) relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales;

h) adoptadas en cumplimiento de obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo intergubernamental sobre un producto básico que se ajuste a los criterios sometidos a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobados por

ellas o de un acuerdo sometido a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobado por éstas*;

i) que impliquen restricciones impuestas a la exportación de materias primas nacionales, que sean necesarias para asegurar a una industria nacional de transformación el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas durante los períodos en que el precio nacional sea mantenido a un nivel inferior al del precio mundial en ejecución de un plan gubernamental de estabilización, a reserva de que dichas restricciones no tengan como consecuencia aumentar las exportaciones de esa industria nacional o reforzar la protección concedida a la misma y de que no vayan en contra de las disposiciones del presente Acuerdo relativas a la no discriminación;

j) esenciales para la adquisición o reparto de productos de los que haya una penuria general o local; sin embargo, dichas medidas deberán ser compatibles con el principio según el cual todas las partes contratantes tienen derecho a una parte equitativa del abastecimiento internacional de estos productos, y las medidas que sean incompatibles con las demás disposiciones del presente Acuerdo serán suprimidas tan pronto como desaparezcan las circunstancias que las hayan motivado. Las PARTES CONTRATANTES examinarán, lo más tarde el 30 de junio de 1960, si es necesario mantener la disposición de este apartado.

Artículo XXI - Excepciones relativas a la seguridad

No deberá interpretarse ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que:

a) imponga a una parte contratante la obligación de suministrar informaciones cuya divulgación sería, a su juicio, contraria a los intereses esenciales de su seguridad; o

b) impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, relativas:

i) a las materias fisionables o a aquellas que sirvan para su fabricación;

ii) al tráfico de armas, municiones y material de guerra, y a todo comercio de otros artículos y material destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas;

iii) a las aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional; o

c) impida a una parte contratante la adopción de medidas en cumplimiento de las obligaciones por ella contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y de la seguridad internacionales.”

2.5. REQUISITOS PARA SER PAÍS MIEMBRO DE LA OMC

La OMC, al ser un organismo internacional no puede ni debe cerrar sus puertas a ningún país que esté interesado en adherirse a sus filas y ser participe miembro activo. Así es como cualquier país, estado o territorio que goce de total autonomía en cuanto a su política comercial puede ser miembro de la OMC, siempre y cuando cumpla a cabalidad con los términos

y los países miembros estén también de acuerdo con las condiciones de su adhesión.

Para poder ingresar y ser miembro activo de la OMC, el país que así lo desee, solo debe solicitarlo: la solicitud, para su aprobación, pasa por cuatro etapas, las cuales describimos a continuación.

En la *primera etapa* el gobierno solicitante debe presentar a la OMC un memorándum en el cual explique, a detalle, sus políticas comerciales y económicas en relación a los acuerdos de la OMC. Este memorándum será objeto de estudio y análisis por un grupo de trabajo encargado de la solicitud del país en cuestión, cabe mencionar que todos los países miembros pueden ser participes en esos grupos de trabajo.

En la *segunda etapa* el equipo de trabajo que analiza el memorándum ya ha avanzado con el análisis de las políticas, así mientras se concluye el estudio, se inician conversaciones entre el país en proceso de adhesión y los países miembros, éstas conversaciones son bilaterales; la razón es que cada país miembro tiene necesidades e intereses particulares, mismos que ha de tratar con el país solicitante y que por su puesto tratan temas de aranceles, de apertura de mercados, y aquello referente a productos y servicios. Cabe mencionar que a pesar de tratarse de conversaciones bilaterales, todos los países miembros están al tanto de los acuerdos y/o compromisos generados en estas negociaciones, ya que en caso de que la adhesión sea exitosa, éstos serán aplicables a todos los países miembros de la OMC.

La *tercera etapa* comienza una vez que se han concluido tanto el análisis que hace el equipo de trabajo sobre el memorándum con las políticas comerciales y económicas, como las negociaciones bilaterales con cada país

miembro. Es entonces cuando el citado grupo de trabajo detalla y concluye las condiciones de adhesión, mismas que se redactan en un informe, un proyecto de tratado de adhesión al cual se le llama “protocolo de adhesión”, y se enlistan los compromisos del futuro país miembro.

En la *cuarta y última etapa* el informe, el protocolo y la lista son entregados al Consejo General o a la Conferencia Ministerial de la OMC para la toma de decisión final, los miembros de éstas emiten su voto y se requiere que una mayoría de dos tercios voten a favor para que se apruebe la adhesión, en cuyo caso, el país miembro podrá firmar el protocolo para adherirse a la OMC, siempre que el parlamento o asamblea legislativa del país solicitante ratifique la firma en caso de ser necesario, y en la mayoría de los casos es así por el tipo de gobierno que rige a los países.

2.6. LAS RONDAS EN EL MARCO DE LA OMC: TEMAS RELEVANTES ENTRE LOS PAISES MIEMBROS

A partir de su creación, la OMC comienza actividades oficialmente en el marco de los acuerdos del GATT, dando continuación a las negociaciones que ya estaban en curso:

Acuerdo relativo a la Sede (Ginebra) en mayo de 1995.

Acuerdo sobre servicios financieros en julio de 1995.

Negociaciones sobre telecomunicaciones básicas, suspendidas en mayo de 1996 para reanudarse en enero de 1997.

Negociaciones sobre servicios de transporte marítimo, suspendidas en julio de 1996 para reanudarse en el 2000 en el marco de una nueva ronda.

Del 9 al 13 de diciembre se lleva a cabo la **primera Conferencia Ministerial**, en la cual se establecen tres grupos de trabajo para examinar la relación entre comercio e inversiones, la relación entre comercio y política de competencia y la transparencia de la contratación pública, respectivamente, y un estudio sobre la facilitación del comercio.

El 15 de febrero de 1997 concluyen satisfactoriamente las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas. El 26 de marzo del mismo año, concluyen satisfactoriamente las negociaciones sobre productos de tecnología de la información y el 12 de diciembre las negociaciones sobre servicios financieros.

Segunda Conferencia Ministerial

Se lleva a cabo del 18 al 20 de mayo de 1998 en Ginebra, tuvo como tema central el comercio electrónico mundial.

Tercera Conferencia Ministerial

Se realizó del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999 en Seattle. Por deseo de muchos miembros, en esta conferencia se daría continuidad y se buscaron mejoras en el sistema de comercio que se había logrado desde la ronda de Uruguay, como en el AGCS, también sobre agricultura y ayudar a los países menos desarrollados a introducirse más fácilmente en los mercados de los países ricos, así como llevar a cabo trabajos sobre asistencia técnica a los países menos desarrollados. Otros temas de la conferencia que se fueron desarrollando son: medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, entendimiento sobre solución de diferencias, contratación pública, órgano de examen de las políticas comerciales, derechos de propiedad intelectual, medidas en materia de

inversiones, textiles y vestido, esto no quiere decir que todas las negociaciones concluyeron de manera definitiva para estos temas en esta conferencia, de hecho algunos de ellos aún en 2004 seguían en negociación.

Cuarta Conferencia Ministerial

Es ésta a la cual se le conoce como **Ronda de Doha**, debido a que se llevo a cabo en Doha, Qatar del 9 al 14 de noviembre de 2001. En ésta, se siguió una agenda de trabajo con numerosos temas, de los cuales algunas negociaciones se tomaron hasta más de tres años para concluir.

Entre los temas principales encontramos:

- Decisión relativa a la aplicación, es decir, los problemas de los países en desarrollo para aplicar los Acuerdos de la OMC. Al respecto se plantearon 100 cuestiones de las cuales quedaron resueltos más de 40 puntos quedaron resueltos para aplicación inmediata, y estos se agrupaban en 12 temas: *GATT* (excepción por balanza de pagos, acceso a mercados), *Agricultura* (desarrollo rural y seguridad alimentaria de los países en desarrollo, países menos adelantados y en desarrollo importadores netos, créditos a la exportación y garantías, contingentes, etc.), *MSF* (plazos, participación de los países en desarrollo y asistencia financiera), *Los textiles y el vestido*, *Obstáculos técnicos al comercio* (asistencia, tiempo de adaptación, etc.), *MIC*, *Antidumping* (investigaciones repetidas, exportaciones de los países en desarrollo, plazo para determinar volumen), *Valoración en aduana*, *Normas de origen*, *Subvenciones y medidas compensatorias* (países en desarrollo exentos, competitividad de los países menos adelantados, etc.), *ADPIC* (reclamaciones, transferencia

de tecnología), *Cuestiones transversales* (trato especial y diferenciado, obligatoriedad...), *Cuestiones pendientes relativas a la aplicación y Disposiciones finales*.

- Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública.
- Concesión de prórrogas previstas en el párrafo 4 del artículo 27 a determinados países miembros en desarrollo.
- Comunidades europeas, Acuerdo ACP-CE.
- Régimen de transición para los contingentes arancelarios autónomos de las CE sobre importaciones de bananos.
- El proceso de Adhesión a la OMC.
- Etc.

Quinta Conferencia Ministerial

Esta conferencia tuvo lugar en Cancún (México) del 10 al 14 de septiembre de 2003. Se centro principalmente en realizar un balance de los progresos en las negociaciones de Doha.

Los temas principales de esta conferencia:

- Algodón y subvenciones.
- Se aprobaron los acuerdos de adhesión de Camboya y Nepal.
- Temas de Singapur (el comercio y las inversiones, el comercio y la política de competencia, la transparencia en la contratación pública y la facilitación del comercio).
- Desarrollo (trato especial y diferenciado, aplicación, asistencia técnica, países menos adelantados, cuestiones relativas a los productos básicos, pequeñas economías, comercio, deuda y finanzas, y comercio y transferencia de tecnología).

- El comercio y el medio ambiente y las indicaciones geográficas.
- Agricultura.
- Acceso a los mercados para productos no agrícolas.
- Se busca establecer, por fin, las modalidades para el comercio referente a la agricultura, ya que se había vencido el plazo acordado en la conferencia anterior.

Sexta Conferencia Ministerial

En Hong Kong, China, se realiza esta conferencia del 13 al 18 de diciembre de 2005. Como en todas las rondas y conferencias, en ésta también se da continuidad a temas que se han abordado y trabajado en las conferencias anteriores.

Los temas principales de esta Conferencia:

- Acceso a los mercados para productos no agrícolas.
- Agricultura (eliminar subvenciones a la exportación, productos tropicales, etc.)
- Algodón.
- Desarrollo (trato especial a países en desarrollo, países importadores de productos alimenticios, el comercio y la transferencia de tecnología, el comercio y la deuda, productos básicos, limitaciones en materia de oferta, ayuda para el comercio, aplicación, erosión de preferencias, etc.).
- Propiedad intelectual y Convenio sobre la Diversidad Biológica).
- Acuerdo de adhesión de Tonga.

Séptima Conferencia Ministerial

En Ginebra, Suiza tiene lugar la séptima conferencia ministerial de la OMC del 30 de noviembre al 2 de diciembre de 2009. En ésta el tema central fue “La OMC, el sistema multilateral de comercio y el entorno económico mundial actual”, con dos amplios subtemas:

- Examen de las actividades de la OMC, incluido el Programa de Trabajo de Doha.
- Contribución de la OMC a la recuperación, crecimiento y desarrollo.

Otro tema relevante...

Para el estudio de la presente tesis es particularmente interesante el tema de **“el comercio y las normas de trabajo”**, y a pesar de que en cada conferencia y desde la creación de la OMC éste ha sido propuesto por muchos de los países desarrollados miembros para establecer un grupo de trabajo, lamentablemente, con muy poco éxito. Recordemos que Marrakech, cuando se establece la OMC y a pesar de ser un tema abordado por la mayoría de los ministros, se concluye que no hay consenso para un Acuerdo al respecto, pero en el propio Acuerdo de Marrakech se establece como propósito de la OMC lograr mejorar el nivel de vida y el pleno empleo, así también el artículo XX del GATT establece que los gobiernos pueden restringir las importaciones “relativas a los artículos fabricados en las prisiones”; más adelante en la conferencia de Singapur solo se logro acordar y reafirmar la colaboración con la OIT, fue en la conferencia de Seattle cuando después de mucho trabajo, algunos países desarrollados lograron que el tema se incluyera en un grupo de trabajo formalmente en lo que pareciera sería un gran logro, sin embargo hubo gran desacuerdo entre

los Miembros y aunado a esto, el entonces presidente de EUA, Bill Clinton realizó una desafortunada declaración a la prensa lo que propició un ambiente tenso y como respuesta los países en desarrollo radicalizaron su postura, de manera que no hubo gran avance en el grupo de trabajo.

Quienes están a favor de que el tema sea incluido en las negociaciones y trabajos futuros de la OMC concuerdan en incluir temas que son delicados y sumamente importantes desde nuestro particular punto de vista, tales como: la libertad de negociación colectiva, libertad de asociación, eliminación de la discriminación, abusos en el lugar de trabajo como el trabajo forzoso y el trabajo infantil. Por otro lado, los países en desarrollo parecen sentirse incómodos con el tema, lo cual resulta obvio cuando pensamos que en muchos de ellos las condiciones de trabajo son precarias en todo sentido e incluso se puede ver entre estas condiciones el trabajo infantil, sin embargo estos países en desarrollo sostienen que incluir en tema caería en una forma de práctica proteccionista. Si bien los países en desarrollo manejan bajos salarios y a decir de muchos, las condiciones de trabajo no siempre son positivas, estos mismos países sostienen que en su continuo desarrollo y crecimiento, se obtendrá como resultado que las condiciones laborales actuales se vean favorecidas mejorando en todos los sentidos, y que, por el contrario, el hecho de ser constantemente sancionados por cuestiones relativas a las condiciones de trabajo (en este caso), se verían afectados en su desarrollo al punto de perpetuar con ello la pobreza.

En resumen se puede decir que en lo referente al tema del comercio internacional y las normas de trabajo, la OMC continua centrando sus acciones conforme a la OIT.

CAPÍTULO 3

MÉXICO Y CHINA: COMPARACIÓN POLÍTICA Y ECONÓMICA

CAPÍTULO 3

MÉXICO Y CHINA: COMPARACIÓN POLÍTICA Y ECONÓMICA

3.1. MÉXICO: ANÁLISIS DEL ENTORNO POLÍTICO-ECONÓMICO

3.1.1. ENTORNO POLÍTICO-ECONÓMICO DE MÉXICO QUE ENMARCA SU INGRESO AL GATT

Después de la Segunda Guerra Mundial, debido al fuerte incremento en importaciones que terminarían en la crisis de la balanza de pagos de 1948, el Estado mexicano, estableció un sistema de protección a la industria nacional, así se aplicaron una serie de aranceles y cuotas a las importaciones, lo cual suponía hacer frente a la competencia extranjera, lo cual redujo la participación externa en la economía del país, fue como los años 50's se caracterizaron por el modelo de sustitución de importaciones y por el hecho de que el sector agropecuario proveía la mayor parte de divisas, pero este sector se debilitó a partir de 1958 por situaciones externas, y aun así, a partir de ese año y hasta 1970 México experimentó un gran crecimiento económico con el modelo de desarrollo estabilizador. Entre 1963 y 1970 el PIB aumentó un 7.6% en promedio anual, lo que resultó en un avance per capita de 4%, uno de los más altos en la historia del país.

Aun cuando, como mexicana, me resulte vergonzoso y sobre todo porque pareciese que fue “apenas ayer”, la mayor parte de la literatura sobre el Estado Mexicano referente a las décadas de los 70's y principios de 80's, lo caracterizan como un Estado autoritario, hecho innegable, si analizamos la premisa por la cual se toma de esta manera, debido principalmente a la supresión de la competencia electoral que claramente se veía manipulada en los sectores populares y cuando las decisiones emanaban siempre del

Ejecutivo. Susan Kaufman Purcell explica el autoritarismo en México en términos de exclusión e inclusión, en la cual el régimen mexicano sería un régimen político autoritario, incluyente, de tipo no represivo, es decir, que incorpora a los grupos disidentes dentro del sistema, sin excluir por la fuerza a los grupos ya movilizadas y, así, se ajusta más a la legitimidad.

Ref. Susan Kaufman Purcell, Ventajas de una decisión compartida mexicana, Berkeley University of California Press, 1975.

También es importante destacar que en un inicio, el gobierno mexicano había rechazado la posibilidad de ingresar al GATT, principalmente porque desde 1940, México había seguido el modelo de desarrollo de “sustitución de importaciones e industrialización”, mismo que protegía de manera excesiva la industria nacional, sobre todo a las nuevas empresas, y en la que se usaban permisos cuantitativos para regular las importaciones, por lo que dicho modelo se veía incompatible e incluso amenazado por los principios de GATT, pero habían sido los propios industriales quienes en 1970 exigieron al gobierno ser protegidos de la inversión extranjera. Así, el Estado mexicano llevó su estrategia económica, por lo menos hasta la década de los 70's, conduciendo al sector industrial a una situación de nula competitividad, así mismo, los precios al interior excedían los precios internacionales, y se sumaba el que no existían incentivos para la exportación de productos nacionales que lo hiciera competir en el mercado mundial, además de que el sector agropecuario se veía en condiciones abrumadoras, ya que se descapitalizó puesto que el casi único consumidor fuerte era la CONASUPO. En 1970 con Luis Echeverría como presidente de México, se sustituye el modelo de sustitución de importaciones por el denominado “desarrollo estabilizador”, se trataba de incrementar el gasto del gobierno en la compra de empresas que estaban por quebrar y ofrecer a

la población los productos incluso a precios menores de lo que costaba producirlos. Entonces la economía mexicana comenzó a sufrir severos déficits tanto al interior como externos y los economistas, analizando los hechos, insistían en que se debía diseñar una nueva estrategia, por medio de la cual se reactivara la economía en el ámbito de competitividad para aumentar las exportaciones.

En 1976, el entonces presidente de México, José López Portillo, ayudado por el FMI, diseñó un plan de ajuste que, entre otras cosas, reduciría el gasto público, pero abandonó el plan como medida equivocada debido al auge del petróleo, aunque todos sabemos que poco después los precios de éste sufrieron varios reveses y la deuda pública se incrementó. En sus esfuerzos, López Portillo había iniciado un esfuerzo por liberar de manera gradual la estrategia proteccionista, sustituyendo los permisos de importación por impuestos, misma medida que ya se hacía compatible con el GATT, así que fue un gran paso en la nueva etapa de desarrollo para el país. Entre 1977 y 1979, el Estado mexicano se debatía ya entre dos corrientes sobre su nuevo sistema de apertura comercial: la que estaba a favor y la opositora, que señalaba los inconvenientes argumentando que la liberación solo servía para internacionalizar la economía, que solo se favorecía a las corporaciones transnacionales, mismas que dominaban el mercado absorbiendo u ocasionando el cierre de medianas y pequeñas empresas, lo cual provocaba desempleo. Esto era también, en parte, consecuencia de la crisis monetaria internacional de principios de los años 70's junto con las sacudidas en el precio del petróleo, lo que hizo inevitable un deterioro gradual de crecimiento económico en las naciones capitalistas desarrolladas, y estando Estados Unidos en esta situación era obvio la repercusión directa a la nación mexicana. El endeudamiento al exterior del

Estado mexicano era exponencial y López Portillo se negaba rotundamente a devaluar el peso. Así, con el panorama de crisis, se vertían las opiniones, nuevamente en dos corrientes respecto a lo conveniente, o no, que podría ser el ingreso de México al GATT: habían quienes aseguraban que el ingreso de país al GATT era propicio para proteger los intereses de exportación de las medidas proteccionistas que los países en desarrollo estaban implementando, pero los opositores argumentaban que esto solo serviría para ser “tabla de salvación” para los Estados Unidos, dado que impulsaría sus exportaciones hacia México. En 1979 México inicia un protocolo de ingreso al GATT. Finalmente y después de una consulta pública efectuada el 5 de noviembre de 1979 en la que se invitaba a todos los partidos a opinar sobre las ventajas o desventajas del ingreso al GATT, López Portillo decide el 18 de marzo de 1980 que México, al menos por el momento, no habría de ingresar al GATT.

En diciembre 1982, Miguel De La Madrid toma posesión como presidente de México enfrentándose a una situación de crisis y endeudamiento público que exigía un cambio en el modelo económico y de desarrollo del país. Así, el nuevo gobierno mexicano comenzó un cambio en la estructura económica del país y en el modelo de desarrollo. El Estado disminuyó su participación en empresas. Los cambios se vieron reflejados claramente con su ingreso al GATT en 1985.

3.1.2. CONSECUENCIAS Y ACCIONES GUBERNAMENTALES DURANTE EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL

Con el nuevo modelo que adoptaba México para hacer frente a los tiempos de crisis que el Estado estaba viviendo se tomaron estrategias drásticas, tales como la firma del Pacto de Solidaridad Económica el 15 de diciembre de 1987, firmado por todos los sectores y por el cual se reducía considerablemente el gasto público. Cabe mencionar que como parte del PSE, el gobierno emprendió una rápida apertura comercial en el año de 1988, con el propósito de aumentar la oferta disponible en el país y así tener un menor precio en los bienes producidos al interior, por lo que se redujeron muchos aranceles, muestra de ello fue la fijación de un arancel máximo del 20% en la mayoría de los sectores. Al mismo tiempo se buscaba incrementar considerablemente las relaciones comerciales con el exterior. En diciembre de 1988 Carlos Salinas de Gortari se convierte en el nuevo presidente de México, con una clara visión de apertura e internacionalización comercial para el Estado mexicano. Por esta razón, en 1990, envía una comisión a Estados Unidos para analizar y cabildear la posibilidad de firmar un tratado de libre comercio con esa nación. Ante la positiva respuesta del gobierno estadounidense se iniciaron las negociaciones, a las que se sumó Canadá, convirtiéndose así en un tratado trilateral, llamado en México Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA en Estados Unidos). Con la firma del mismo, se hace más notorio el sistema de apertura comercial, en el que las políticas comerciales y económicas se orientan a favorecer al sector externo, mismas que debían generar un crecimiento económico en la nación mexicana. Las cifras indican que con la entrada al TLCAN, para 1998 el comercio internacional de

México creció en términos de porcentaje 126.6% en sus exportaciones y 91.6% en sus importaciones.

Es indudable que el comportamiento del crecimiento económico de México está fuertemente ligado al comportamiento del comercio exterior, y que a partir de la apertura comercial, el país se encuentra inmerso en una profunda transformación económica que ha afectado no solo su estructura, sino el comportamiento organizacional de las empresas, de los agentes económicos y grupos y organizaciones sociales. Pero lo significativo en la apertura comercial, más allá de las exportaciones, ha sido que las ventas externas han permitido financiar un mayor volumen de importaciones y que estas mantuvieran su ritmo de crecimiento a pesar de dificultades financieras.

En relación con la apertura comercial, se puede decir que desde que México se integró al libre comercio internacional, la tasa de crecimiento del PIB incrementó de 1996 al 2000, del 2001 al 2006 la evolución fue positiva, en 2007 y 2008 se desaceleró la economía mexicana, situación que no ha variado mucho en los últimos tres años con crecimientos del PIB no superiores al 4% hasta la fecha.

3.1.3. ESTRATEGIAS DE MÉXICO CON RELACIÓN A SUS SOCIOS COMERCIALES

La Secretaría de Economía del gobierno de México definió seis ejes estratégicos para coadyuvar en el Plan de Desarrollo 2007-2012:

- * Fomentar la competencia en la economía nacional.
- * Acelerar la reforma regulatoria.
- * Fortalecer el mercado interno.
- * Promover la innovación empresarial.
- * Fortalecer los derechos del consumidor.
- * Consolidar a México como potencia exportadora y destino de inversión en el mundo.

De acuerdo a la Secretaría de Economía, el objetivo de la política comercial de la actual (y saliente) administración, es fortalecer y vigorizar la plataforma exportadora, para lograr una mayor diversificación geográfica de sus ventas al exterior. Para tal efecto, la Secretaría trabaja en cinco agendas estratégicas:

- 1) Optimización de la red existente de acuerdos comerciales
- 2) Negociación de nuevos acuerdos
- 3) Convergencia de tratados
- 4) Fortalecimiento del sistema multilateral de comercio
- 5) Defensa legal de los intereses comerciales de México.

México cuenta actualmente con una red comercial de 12 Tratados de Libre Comercio con 44 países, 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y 9 acuerdos de comercio en el marco de la ALADI.

Es importante, para el trabajo que nos compete, mencionar los 28 Acuerdos para la protección Recíproca de las Inversiones, ya que las Inversiones reflejan los logros en materia comercial de los países, en éste caso, de México, no sin antes mencionar que todos ya se encuentran en vigor:

AR. Argentina. Firmado el 13.nov.96
CU. Cuba. Firmado el 30.may.01
PA. Panamá. Firmado el 11.oct.05
TT. Trinidad y Tobago. Firmado el 3.oct.06
UY. Uruguay. Firmado el 30.jun.99
DE. Alemania. Firmado el 29.ago.98
AT. Austria. Firmado el 29.jun.98
BY. Belarús. Firmado el 4.sep.08
DK. Dinamarca. Firmado el 13.abr.00
ES. España. Firmado el 22.jun.95 / 10.oct.06
SK. Eslovenia. Firmado el 26.oct.07
FI. Finlandia. Firmado el 22.feb.99
FR. Francia. Firmado el 12.nov.98
GR. Grecia. Firmado el 30.nov.00
IS. Islandia. Firmado el 24.jun.05
IT. Italia. Firmado el 24.nov.99
NL. Países Bajos. Firmado el 13.may.98
PT. Portugal. Firmado el 11.nov.99
GB. Reino Unido. Firmado 12.may.06
CZ. República Checa. Firmado el 4.abr.02
SE. Suecia. Firmado el 3.oct.00
CH. Suiza. Firmado el 10.jul.95
AU. Australia. Firmado el 23.ago.05
CN. China. Firmado el 11.jul.08
KP. Corea. Firmado el 14.nov.00
IN. India. Firmado el 21.may.07
SG. Singapur. Firmado el 11.nov.09
BE. Unión Económica Belgo-Luxemburguesa. Firmado el 27.ago.98

El “Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones”, fue firmado en la ciudad de Beijing el 11 de julio de 2008 y en su texto en español menciona que se otorga la firma de la partes contratantes **proponiéndose** crear condiciones favorables para la inversión realizada por inversionistas de una Parte Contratante en Territorio de la otra Parte Contratante, **reconociendo** que el fomento, la promoción y la protección recíproca de dicha inversión conducirá a estimular la iniciativa de negocios de los inversionistas e incrementaran la prosperidad en ambos Estados y **deseando** intensificar la cooperación de ambos Estados sobre bases de equidad y beneficio mutuo. *Cita textual. Anexo 1. “Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China para la Promoción Y Protección Recíproca de Inversiones”.*

Además de los acuerdos mencionados anteriormente, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la OMC, el APEC, la OCDE y la ALADI.

Si hablamos de estrategias, debemos mencionar los recursos y o acciones que nuestro gobierno adopta para mantener activa, creciente y en desarrollo la competitividad de nuestro país en materia de comercio. Así pues, la Secretaría de Economía cuenta con un apartado que prevé, analiza y trabaja sobre este punto, así el Secretario Técnico de Competitividad tiene entre sus objetivos conseguir un clima de negocios favorable que permita a los consumidores acceder a bienes y servicios bajo condiciones de mayor equidad, que favorezcan la **atracción y retención de inversiones el país**, con un efecto positivo en el empleo y crecimiento de México. Otros de sus objetivos son:

- * La protección de la producción nacional en material de comercio internacional.
- * Dar confianza para el ingreso de IED que el país requiere.
- * Promover el crecimiento de la actividad económica con el desarrollo.
- * Aplicar una normatividad clara y eficaz.

En este ámbito se lleva a cabo la iniciativa para el fortalecimiento de la competencia y mejora regulatoria para la competitividad, cuyo objetivo es mejorar la competitividad de México mediante la reforma y modificación del marco regulatorio e institucional, mejorar el ambiente de negocios mediante la facilitación de la apertura, funcionamiento y crecimiento de nuestras empresas. Adicionalmente, esta iniciativa genera propuestas para promover el desarrollo en nuestro país a través del impulso de la productividad, el crecimiento de la economía y la generación de productos y servicios a mejores precios y de mayor calidad. La iniciativa es coordinada por la Subsecretaría de Competitividad y Normatividad de la Secretaría de Economía y están involucrados especialistas en política regulatoria y política de competencia de la OCDE, la COFEMER y la CFC.

Para cualquier nación, en su búsqueda de crecimiento y desarrollo, debe siempre haber entre sus prioridades la de la innovación, en el escenario internacional el crecimiento económico va de la mano a la innovación, incluso podría decirse que la innovación abre camino y acelera un paso firme en el propio crecimiento económico. Esto se puede ver reflejado en los países más desarrollados, mismos que reportan que la innovación explica entre dos terceras y tres cuartas partes de las tasas de crecimiento del PIB entre 1995 y 2006. Se puede concluir entonces que un país fuerte en innovaciones podrá incrementar mayormente su productividad, lo cual a su

vez lo fortalecerá ante incertidumbres generadas por el entorno de competencia mundial.

Para tal efecto, México cuenta con el Comité Intersectorial para la Innovación (CII), el cual es un órgano facultado por la ley de Ciencia y Tecnología para diseñar y operar la política de innovación. En él se vinculan y colaboran estrechamente tres sectores: gobierno, academia e industria. El comité se estableció por la reforma del 12 de junio de 2009 a la Ley de Ciencia y Tecnología. Lo encabeza la Secretaría de Economía, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y la Secretaría de Educación Pública. El Estado mexicano apoya la investigación científica y tecnológica, y alienta el fortalecimiento y la difusión de nuestra cultura, todo esto de conformidad con el artículo tercero constitucional. Así, México concibe la innovación como eje rector de la economía, clave para competir y lograr un crecimiento más equitativo y también, por qué no mencionarlo, para alcanzar una mejor distribución de ingreso entre los mexicanos. Las estrategias del gobierno federal para estos logros, en materia de innovación, se han enfocado en los siguientes puntos:

- * Incentivar el gasto privado en la innovación.
- * Fortalecer la capacidad de innovación en las empresas.
- * Promover la vinculación entre la academia y la industria.

Como ejemplo de ello tenemos la creación en el 2009 del Programa de Estímulos a la Innovación, en el 2001 el lanzamiento del primer Fondo de Fondos de Capital Emprendedor “México Ventures I” y la conformación de un Fondo Sectorial de Innovación, entre otros. Actualmente existe un creciente en el gasto del Gobierno Federal para la ciencia, tecnología e

innovación. Todos estos esfuerzos se han visto reflejados en reportes de Foro Económico Mundial.

México también cuenta con el Sistema Nacional de Plataformas Logísticas, con el cual se da un enfoque territorial a la política nacional en materia de logística, misma que es fundamental en el ámbito comercial internacional como nacional, para el funcionamiento de este sistema, trabajan en colaboración con el Banco Interamericano de Desarrollo, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y la Secretaría de Economía, promoviendo la competitividad de la infraestructura logística en México, conforme a lo establecido en el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012, impulsando la innovación para hacer más competitivas las cadenas de suministro vinculadas los mercados interno y externo, estableciendo un ordenamiento territorial logístico competitivo y facilitando la realización de las actividades industriales y comerciales, tanto en el mercado interno como en el comercio exterior, mediante el desarrollo de la infraestructura y de los servicios logísticos necesarios.

Como parte de la estrategia el Gobierno de México, mediante su Secretaría de Economía, cuenta con siete representaciones en el extranjero, las cuales trabajan para consolidar a México como potencia exportadora y destino de inversión a nivel global, impulsando su integración en los diferentes bloques económicos estratégicos en el mundo, elevando así la competitividad del país, todo esto mediante servicios y programas que se ofrecen a los empresarios y emprendedores alrededor del mundo y contribuyendo en la difusión y utilización de la red de TLC's con 44 países, los APPRI's y los acuerdos de comercio en el marco de la ALADI.

Sumando estrategias es importante mencionar que contamos también con una Unidad Administrativa de la Secretaría de Economía que se encarga, entre otras cosas, de emitir resoluciones administrativas bajo la Ley de Inversión Extranjera, hablamos de la Dirección General de Inversión Extranjera, misma que se encarga de administrar y operar el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE); elabora y publica estadísticas sobre el comportamiento de la IED en territorio nacional; funge como Secretaría Técnica de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras; representa a México en los foros internacionales de inversión; contribuye en la promoción y atracción de inversiones; difunde información y estudios sobre el clima de inversión en el país e instrumenta lineamientos de política pública en materia de IED.

Como hemos visto, el mayor peso de las estrategias comerciales de México recae en la Secretaría de Comercio a través de sus diversos brazos de acción (subsecretarías, comités, políticas, etc.), pues así mismo, esta secretaría trabaja para potenciar la productividad y competitividad de la economía mexicana, por lo que se han diseñado agendas sectoriales para maximizar la competitividad de los diferentes sectores económicos, como la subsecretaría de Industria y Comercio, cuyo trabajo principal es el propiciar y potenciar el desarrollo económico sustentable, la innovación y la competencia dentro de un entorno global mediante la reducción arancelaria, la automatización y reducción de trámites comerciales y el diseño de programas de impulso productivo e innovación, con ayuda de la política industrial: Mediante esta subsecretaría, la SE lanzó en el 2008 el programa de Facilitación Comercial basado en tres pilares:

* Simplificación arancelaria y replanteamiento de esquemas de excepción.

- * Facilitación aduanera y del comercio exterior.
- * Fortalecimiento institucional.

También la SE cuenta con la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), la cual se encarga de llevar a cabo investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas, también participa en la defensa jurídica en el ámbito internacional y proporciona a los exportadores mexicanos asistencia, cuando éstos son afectados debido a investigaciones tramitadas por gobiernos extranjeros.

Como hemos podido notar, las estrategias, medidas, acciones, herramientas, etc. que el gobierno de México lleva a cabo en materia comercial son integrales y engloban todos los ámbitos que hay que cubrir en el comercio internacional. Sin duda los resultados han sido positivos, y la punta del iceberg es la IED, sobre la cual se ha venido trabajando con buenos resultados, dado que vemos como más empresas extranjeras instalan sus naves industriales en diferentes regiones de nuestro país, por lo cual en este apartado no podíamos dejar a un lado el gran papel de la fuerza productora de México: mano de obra. Y no podemos terminar este apartado sin antes mencionar un gran paso en la estrategia de México para mejorar sus relaciones comerciales: nos referimos a la Ventanilla Única de Comercio Exterior, misma que desde su inicio en octubre de 2011, ya cuenta con más de 55 mil usuarios en un padrón de 60 mil, con este programa se simplificaron 165 trámites y 12 datos diferentes, se redujo en al menos 90% la gestión de trámites y en más de 10% el proceso de reconocimiento aduanero. *Anexo 2. Tabla de principales productos exportados de México a China. Anexo 3. Tabla de principales productos importados por México procedentes de China.*

3.1.4. SITUACIÓN POLÍTICA Y ECONÓMICA ACTUAL DE MÉXICO

Si bien es cierto que la situación política de México se encuentra en un momento crucial de su historia, debido a que en los últimos años, un destape de delincuencia ha volcado los ojos del mundo a un México de inseguridad, sabemos que en este sentido se ha magnificado en proporciones malintencionadas la imagen y proporción de hechos, desde que el saliente presidente Lic. Felipe Calderón Hinojosa asumió la presidencia de México lleva prácticamente seis años de haber lanzado una ofensiva frontal contra los cárteles de las drogas y otros grupos de delincuencia organizada con decenas de miles de militares y policías federales en una guerra que ha cobrado gran número de vidas, desde el personal punto de vista de una servidora y sin ánimo de influir en el punto de vista del lector de la presente tesis, era inevitable el enfrentamiento armado a la delincuencia organizada, como muchos opinan, en sexenios anteriores no existía este clima de violencia, pero se “toleraba” (ya que se sabía) la existencia de la delincuencia organizada, de los cárteles de las drogas, y puesto a que no encontraban mucho obstáculo en su hacer, no había la necesidad de atacar y/o defender. Los métodos de cada gobierno han siempre de variar, pero si consideramos que en el congreso de los E.U.A. ha sido aplaudido el actual presidente de México por sus iniciativas, fuerza, táctica, decisión, constancia e incluso valor para atacar de frente a la delincuencia, en aras de un país con mayor seguridad, entonces algo está haciendo bien, aunque no todos podamos verlo. Lo que es un hecho es que un país en el que prevalece un ambiente de seguridad es mucho más atractivo para los inversionistas internacionales, afortunadamente éstos ven con buenos ojos la lucha en México contra la delincuencia organizada por lo que la IED no ha dejado de crecer y debemos esperar que el próximo gobierno, encabezado

por el Lic. Enrique Peña Nieto (ganador de las elecciones presidenciales del 2012) tenga entre sus prioridades el crecimiento y desarrollo de la industria, tecnología, innovación e IEDs.

Claro está, un año de elecciones presidenciales también hace tambalear opiniones y decisiones en el ámbito mundial de inversiones, el proceso de elecciones se ha llevado a cabo de una manera clara y sin incidentes que hayan trascendido o que empañen el mismo, o bien, que sean dignos de mencionar. De manera que previo al proceso electoral y con el virtual ganador conocido, la posición de México a nivel global sigue siendo positiva como mercado y también para enfrentar de manera firme la crisis económica que se vive actualmente en el mundo, basta con mencionar algunas de la zona europea como la de Grecia o España, que no pasan actualmente por su mejor momento.

Cabe recalcar que, según el reporte Doing Business 2012 de Banco Mundial, por sexto año consecutivo México sigue mejorando su ambiente para hacer negocios. También, el Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés), establece que México mejoró ocho posiciones en el resultado del Índice Global de Competitividad, al pasar de la posición número 66 al 58, esto publicado en su Informe Anual de Competitividad Global 2011-2012.

En palabras de Bruno Ferrari García de Alba, actual Secretario de Economía del gobierno de México, las exportaciones manufactureras de México fueron uno de los componentes más dinámicos del comercio internacional en la década pasada, y para el país representaron cerca del 40% del comercio total de productos manufacturados.

El Fondo Monetario Internacional ajustó a la alza el pronóstico de crecimiento para 2012, y de 3.5 lo ubicó en 3.9%. Actualmente México es uno de los seis países que tienen el nivel de deuda pública más cercano al rango de “prudencia” que garantiza certidumbre, según la OCDE. La deuda pública de México al cierre del 2011 alcanzó 42.7 puntos del PIB, según el FMI y de acuerdo al reporte “Consolidación fiscal, cuánto, con qué rapidez y con qué medios” los países deben reducir sus niveles de deuda hasta alrededor de 50% del PIB o menos, para proporcionar un margen de seguridad y certidumbre contra futuros choques financieros. Así México es hoy un ejemplo para países como Japón, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Irlanda y Reino Unido. Podemos agregar que la titular del FMI Christine Lagarde, ha asegurado que la economía de México se encuentra avanzando aun cuando E.U.A., quien es nuestro principal socio comercial, mantiene un panorama de debilidad en la situación mundial actual, esto gracias a que nuestro país ha llevado un manejo responsable en su estrategia financiera. Podemos concluir que la política, la cual lleva de la mano la economía de un país, ha trabajado armónica e incluso podría decirse competentemente en nuestra nación.

Todos los datos estadísticos, financieros e informativos de los apartados 3.1.3 y 3.1.4 fueron tomados y pueden ser corroborados en las páginas oficiales de internet de la Secretaría de Economía del Gobierno de México www.economia.gob.mx y del FMI www.imf.org

3.2. CHINA: ANÁLISIS DEL ENTRONO POLÍTICO-ECONÓMICO

3.2.1. RESEÑA HISTÓRICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE CHINA

El origen de la nación China, como tal, se daría con el asentamiento de las primeras tribus en las orillas del río Amarillo, según historiadores, hace aproximadamente 6000 o 7000 años, claro está, que muy anterior a estas tribus existen vestigios de la prehistoria en sus territorios, pero fueron éstas primeras tribus las que formaron alianzas para dominar el norte de China bajo el mando del llamado Emperador Amarillo. Las tribus eran principalmente agrarias, así conservaron a través del tiempo su cultura, sus costumbres, su amor por las tradiciones, etc. y en este contexto el Emperador Amarillo da el toque civilizador y a partir de él con otros reyes de donde surgen las llamadas dinastías, se sientan las bases de lo que hoy es China.

Los historiadores coinciden en que la dinastía Xia fue la primera, con poca información sobre ella se sabe que gobernó del siglo XXI a.C. al XVI, posteriormente la dinastía Shang del XVI al XI a.C. a la que le siguió la dinastía Zhou del siglo XI al 770 a.C. que establece un sistema de feudos que funcionó durante varios siglos pero terminó por fragmentar el reino en varios pequeños, dando paso al conocido como periodo de las Primaveras y Otoños del 770 al 476 a.C., época con mucho progreso social, agrícola, cultural, filosófico (Lao Zi, Confucio, Mozi, Shang Yang y Han Fei), debido a la concentración de poder llega un momento en que de 140 reinos, solo quedan siete estados dónde se concentra el poder y que están en guerra constantemente, a esta época se le llama de Los Reinos Combatientes y va del 475 al 221 a.C., para ése año Qin Shi Huang derrota a sus enemigos,

logra unificar China y se proclama emperador de la dinastía Qin, periodo de mucha legislación e imponentes construcciones (como ejemplo, se une la muralla china). A la muerte del rey, Liu Bang establece la nueva dinastía: la dinastía Han, en ésta, China prospera rápidamente, además de que hubo un buen periodo de paz durante el cual la cultura, la industria y el comercio pudieron prosperar considerablemente y el imperio también se extendió. Fue en el periodo de esta dinastía cuando se da gran auge de la filosofía confuciana, se inventa el papel, el sismógrafo, y se generó la famosa “ruta de la seda” (término creado por el geógrafo Ferdinand Freiherr von Richthofen en 1877).

La Ruta de la Seda es un parte aguas en el comercio de China, se trataba de la red de rutas comerciales entre Asia y Europa y tenía como transporte común los animales, principalmente camello y elefante, un reciente descubrimiento de un navío chino prueba la existencia de la “ruta marítima de la seda” que data de 200 años antes a la terrestre.

Rebeliones terminan con esta dinastía y dan lugar a un periodo de tres reinos que terminan por ser unificados e inicia la dinastía Sui que se asemeja por mucho a la dinastía Qin, sin embargo la dinastía Sui también termina por ser derrocada por incremento de la pobreza principalmente y así surge la dinastía Tang (618-907), misma que se reconoce por su esplendor y por gozar de un largo periodo de prosperidad, incluso ha llegado a considerarse como la época mas gloriosa en la historia China. Durante la dinastía Tang, el emperador reparte tierras a los campesinos, apoya las artes, y en general el bienestar del pueblo, precisa la seguridad de los extranjeros visitantes y la Ruta de la Seda también se encuentra en un periodo de esplendor.

La Ruta de la Seda era ya una previa de lo que había de lograr China en el futuro, por esta ruta China importaba oro, piedras preciosas, plata, cristal, marfil, perfumes, tintes, otros textiles, etc. de Europa y otros reinos, al mismo tiempo que exportaba principalmente seda (China tenía el secreto de su creación), cerámica, porcelana, pieles, jade, bronce, especias, laca y hierro, y por supuesto también iban y venían por estas rutas conocimientos, enseñanzas, filosofías, etc. En el *anexo 4* (mapa) se puede ver el extenso territorio que abarcaba la ruta de la seda que a la postre declino debido a los asaltos y saqueos, entre otros inconvenientes que se llegaban a presentar en tan largos viajes.

Mas levantamientos terminan con la dinastía Tang a la que le continúa un periodo de 50 años en guerras, mismo que es conocido como “Las cinco dinastías y los diez reinos” del 907 al 960 cuando la dinastía Song unifica nuevamente al país. Ésta dinastía, después de levantamientos, establece su capital en Hangzhou, y crea un régimen por demás moderno, por vez primera, los ingresos por impuestos al comercio superan al de los impuestos agrícolas, durante esta Dinastía en la cual tiene lugar **uno de los aspectos que en los últimos milenios dan trascendencia al comercio de china: el impulso que da la Dinastía Song al comercio marítimo, especialmente con las naciones del sudeste de Asia.** En 1206 las tribus mongolas se levantan bajo el liderazgo de Gengis Khan apoderándose de un territorio que se extendía de Europa Oriental hasta Vietnam bajo un vasto y poderoso imperio que estableció la dinastía Yuan con capital en Beijing de 1271 a 1368, misma que hizo progresivo el imperio de grandeza de China, con su gobierno, arte, comercio y poder militar, **y fue durante esa dinastía que tiene lugar el segundo aspecto de trascendencia comercial: el viaje de Marco Polo a través de la “Ruta de la seda”,** pero nuevamente un levantamiento es lo que acaba

con esta dinastía, el centro económico se encontraba ahora al sur, los mongoles recibían los productos del sur a través del Gran Canal. En 1368 Zhu Yuanzhang funda la dinastía Ming después de haber tomado el poder. Durante esta dinastía se incrementa considerablemente el contacto con el exterior, prueba de esto son los viajes del famoso navegante Zheng He que propiciaron que, a su vez, comenzaran a llegar los primeros navegantes portugueses, seguidos de innumerables misioneros y comerciantes. En 1644 la dinastía Ming cae debido a un nuevo levantamiento popular, los Manchúes pasan sobre los chinos y establecen la nueva y última dinastía la dinastía Qing, misma que basaba su poderío en la represión militar. Las potencias europeas, principalmente los británicos, llegaban al puerto de Cantón a comerciar mayormente por la seda y té y pagaban inicialmente con oro a los chinos, los británicos comenzaron a introducir en China el opio cultivado en la India, pero el emperador prohibió este comercio debido al daño que ocasionaba no solo a su pueblo, sino a su balanza comercial frente al pueblo británico. Así, debido a la destrucción de un cargamento de opio, el pueblo inglés atacó Cantón, iniciando la I Guerra del Opio, la superioridad de los ingleses logró que éstos vencieran fácilmente y obligaron al pueblo chino a firmar el primero de los llamados **Tratados Desiguales**: el Tratado de Nanking por el cual se vieron obligados a indemnizar a los ingleses por el opio destruido y gastos de guerra, además fue mediante este tratado que China cedió la isla de Hong Kong y abrió cinco puertos más al comercio exterior, entre ellos Shanghai. La pobreza se acrecentaba, lo cual originó el surgimiento de nuevas rebeliones que debilitaron el imperio, situación que aprovecharon Francia e Inglaterra que iniciaron II Guerra del Opio, y al mismo tiempo Rusia y Japón aprovechaban también la situación tomando algunos territorios chinos. Inglaterra, Francia, Alemania, Estados Unidos, Rusia, Japón, Italia y el Imperio Austro-Húngaro invadieron y saquearon

nuevamente Beijing, así las ideas occidentales entraron con sus productos a territorio chino y en 1911 los republicanos logran derrocar al último emperador, que era solo un niño.

Cabe mencionar, que entre los años 1800 y 1840, el comercio internacional se había expandido al doble y la importancia de China se vio en aumento. Desde 1909 la participación de Japón en el comercio de China se incrementó notablemente. *Anexo 5: tabla de distribución geográfica del comercio de mercancías, 1871-1911, de Roberto Hernández Hernández.*

El 23 de julio de 1921 se fundó el Partido Comunista Chino que se mantuvo enfrentado con el Partido Nacionalista hasta la invasión japonesa y aún después de que estos fueran derrotados por Estados Unidos al término de la Segunda Guerra Mundial logrando la liberación de los territorios chinos ocupados.

El 1 de octubre de 1949 Mao Zedong proclamaba la República Popular China, bajo el mando del partido comunista que mantenía un control absoluto y estricto sobre los bienes y recursos del Estado. El sistema represivo mantuvo a China sumida en un caos durante varios años, hasta la muerte de Mao en 1976, entonces en 1977 Deng Xiaoping regresa al poder y en 1978 ya estaba dando pasos para iniciar la política de reforma, así como la apertura al exterior. Se abolieron las comunas populares y se promovieron la iniciativa privada y el uso particular de la tierra, ejemplo de esto fue en 1978 el sistema colectivo de granjas junto con el incentivo a las empresas rurales y pequeñas empresas, después se reformó la industria y las finanzas, lo que llevó a un cambio radical en muy corto tiempo. En 1980 se comienza con la liberación de algunos precios y dos años más tarde se crearon en la costa, las zonas económicas especiales, con garantías e

incentivos fiscales para la inversión extranjera. La aparición de la empresa privada en China se debe en gran medida a la creación de la figura conocida como “Getihu”, microempresas privadas con ocho empleados o menos. Las reformas se vieron acompañadas de una creciente corrupción, nepotismo e inflación, lo cual generaba día a día gran descontento en la mayoría de la población que en 1989 comenzaba a demostrar su inconformidad con manifestaciones multitudinarias, principalmente estudiantes apoyados por otros sectores de la población, y el 4 de junio de ese mismo año tuvo lugar la represión a los manifestantes en la plaza de Tian Anmen que se conoció como la “matanza de Tian Anmen” por la cantidad (no del todo clara) de civiles que fueron cruelmente asesinados por el ejército chino. Las fuertes críticas de la comunidad internacional ante este hecho lograron que nuevamente China se cerrara y se mantuviera hermética durante todo ese año, pero las reformas económicas se aceleraron, así en 1990 abre la bolsa de valores en Shenzhen, y poco después, en 1993 se establece de manera formal el Sistema Económico Socialista de Mercado para que en 1994 se establezca la primer ley que implementa un sistema empresarial moderno. Para 1996 ya se había logrado totalmente la conversión de la moneda (Renminbi) para todas las transacciones contables en China. Con toda esta revolución comercial se llega por fin en 1997 a la promulgación de la reforma constitucional por la cual se reconoce de forma explícita la propiedad privada.

Después de su ingreso a la OMC, en 2003 se reforma la estructura de gobierno creando el nuevo Ministerio de Comercio, y en 2004 surge otra reforma a la constitución, misma que garantiza los derechos de propiedad privada, así la economía de mercado socialista sigue, sin duda, elevando el nivel de vida de los chinos.

3.2.2. CRÓNICA DEL INGRESO DE CHINA A LA OMC

La historia del ingreso de China a la OMC comienza en 1947 con la creación del GATT, ya que entre los 23 países que firmaron el tratado de manera formal en enero de 1948, se encontraba China, recordemos que, para ese entonces, China es fiel fundador en lo concerniente al comercio internacional, mismo dato que habíamos visto previamente en nuestro primer capítulo. Pero en 1949 la Revolución Comunista triunfa en China y para 1950 ya se había retirado del GATT debido a su nueva legislación y política interna, además de considerar al GATT como “un tratado desigual” *Ref. Oviedo. China en Expansión. EDUCC, 2005, pg. 22-23 189-190.*

“En 1986, China notificó al GATT su interés de recuperar su status de parte contratante conjuntamente con sus intenciones de hacerlo. El organismo rechazó la solicitud pero en marzo de 1987 creó un Grupo de Trabajo para examinar su solicitud y posible calidad de participante. La primera reunión del Grupo de Trabajo se realizó en octubre de ese mismo año.” *Marassi, M. República Popular China: Nuevo integrante de la OMC. Argentina. 2005.*

Para 1989 todo parecía indicar que el grupo de trabajo para su adhesión terminaba sus conclusiones positivamente y a favor del ingreso de China, pero en ese mismo año tiene lugar en China un acontecimiento lamentable y de repercusiones no solo internas, sino mundiales, tanto comerciales como sociales, mismas que detienen de manera indefinida las negociaciones para su ingreso, nos referimos a la matanza en la plaza de Tian'anmen. En los años siguientes China fue perseverante en su solicitud de reintegrarse al GATT y así participó en varias de sus reuniones del grupo de trabajo. Fue en 1993 cuando en una de esas participaciones, China hizo varios

compromisos: “restringir el uso de cuotas de importación para productos agrícolas y adecuar su aplicación a los usos aceptados internacionalmente; unificar su tasa de cambio; remover los controles internos sobre los precios; adherirse a las normas internacionalmente aceptadas en materia de cuarentena animal y vegetal; en la medida en que China ampliara el trato nacional a las inversiones extranjeras, se abriría la participación de capital extranjero en los sistemas de comercio interno e internacional, considerado un sector sensible para los negociadores chinos dado que el sector financiero y el de servicios estaba regido por un monopolio del Estado.”

Aróstica, Pamela “China miembro de la OMC: proyecciones internas y en la economía internacional” en “China y America Latina, nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la Seda? Primera edición Buenos Aires BID-INTAL, sep.2005.

En 1994 surge de la Ronda de Uruguay el acta de Marrakech en la que se establece la creación de la OMC misma que, como dato adicional, absorbe a su predecesor el GATT. En ese mismo año y antes de la extinción del GATT se celebra la decimonovena reunión del grupo de trabajo en la que la ministro Wu hace un intento de reafirmar el interés y compromisos de China para integrarse, de cara al surgimiento inaplazable de la OMC: “Lo que hemos hecho, nos comprometemos a seguir haciéndolo; lo que originariamente preparamos hacer, nos comprometemos a hacerlo rápidamente; lo que en el futuro se puede hacer pero requiere un periodo de tiempo para completarlo, podemos prometer un cronograma, paso a paso realizarlo; y lo que no podemos aceptar, absolutamente no lo vamos a hacer.” *Ref.Oviedo. China en Expansión. EDUCC, 2005, pg. 22-23 189-190.*

En 1995 China realizó algunas reformas tanto comerciales como económicas para apoyar su esfuerzo en su incursión a la OMC. Entre otras, se establecieron nuevos términos contractuales para el personal que trabaja para las empresas del estado, y en 1996 China anunció durante la tercera reunión del grupo de trabajo, que no promulgaría leyes ni políticas incongruentes con la normativa de la OMC.

Para China 1997 fue un año muy importante en materia de logros para su ingreso a la OMC, en ese año se celebraron la cuarta, quinta y sexta reunión del grupo de trabajo, en mayo, agosto y diciembre respectivamente. Durante la quinta reunión China alcanzó un acuerdo con otros miembros de la OMC en materia de derechos comerciales de las empresas chinas y eliminación del control estatal en el rubro, el Acuerdo plurilateral sobre la contratación pública es, por ahora, el único acuerdo jurídicamente vinculante de la OMC que trata específicamente de la contratación pública y ya había entrado en vigor el 1º de enero de 1996 habiendo sido negociado desde 1994 durante la Ronda de Uruguay. En ese mismo año, 1997, se estableció también una agenda de trabajo inmediato para negociar temas de su régimen comercial, como medidas arancelarias, subvenciones, salvaguardias, precios del estado, etc.. China también aceptó la cláusula de no discriminación, así como eliminar su política de precios duales, las diferencias en el trato otorgado a las mercancías producidas para su venta en China y las de exportación. Otro acontecimiento importante durante ese año fue la visita del presidente Jiang Zemin a EUA, en esa ocasión firmaron una Declaración Conjunta de China y Estados Unidos donde decidían crear una asociación estratégica constructiva, es importante destacar el ámbito económico debido a que China nuevamente vuelve a manifestar su intención de ingresar a la OMC, se evidencia esto por ejemplo en que China plantea reducir sus tarifas

arancelarias en el contexto de adhesión a la OMC, negociar el acceso a mercados, implementar los principios de la OMC para acceder lo más rápido posible a la organización, entre otros. *Ref. Oviedo. China en Expansión, EDUCC, 2005, pg. 276.*

Como dato adicional, recordemos que fue también en 1997 cuando China recupera de manera oficial el 1 de julio, la entrega de la Colonia, el hecho había sido acordado desde 1984 por la primer ministro británica Margaret Thatcher y Deng Xiaoping, líder de la República Popular China, con el compromiso por parte de China de respetar el estilo de vida capitalista de Hong Kong por los siguientes 50 años a partir de su entrega, para nuestro estudio, es considerado un hecho importante, ya que se considera que China recupera una de las plazas financieras mas importantes, el mayor puerto de tráfico de contenedores y la séptima economía del mundo.

En diciembre de 1998 se lleva a cabo la octava reunión del grupo de trabajo, en la que China reitera su interés en ser parte de la OMC y ratifica sus compromisos, al tiempo que presenta las reformas y acciones que ha tomado para con su régimen y política comercial.

1999 fue también un año importante en cuanto a las negociaciones, en abril se presento un comunicado conjunto entre EUA y China que estimulaba un progreso y compromiso con la propia OMC; en mayo, durante la guerra de Kosovo, la OTAN en su campaña de bombardeos, cayendo en blanco equivocado, tres misiles destruyen la embajada de China, esto provoca que China congele sus negociaciones de ingreso a la OMC; en septiembre, en el transcurso del APEC los presidentes Jiang Zemin y Bill Clinton acuerdan retomar las negociaciones para el ingreso de China a la OMC; en noviembre China se compromete a abrir ampliamente su margen de mercado en

diversos sectores como el agrícola o de las telecomunicaciones y Bill Clinton a su vez se compromete a convencer al Congreso de que le sea otorgado a China una relación comercial normal y permanente.

En el año 2000, en marzo, se celebró la novena reunión del Grupo de Trabajo, en la cual se revisó el protocolo, los anexos respectivos y el informe del Grupo de Trabajo. Por su lado China notificó que había firmado acuerdos de acceso a mercados con 27 miembros de la OMC y que sólo le quedaban pendientes con la Unión Europea, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Kirguistán, Letonia, Malasia, **México**, Polonia y Suiza. Se anuncia además el envío del memorando sobre su régimen comercial externo y la promulgación de 177 nuevas leyes y disposiciones. *Marassi, Marisa, "República Popular China: Nuevo Integrante de la OMC". Revista Científica de UCES, Vol. IX N° 1, Pg. 135*

La décima reunión pasó sin pena ni gloria, pero en la décimo primera reunión China logró concluir satisfactoriamente acuerdos de acceso a mercados con 35 de 37 países interesados y en mayo, por fin, con la Unión Europea. Para la décimo segunda reunión China ya había alcanzado grandes logros y se vislumbraba su próximo acceso a la OMC. En noviembre, durante la décimo tercer reunión, en la cual se cerraron acuerdos bilaterales con Bolivia, Costa Rica y Venezuela, al mismo tiempo se consiguieron logros considerables en temas como salvaguardias a productos específicos, derechos comerciales, barreras no arancelarias, textiles, agricultura y se logró concluir el programa sobre bienes y servicios.

En enero de 2001 se lleva a cabo la décima quinta reunión, en ésta se realizó una revisión completa a todo su proceso de adhesión y se lograron avances también en materia de medidas no arancelarias y antidumping. La

siguiente reunión no presento grandes logros, pero en la décimo séptima reunión, que se realizó en el mes de septiembre, se logró el acuerdo en materia de protocolo y del programa de liberalización interna. Retomando compromisos hechos en 1997 China reafirma y China asume la obligación de no imponer tratos discriminatorios a países miembro de la OMC, eliminar la práctica de precios duales, y las diferencia en el trato de empresas productoras de bienes para venta en China en comparación con los destinados a la exportación, no aplicar controles de precios para proteger a la industria local, instituir de manera uniforme los acuerdo que rigen a la OMC y revisar las leyes nacionales para que concuerden con las normas del organismo, otorgar el derecho a importar y exportar a las empresas de todo el territorio chino, y no brindar subsidio alguno a la exportación agrícola. *Marassi, Marisa, "República Popular China: Nuevo Integrante de la OMC". Revista Científica de UCES, Vol. IX N° 1, Pg. 136*

Es así como después de 15 años de arduas negociaciones, asumiendo compromisos como obligaciones y efectuando por ello reformas internas a su régimen y políticas comerciales, el 11 de noviembre de 2001, es aprobada la adhesión de la República Popular China y se lleva a cabo el protocolo de aceptación por parte de ésta, y a partir del 11 de diciembre de 2001 China es considerada miembro y parte de la OMC.

3.2.3. ESTRATEGIA DE CHINA CON RELACIÓN A SUS SOCIOS COMERCIALES

Es hasta cierto punto hilarante e incluso resulta increíble que el imperio Chino, pese a sus contactos comerciales a través de la historia, nunca

consideró al comercio internacional como una actividad económica de relevancia, incluso, en algún momento de su historia, los comerciantes eran considerados como parásitos y se ubicaban en la escala más baja de la jerarquía social, por supuesto, el emperador consideraba siempre al país como completo y autosuficiente. Posterior a la guerra del opio, China se vió obligada a firmar varios acuerdos que permitían el establecimiento de bases económicas extranjeras que gozaban de ciertos privilegios y, para ese entonces, el comercio global ya se había extendido considerablemente. La importancia de China en éste entorno comercial mundial, se enmarco en sus intercambios con Gran Bretaña y posteriormente con Japón. Aun así el comercio de China no tuvo mayor relevancia. En los años setenta, época en la que China creció rápidamente, su comercio solo alcanzó el 6% del PNB, pero para el 2004, el mismo rubro alcanzó el 66.4% con lo que China se convirtió en uno de los países más comerciales del mundo. Cómo lo hizo?

Este crecimiento de su comercio internacional se debe tanto a su política de apertura al exterior, como a las reformas a su estructura productiva. Es sobresaliente el **sector de manufactura**, mismo que para el año 2005 había alcanzado una participación del 90.5% de las exportaciones, China ha incrementado las manufacturas de media y alta tecnología (por encima de aquellas de mano de obra) en la emisión de exportaciones totales y esto explica en gran parte la preponderancia de sus productos industrializados en los mercados internacionales.

Por otro lado, la participación de China en toda la región asiática, ha tomado gran relevancia, ya que se ha convertido en un socio importante para los países de la región, siendo mayormente la última plataforma en el proceso de ensamblaje de productos importados en la región, mismos que son

exportados al resto del mundo, una vez que son terminados y/o convertidos en bienes de consumo, así China ha logrado un progresivo superávit en comparación a los países desarrollados y en vías de desarrollo, tales como México. Así, desde el apogeo de su comercio, China ha contribuido, y en gran escala, al crecimiento de la economía mundial, así mismo al reforzamiento de los precios de las mercancías a nivel mundial. Entonces, nos queda claro que cualquier país que se ha especializado en **exportaciones intensivas en mano de obra**, similares a las del país asiático, tendrá que realizar ajustes significativos para poder competir con China en el mercado internacional. *Rumbaugh y Blancher, IMF Working Paper. WP/04/36. 2004.*

La **inversión extranjera directa** ha sido clave también en la rápida escalada de China en el comercio internacional, y si consideramos que la inversión extranjera directa permite medir el grado de apertura económica, China es, por ende, una de las economías más abiertas del mundo.

3.2.4. SITUACIÓN POLÍTICA Y ECONÓMICA ACTUAL DE CHINA

Después del arduo proceso por el cual tuvo que pasar para lograr su reforma económica y comercial, China finalmente logró consolidar en pocos años una posición privilegiada a nivel mundial, en el año 2006 ocupaba ya el cuarto lugar de las economías más grandes del mundo, delante de ella solo se encontraban Alemania, Japón y Estados Unidos en el primer lugar. En ese año, China tenía un PIB de 2,720 billones de dólares. 15 años de arduas negociaciones, asumiendo compromisos como obligaciones y efectuando por ello reformas internas a su régimen y políticas comerciales, el 11 de noviembre de 2001, la República Popular de China firmó la aceptación del Protocolo de Adhesión a la OMC y fue considerada parte de dicho

organismo a partir del 11 diciembre del mismo año. Como consecuencia y continuidad de las acciones adoptadas por China, en los años posteriores a su adhesión, China se ha caracterizado por tener un crecimiento económico elevado y con ritmo sostenido, siendo remarcables su expansión industrial y exportaciones, mismas que van en aumento. Entre los principales productos que China ha desarrollado de manera decisiva y que de hecho, han sido impulsores de su crecimiento, encontramos aquellos de alta tecnología y demanda mundial (teléfonos celulares, computadoras personales, autos, semiconductores...). También ha logrado ser el primer fabricante de mundial de artículos textiles, calzado, muebles, juguetes, artículos decorativos, etc., sin mencionar que se ha convertido también en el primer productor mundial de carbón, cobre, aluminio, acero y cemento. Es así como el país asiático tiene actualmente gran influencia en la economía mundial y no solo por su producción, sino por su consumo a gran escala de materias tales como carbón, algodón, arroz, acero, cobre, soja, trigo, aluminio y platino, ya que de los cuatro primeros se considera que representa poco más del 30% del consumo mundial y de los restantes, el 20%. Como dato adicional, cabe mencionar que ya en el 2004, China había importado el 40% del petróleo en el mercado mundial lo que lo convirtió en el segundo consumidor de petróleo en el mundo, después de Estados Unidos. Y, basado en la compra de oro con sus reservas en divisas, desde el 2006, de manera que diversifica sus inversiones y reduce riesgos financieros, China tiene un enorme volumen de reservas en divisas que superan su deuda externa total, sin mencionar que es también un gran prestamista mundial, y sus préstamos son principalmente a Estados Unidos. *Reuters. www.invertia.com , Oficina Nacional de Estadísticas de China, Zheng Jinping, portavoz, agosto 2006.*

La economía actual de China tiene su base en cuatro pilares fundamentales:

- o Considerables recursos humanos capacitados y abundantes recursos financieros.
- o Progreso científico y técnico, que además siempre está en desarrollo.
- o Incremento de la inversión extranjera directa de las empresas chinas al exterior.
- o Incursión comercial cada vez con más fuerza y amplitud en el mercado mundial.

En noviembre del 2010 el Wall Street Journal publicaba que de continuar el ritmo de rápido crecimiento de China, el gigante asiático superaría a Estados Unidos, transformándose en la primera economía del mundo (China había ya superado, ese mismo año, a Japón del segundo lugar). El análisis de la misma publicación, determinaba que proyectando a largo plazo, el escenario que se estaba presentando, encaminaba a China a ser la responsable de casi una cuarta parte de la economía mundial para finales de la década que seguía, es decir, cercano al 2020.

La actualidad de China en el ámbito financiero se debe en gran parte a la profunda modificación que sufrió el sistema financiero Chino en el 2004, ya que en este año se emprende la modificación del sistema de acciones del Banco de China y del Banco de Construcción de China (ambos de capital exclusivamente nacional), junto con los dos anteriores, el Banco Comercial de China y el Banco Agrícola de China, formaban la fuerza financiera del país, y esta reforma estaba destinada a lograr la incursión de China en los mercados financieros internacionales, es decir, cotizar en las grandes bolsas de valores.

La mayoría de los bancos extranjeros que operan en China, lo hacen con la moneda nacional, el yuan, que únicamente tiene convertibilidad directa con el dólar americano, el yen japonés, la libra inglesa, el franco suizo, el euro y el dólar de Hong Kong. Por supuesto, la mayoría de los bancos, están establecidos en la ciudad de Shanghai, que a su vez, es la ciudad motor de la economía china.

En cuanto a la economía actual de China, cabe destacar, la importancia del alcance de las reformas al interior del país, de manera directa en el sector de la población china, ya que ésta se ha visto alcanzada, afectada e incluso rebasada por los acontecimientos. Si bien la mayoría de la población china no alcanzaba altos niveles de vida, en cuanto a la participación económica, es indudable que las reformas no han ayudado a revertir la situación de desempleo en que se encuentra una considerable parte de la población china, apenas entraron en vigor las reformas, en especial la reestructuración de las empresas públicas, nos dimos por enterados del nivel de desempleo, el crecimiento de la economía sumergida y el autoempleo, por otro lado, las tasas consideradas se refieren únicamente al plano urbano, cuando la mayoría de la población sigue viviendo en el campo, y los inmigrantes apostados en las ciudades viven agrupados en barrios en base a su origen geográfico o étnico, marginados, discriminados y asediados por las organizaciones mafiosas que también han ido en aumento, esto también se debe a que los “hukou” (certificados de empadronamiento o residencia) son otorgados principalmente a técnicos, profesionales o empresarios inversionistas. Y pese a que en los últimos años y gracias a estas reformas ha sido exitosa la incursión de los nuevos sectores industriales, éstos tienen una capacidad muy limitada para generar los suficientes empleos que la población china demanda.

En el ámbito económico de China, es imposible dejar a un lado lo referente a la educación y en este sentido, sobresale el hecho de que existe cierta escasez de centros de enseñanza, y año con año se rechaza a más de la mitad de los aspirantes a ingresar a la universidad, por encima de otros países en desarrollo. Las mayores carencias de infraestructura y profesorado, obvio, se dan en las zonas rurales, ante esto, el gobierno chino ha tomado la iniciativa de privatizar la enseñanza a todos los niveles, excepto, claro, en el nivel universitario, en el que el Estado seguirá teniendo el control.

CAPÍTULO 4

DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE MÉXICO Y CHINA

CAPÍTULO 4

DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE MÉXICO Y CHINA

4.1. CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA POLÍTICO-ECONÓMICO BASADO EN EL COMUNISMO

El comunismo es una ideología política, doctrina cuyo principal objetivo es la consecución de una sociedad en la que los principales recursos y medios de producción pertenezcan a la comunidad y no a los individuos, estableciendo la sociedad igualitaria, sin clases, sin Estado, y así, sin Estado, es como la sociedad se basará en la propiedad común y el control de los medios de producción y de propiedad en general. El comunismo surgió a principios del siglo XIX, como resultado del surgimiento y evolución del capitalismo moderno, aunque el concepto comunista de la sociedad ideal, es mucho más antiguo, incluso podemos remontarnos a *La República* de Platón y las primeras comunidades cristianas, aunque todos esos primeros intentos fracasaron. Los fundadores de esta ideología fueron Karl Marx y Friedrich Engels, y el surgimiento fue en base al análisis que hacían del comunismo en sus obras (la más prominente “El manifiesto comunista”), en las cuales, claro, manifestaban las contradicciones existentes en la sociedad contemporánea, como el que los derechos fundamentales no habían abolido la injusticia, los gobiernos constitucionales no evitaban la corrupción o la mala gestión, la eficiencia de los modernos modelos de producción no desplazaba la existencia de la pobreza y marginación en medio de la creciente de la abundancia. El comunismo es también considerado como una rama del socialismo, basada en los diversos movimientos políticos e

intelectuales con teorías como la de la Revolución Francesa y la Revolución Industrial.

Ante el planteamiento de la generación de problemas en la economía en los mercados capitalistas, tales como la pobreza, la acumulación de riqueza en pocas manos, incremento del proletariado, entre otras, Marx no solo propone, sino afirma que para dar solución a los problemas que se viven con el capitalismo, la clase proletaria debe abolir la propiedad privada de los medios de producción, es decir, eliminar la burguesía, cambiar la orientación de la economía capitalista hacia una que está centralmente planificada, estableciendo una sociedad libre, sin divisiones de clases o razas, esto debido a que han de proveerse todas las necesidades de la población en conjunto, sin necesidad entonces de un Estado que vigile a la clase trabajadora. Karl Marx no proporcionó una descripción a detalle de cómo funcionaría el comunismo como sistema económico, pero se entiende que se trata de la propiedad común de los medios de producción y abolición de la propiedad privada, y consideraba que solo en una sociedad sin clases podía dejar de existir lo que él llamó “la explotación del hombre por el hombre” y que el Estado no es más que un instrumento político para la existencia de clases, por ello no debe existir.

Las principales características propuestas por Karl Marx y Friedrich Engels para el sistema comunista son: en primer término, la abolición de las clases sociales; la satisfacción de las necesidades de todas las personas; abolición de la propiedad privada de los medios de producción; la extinción del Estado, asumiendo el pueblo todas sus funciones.

4.2. CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA POLÍTICO-ECONÓMICO BASADO EN EL CAPITALISMO

El término *Kapitalism* fue acuñado a mediados del siglo XIX por el economista económico Karl Marx, aunque en efecto, el sistema tiene sus orígenes en la antigüedad y su desarrollo fue un fenómeno europeo que evolucionó en diversas etapas, hasta que se estableció como tal, precisamente a mediados del siglo XIX. Principalmente fue de Inglaterra de donde se expandió a todo el mundo, y fue prácticamente el sistema socioeconómico exclusivo en el ámbito mundial, hasta la 1ª Guerra Mundial, cuando surge un nuevo sistema socioeconómico, mismo que abordaremos más adelante, el comunismo, que se convirtiera en el antagónico del capitalismo. El capitalismo se puede definir como el “sistema social y económico basado en la propiedad privada de los medios de producción y en el cumplimiento de las funciones productivas por parte de entidades privadas que actúan buscando un lucro” y se fundamenta en la libre empresa. Es al filósofo escocés Adam Smith, a quien se puede atribuir la fundación como tal, del sistema capitalista, ya que fue el primero en describir los principios económicos básicos que lo definen, llevando los conceptos heredados del liberalismo surgido durante la Revolución Francesa; “laissez-fair” y “laissez-passer” al plano económico, así es como el sistema capitalista se fundamenta en la libre empresa. Para Adam Smith el Estado no debería intervenir en la actividad económica, y la empresa debe verse como la unidad económica en la cual se realiza el proceso de producción y cuya finalidad es la de maximizar los beneficios como precio mayor a los costos de producción, mediante dos instrumentos básicos: capital y trabajo. Por todo lo anterior queda claro que, quienes tengan el

capital y quieren contratar manos de obra para ponerlas a producir conjuntamente con dicho capital, tienen la más total libertad para hacerlo. El mismo Adam Smith, en su obra clásica “Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones” (1976), intentó demostrar que era posible buscar la ganancia personal de forma que no solo fuera posible alcanzar el objetivo individual, sino también una mejora de la sociedad. Con una frase que se hizo relativamente famosa, Smith sostenía que la combinación del interés personal, la propiedad y la competencia entre vendedores en el mercado, llevaría a los productores, “gracias a una mano invisible”, a alcanzar un objetivo que no habían buscado de forma consciente: el bienestar de la sociedad.

Hablando de las características del capitalismo mencionamos, en primera instancia, aquellas que se consideran básicas, tal como el hecho de que los medios de producción, es decir, el capital y la tierra, han de ser de propiedad privada, la actividad económica debe organizarse y coordinarse por la interacción entre compradores y vendedores (o productores), muy importante es que tanto los propietarios de tierra y capital como los trabajadores son libres y buscan maximizar su bienestar, así se llega también a otra característica básica, la soberanía del consumidor, misma que genera, en un sistema capitalista, que los productores e vean forzados, debido a la competencia, a buscar incansablemente los mejores medios y forma para satisfacer la demanda de los consumidor, el interés personal y la búsqueda de los beneficios sociales, y por supuesto, no podemos dejar de lado que bajo este sistema el control del sector privado por parte del sector público debe ser mínimo, así la actividad del gobierno sería únicamente necesaria para gestionar la defensa nacional, hacer respetar la propiedad privada y garantizar el cumplimiento de contratos, pero esta última ha ido

cambiando. A través de los años, el capitalismo ha ido relacionándose con una serie de elementos y/o conceptos que le han dado sus características actuales. Tal es el caso de la especialización en la producción, cada fábrica se dedica a producir unos pocos tipos de artículos, por lo cual la mano de obra y la dirección técnica pueden lograr una experiencia notable en el proceso, lo que nos lleva de la mano a la producción a gran escala, misma que hizo posible la adopción de métodos de producción en serie, lo que aumenta los rendimientos. Aunque ya la mencionamos, la competencia también fue resultando de la evolución del sistema en cuestión, pero indudablemente el siglo XXI se ha caracterizado por la intensidad con la que los empresarios se disputan los mercados, mediante métodos cada vez más eficientes de producción, para reducir costos, aumentar la calidad y generar nuevos productos. Sin embargo, actualmente comenzó a notarse una disminución en la competencia de mercados de numerosos productos, debido a la concentración de pequeñas empresas en grandes establecimientos que dominan el mercado, pero en contraparte, la producción ha aumentado en forma notable, y a decir de muchos también los niveles de vida se han visto beneficiados, aunque no para todos. Así es como el capitalismo ha logrado ser catalogado como eficiente y dinámico, pero no podemos olvidar o tratar de ignorar, que el sistema económico capitalista, en la actualidad es también un sistema que acumula enormes cantidades de riqueza y poder en pocas manos, mientras crea pobreza y miseria para muchos, manteniéndose de un sistema de explotación que en la actualidad muchos llaman esclavitud moderna o esclavitud asalariada. El capitalismo entonces, puede perjudicar en diversas formas a aquel individuo que carece de medios, logrando que los ricos sean cada vez más ricos, al mismo tiempo que los pobres se hacen más pobres. Es un hecho también que, en efecto, promueve la libertad del individuo a realizar lo que quiera

con sus propiedades y descubrir o generar recursos para su propia supervivencia, la movilidad de clase social es posible y cada individuo deberá trabajar para subsistir, mejor aún, para superarse.

4.3. VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS ENTRE MÉXICO Y CHINA

Debemos en este apartado, comenzar por un breve descripción de los países en cuestión, a manera de rasgos generales. La República Popular de China, tiene una superficie aproximada de 9.6 millones de Km², lo que lo hace el país más grande de Asia y el tercero a nivel mundial. Por su parte, México tiene una extensión territorial de casi 2 millones de Km².

Es remarcable el hecho de que China se ha empeñado, con muy buenos resultados, en ocupar el primer lugar a nivel comercial en el mundo, se ha convertido en el gran monstruo comercial que en muy pocos años ha logrado consolidar un liderazgo en lo que a crecimiento económico se refiere. Como ejemplo podemos mencionar que entre 1980 y 2006 tuvo un crecimiento económico de 9.8%, mientras que México, en el mismo periodo, solo creció el 2.9%. Y aún cuando la dinámica de la industria manufacturera mexicana se menciona como el sector generador de empleo y valor agregado, en los últimos años han surgido ramas o sectores que son sustento mismo del desarrollo del país, pero pese a las dificultades por las que pudiera estar atravesando el sector manufacturero, su participación sigue siendo clave, aunque el proceso haya disminuido en la última década, sobre todo considerando el empeño del Estado por su reactivación y consolidación.

Como es sabido, a partir de la década de los 60's, México se convirtió en uno de los principales países con instalación de industrias maquiladoras, lo cual se formalizó con el Programa de Industrialización Fronteriza, y desde entonces la Industria Maquiladora de Exportación, como se le denomina oficialmente, ha crecido y evolucionado respondiendo a factores tanto internos como externos, atravesando también por diversos altibajos. Actualmente la IME es una de las industrias con crecimiento más dinámico en México, lo cual se demuestra con la alta tasa de absorción de fuerza de trabajo justamente en este sector, el crecimiento en el número de establecimientos de este tipo de industria, la generación de valor agregado, crecimiento de exportaciones, complejidad y modernización a nivel general de dicha industria.

Si consideramos que la competitividad de un país depende en gran parte de la capacidad que tenga su industria para añadir valor a un menor costo y desarrollar nuevos productos y formas de hacer las cosas, entonces, esto llevara a nivel mundial, a que la competencia entre empresas incrementa la necesidad de cambio, por ende se buscará la mejor ubicación en los procesos productivos para obtener una ventaja, de manera que en resumen, el beneficio para las empresas multinacionales, proviene de enfrentarse a rivales fuertes, proveedores eficientes y a una demanda amplia tanto local como externa. En este sentido, los gobiernos de cada país desempeñan un papel crucial para la creación, transferencia y asimilación de las ventajas competitivas, estableciendo programas, incentivos y reformas estratégicas de fomento para la IED y para la creación y actualización de cualquier ventaja competitiva que se pueda agregar a toda industria.

En base a lo anterior podemos mencionar que si un país tiene éxito competitivo o no, dependerá en gran parte de las diferencias en los regímenes de participación de inversionistas extranjeros, el tamaño de mercado interno y su crecimiento, los costos laborales y de operación, calidad en la fuerza de trabajo, costos de transportación, costos de transacción, costos aditivos, incentivos fiscales para la IED, productividad, vínculos culturales y geográficos, disponibilidad de recursos naturales, sistemas de proveedurías, fortaleza de la moneda, infraestructura, disponibilidad y costos de servicios complementarios, sistema aduanero, estructura económica, compromisos corporativos, instituciones e historia (entre otros). Por estos factores, es que no es posible que un país tenga la ventaja global, de hecho, de acuerdo con Porter (1990) “ningún país puede ser competitivo en todas las industrias, los países triunfan en un sector específico debido al mayor dinamismo y competencia”, así, tenemos que México muestra una ventaja relativa respecto a China en algunos factores, y en otros una clara desventaja y viceversa.

Lamentablemente, México a partir del 2001, ha perdido competitividad en ciertos factores al hacer una comparación con China, por ejemplo, la atracción de nuevas empresas ha sido un tanto limitada e incluso se ha dado la emigración de capital y justamente a la nación asiática. En cambio, las reformas económicas chinas y sus ventajas netas le han permitido ser uno de los países con mejor imagen al exterior en los últimos años, lo que se refleja en el enorme incremento de empresas mundiales de capital extranjero (en su mayoría maquiladoras) alojadas en su territorio. De manera general, la actualización y creación de nuevas ventajas competitivas en la economía china parece favorecer en mayor magnitud a las compañías ahí instaladas, en comparación con aquellas instaladas en México.

Los factores que determinan la ventaja competitiva de los países, para atraer a las empresas extranjeras, de acuerdo a la agrupación del “diamante de Porter” son:

Costos de la mano de obra: la “gran ventaja china” sobre México y muchos otros países en desarrollo. Las empresas internacionales dan prioridad a los factores de producción más baratos para reducir (en centavos de dólar por unidad producida) el costo de producción y así maximizar las ganancias. Pues bien, en China encontramos uno de los costos de mano de obra más económicos para la exportación. Y si en China los salarios pueden llegar a ser hasta de un dólar la hora, en México en cambio, los trabajadores pueden ganar dos veces más que el costo en China, es decir, hasta tres dólares la hora.

Infraestructura: China inició en la década de los 90's una modernización mediante grandes proyectos en infraestructura de ferrocarriles, aeropuertos, carreteras, telecomunicaciones, puertos, etc. La inversión se ha hecho de manera gradual, planeada con exactitud, de manera consistente y por grandes montos, toda esta infraestructura ofrece la posibilidad de transportar los productos de manera rápida y a bajo costo a través de todo el territorio. México, comparativamente hablando, ha sido por el contrario muy lento en cuanto la generación, renovación o ampliación de infraestructura, lo que representa una limitante de la competitividad de las empresas, principalmente en lo que respecta a carreteras fronterizas y red ferroviaria. Súmese a esto el costo de industrial de la energía eléctrica que resulta para China, aproximadamente, 70% de los de México, en cambio los de teléfono son para México, solo el 20% de los de China.

Ubicación geográfica: la proximidad de México con Estados Unidos (principal importador del mundo), sigue siendo una ventaja competitiva para las empresas que ubiquen su producción en nuestro país, por los bajos requerimientos de inversión en inventarios y envíos rápidos. Para China, en cambio, la proximidad con Japón, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, etc., le permite participar en una de las regiones económicas más dinámicas del mundo con iguales ventajas que México con referencia a su región.

Recursos naturales: en este ámbito, ambos países pueden ofrecer a las empresas extranjeras una gama inmensa de recursos naturales (agua, carbón, electricidad, tierras, petróleo, cobre, acero...) para su utilización en los procesos de producción y en ambos los costos son relativamente bajos.

Trabajo calificado: el trabajo calificado incrementa la producción y facilita la operación de tecnología avanzada. Las empresas de Estados Unidos, Japón, UE y el Este Asiático, principales inversionistas de México y Japón, hacen uso intenso de mano de obra calificada, así que la mayor capacidad y disponibilidad de este tipo de fuerza de trabajo, otorga a México una ventaja frente al país asiático. Aunado a esto, tenemos que los costos en México de la mano de obra calificada son de niveles relativamente bajos en el plano internacional.

Recursos para la inversión. El desarrollo y crecimiento económico de cualquier país, requiere que las empresas inviertan en proyectos productivos. China se ha caracterizado, desde su apertura económica, por ofrecer mejores condiciones para la obtención de recursos financieros para sus inversiones, lo que representa una ventaja competitiva frente a México.

Tamaño del Mercado: este es un aspecto que influye en las utilidades de las empresas internacionales, particularmente en aquellas que buscan participar en el mercado interno. En base a lo cual, de acuerdo al tamaño de su población, China tiene una ventaja para la atracción de empresas y si consideramos que es el país con mayor crecimiento y por ende, mayor mejora en el ingreso de su población, entonces es aún mayor su ventaja.

Tipo de cambio: a pesar de ser un factor externo en el que las empresas no pueden influir, es una variable que desempeña un papel fundamental en las empresas con actividad comercial internacional y definitivamente es un factor que ha restado competitividad a las exportaciones mexicanas por la depreciación que ha sufrido el peso mexicano y a pesar de la crisis asiática de 1999, los efectos de ésta no han sido tan graves para la competitividad de China respecto a sus exportaciones.

Ambiente macroeconómico: cuando un país es estable en sus variables macroeconómicas, resulta atractivo para atraer nuevos capitales extranjeros, y China ha mostrado un favorable desempeño en éstas: sus finanzas públicas son estables, su deuda extranjera es de niveles bajos, la deuda pública interna es menor a la mexicana, su tasa de inflación es baja y cuenta con las reservas internacionales más altas del mundo, un superávit de la cuenta corriente de niveles similares al déficit mexicano en la misma cuenta. De manera que es China quien cuenta con la ventaja en este aspecto.

Satisfacción de los compradores: los demandantes sofisticados dentro de un mercado nacional, presionan a las empresas para alcanzar estados más elevados en estándares de calidad del producto, características y servicios. En este sentido la composición del mercado interno mexicano ha creado y

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

Economías de aglomeración: la vinculación de empresas manufactureras internacionales con las empresas cercanas, permite maximizar las capacidades de todas las empresas, lo que mejora la eficiencia empresarial. En México, el establecimiento de redes productivas y comerciales, particularmente en la zona de frontera, permite una comunidad empresarial con mayor grado de integración, interdependencia y sofisticación entre México y Estados Unidos, principal destino de sus exportaciones, esta situación genera una mayor disponibilidad de servicios profesionales especializados en consultoría, servicios bancarios, de logística, facilidades industriales y sistemas de capacitación adecuados para las empresas, que permiten un desarrollo de ambiente de negocios de forma favorable. La situación para China es muy similar respecto a las economías de los “tigres” y “dragones” asiáticos.

Proveeduría internacional: tanto para México como para China son necesarios los insumos, y éstos en su mayoría son importados por la carencia de cadenas de valor en cada nación. En México, la falta de compañías nacionales con certificados de calidad y estándares internacionales de precio y servicio restan competitividad a las empresas extranjeras, ya que se ven obligadas a importar los insumos, pagando aranceles hasta de 3%. En China, la situación es solo un poco mejor, y esto

gracias a la relocalización de la producción hacia el país asiático, ya que un número importante de proveedores internacionales se han establecido en ese mercado otorgándoles un lugar competitivo para su reubicación.

Costos internacionales de transportación: la ventaja que le representa a México ser vecino de la economía más grande del mundo, se ve un tanto minimizada por la reducción en los costos del transporte marítimo internacional, lo que si podemos rescatar como ventaja de México sobre los países que busquen exportar a los Estados Unidos, es el tiempo de entrega, la distancia por recorrer y los problemas que se pueden presentar en el lapso de un transporte marítimo. Bueno, a la par, los costos internacionales de la transportación son un factor muy influyente en la economía China puesto que la amplia actividad comercial en Asia puede incrementar su competitividad echando mano de este medio.

Desde el TLCAN, las empresas mexicanas se han visto sometidas a una competencia internacional cada vez mayor, tanto en el mercado externo como en el internacional, de manera que ha debido establecer estrategias tendientes a la defensa de ambos mercados, incrementando su presencia en mercados extranjeros y esto ha sido posible porque, en efecto, existen ventajas competitivas en ciertas industrias. Por su parte, en China, después de su ingreso a la OMC se ha generado una rivalidad entre empresas internas que antes era prácticamente nula, pero con el establecimiento de las empresas extranjeras, aquellas nacionales que tienen menos ventajas competitivas (intensivas en mano de obra), han debido reorientar sus metas y objetivos a corto plazo, y aunque inicialmente pierden ventajas que se podrían verse reflejadas en sus cuotas de mercado, existe una gran cantidad de compañías extranjeras, así en China como en México, sujetas a objetivos

por matriz, misma que cuenta con otras ventajas competitivas y además muestran un claro compromiso en producción y exportación, razones por las cuales su respectiva participación en los mercados internacionales se mantiene e incluso puede crecer.

Productividad: para participar en un mercado internacional que es sumamente competitivo, es fundamental la productividad de las empresas transnacionales y ésta puede representar una ventaja tanto para México como para China. Hasta el 2001 la productividad total en México fue ocho veces mayor a la de China, y la productividad en el solo sector manufacturero casi la duplicó, lo que demuestra que las empresas pueden producir en iguales cantidades pero a un costo menor, o bien, mayor cantidad a igual costo, pero la ventaja no es total puesto China muestra tasas de crecimiento de productividad mayores a las de México, así que con rapidez, esta brecha entre ambos países se ha reducido y ha permitido a China captar inversión extranjera.

Motivación de los trabajadores: factor importante es que tanto empresas, administradores como empleados, mantengan un mismo compromiso y realicen igual esfuerzo para que las naciones logren un éxito competitivo internacional. Desde siempre, los empleados chinos han mostrado un mayor grado de identificación y, por ende, compromiso con los esfuerzos y objetivos de las empresas para las cuales trabajan, que aquel que logran tener los empleados mexicanos. Dicho lo anterior, representaría una ventaja para China siendo que con un mayor nivel de compromiso, los empleados chinos colaboran mayormente con la empresa a que ésta logre de una manera más eficaz sus metas.

Relaciones laborales: el poder de negociación de los sindicatos y la relación que guardan las empresas con sus trabajadores constituye una ventaja para las empresas. En México este factor se puede decir que no representa una limitante y bien podría tomarse como ventajosas las relaciones que de manera general guardan las empresas con sus empleados, así como las regulaciones del trabajo, mismas que de una buena forma logra evitar incrementos en los costos. Por su parte, las leyes chinas son extremadamente rígidas, así, la creación de sindicatos independientes está prohibida y los trabajadores de las empresas extranjeras deben ser afiliados a la única organización que hay para tales efectos, llamada Federación China de Sindicatos, controlada por el PCCh y no por los trabajadores, por lo que estos se encuentran limitados en su actuación independiente, esto da una ventaja para las relaciones extranjeras en lo relativo a incrementos salariales, etc.

En cuanto a la participación del gobierno, para coadyuvar en las ventajas de cada país, podemos mencionar que el ingreso de China a la OMC por iniciativa del gobierno, ha significado una de las mayores ventajas para el país asiático en relación al nuestro. Como miembro de la OMC, China adoptó medidas de comercio multilateral que resultaron en la apertura de su mercado a una mayor competencia, eliminando subvenciones, reduciendo aranceles y barreras no arancelarias, así como eliminando el trato profesional. Todo esto ha sido significativamente positivo para la producción y exportación china, ya que le ha permitido captar flujos masivos de inversión extranjera.

La política industrial es también otro factor de peso que ha de influir en el éxito de la competitividad, y en este rubro la planeación de China ha sido

extraordinariamente congruente con los objetivos y capacidades de sus empresas. China ha fomentado la participación de la inversión extranjera en la economía nacional para invertir en los mercados internacionales con incentivos fiscales, arancelarios y estructurales, y así logran objetivos a largo plazo. En cambio, en México una política similar busca tener éxito pero a corto plazo, se aceleran los programas de fomento pero no parece haber bases sólidas, así, si comparamos la situación con China, más bien se diría que se restringe la competitividad de las empresas instaladas en México.

El sistema aduanero: hablando de este punto, en México existen ciertos problemas en su operación, como el hecho de contar con poco personal bien capacitado, escasos recursos para combatir el contrabando, corrupción, discrecionalidad en la toma de decisiones, burocracia excesiva, lentitud, horarios rígidos e incluso ahora sobre regulación en las operaciones de las empresas para “evitar” el contrabando, y los cobros por pedimento. Todo lo anterior incrementa los costos por mantener actividades de comercio exterior en México. En China, las aduanas registran un desempeño similar pero más eficiente: son más flexibles en sus operaciones como en las tramitaciones de pedimentos y despacho, cuentan con personal capacitado, tecnología más avanzada y servicios conexos con precios competitivos, de tal forma que se reducen los costos involucrados en esta actividad.

Apertura comercial: sin duda la diversidad en tratados y acuerdos comerciales a los que se tiene acceso, es y será un aspecto determinante en el futuro de la actividad comercial de las empresas instaladas ya sea en nuestro país o en China. Es decisivo para México el hecho de que sea uno de los países con mayor número de tratados comerciales, ya que incentiva

la IED (diferente a la de EU) por el hecho de que representa acceder a un mercado de cerca de 500 millones de habitantes de forma preferencial a otras naciones, principalmente EU y UE. Así que una de las principales ventajas de México es la competitividad arancelaria que se deriva de dichos tratados que nos integran a bloques regionales de comercio.

Los esfuerzos de China no son diferentes, sus estrategias de desarrollo han sido encaminadas a lograr una mayor apertura y participación en organismos de cooperación económica, particularmente con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, siglas en inglés), con Corea y Japón no sería diferente. China ha establecido una política comercial de largo plazo que permitido gradualmente disminuir sus aranceles de manera bilateral y multilateral lo que la ha de llevar a eliminar la desventaja de ser una economía no integrada en bloques comerciales.

Incentivos fiscales a la inversión: éste factor es bien conocido y se trata repetidamente en el presente trabajo, pero es de los más importantes para captar la inversión de empresas manufactureras extranjeras, mediante los estímulos que conceden los gobiernos para su instalación y operación. China ofrece impuestos especiales y programas atractivos para el uso de tierra, principalmente en las zonas costeras, además ofrece terrenos sin costo para la instalación de las empresas y se exenta completamente el pago de registro de la propiedad. También se crearon programas de fomento a la exportación de empresas manufactureras, como el de la “facturación de impuestos”, el cual permite a una empresa extranjera que compra insumos nacionales, dentro de un rango de inversión, que pueda clasificarse entre las importaciones con aranceles exentos, en consecuencia el impuesto al valor agregado de esos insumos, se eliminan totalmente.

En México se ha promovido la inversión de empresas extranjeras, mediante las reglas estipuladas en los tratados comerciales suscritos, lo cual da mayor seguridad jurídica para esos capitales, utiliza también incentivos especiales como el sistema de depreciación acelerada para ciertos tipos de inversión, reducción de impuestos a empresas extranjeras que inviertan en determinadas áreas, entre otros programas de fomento a la exportación de bienes manufacturados, dichos programas incluyen incentivos fiscales y no fiscales. Algunos Estados, al interior de la República Mexicana, principalmente al norte del país, garantizan reducciones en el pago de impuestos locales. Cabe mencionar que la tasa de impuestos sobre utilidades en México siempre resulta, aunque sea por pocos puntos porcentuales, ser más alta que la que hay en China, además aun cuando se ofrecen terrenos para la instalación de manufacturas a muy bajos costos, siempre hay el costo, no como en China, donde se ofrecen sin costo; y el pago de registro de la propiedad tampoco se exenta como en el país asiático, pero se maneja un bajo costo. En resumen podemos decir que los estímulos son similares en ambos países, pero en China logran un mayor alcance en cuanto a las facilidades para los inversionistas, de manera que China tiene una ventaja respecto a México y esto hace que un mayor número de empresas manufactureras se instalen en su territorio.

Reformas: México y China se han visto obligadas a realizar y consolidar reformas estructurales en sus mercados, esto para ampliar el alcance de sus ventajas competitivas y lograr así bases sólidas para un crecimiento sostenido. Y nos referimos a reforma legal, fiscal, administrativa, financiera, energética, laboral, política, del campo, de las empresas públicas y de transporte. En China estas reformas han avanzado con cierta velocidad, mientras que México parecen estar estancadas, y es importante mencionar,

que las reformas, en dicho sectores, son clave para establecer bases a una economía más competitiva a nivel mundial, y que en consecuencia, atraerán a mayores empresas extranjeras a participar en su mercado. Por ejemplo, una reforma laboral, en ambos países, permitiría un aumento en la productividad de la mano de obra, lo que atraería más empresas a sus territorios para aprovechar posiblemente una reducción de costos; una reforma fiscal, bien podría fomentar el desarrollo y la competitividad empresarial con una mejor asignación de créditos, y una reforma energética fácilmente podría lograr otorgar una ventaja en el costo de los insumos demandados por las empresas.

Actitud: siempre la actitud a nivel personal, grupal, empresarial, estatal, nacional, marcará una diferencia entre los resultados deseados y aquellos que se logren, en cualquier ámbito. China, con una actitud enérgica y determinada para enfrentar la oportunidad histórica que la globalización le ofrece, ha logrado un crecimiento y desarrollo económico que le permite emerger como una potencia en el ámbito internacional. En México, en cambio, aún tenemos el reto de diseñar políticas y estrategias adecuadas y acertadas para enfrentar los cambios internacionales que se derivan del actual orden mundial.

En base a los puntos anteriores, podemos concluir que China, las empresas exportadoras cuentan con una base nacional ligeramente más dinámica y desarrollada que en México. Entre los costos de mano de obra, infraestructura, ubicación geográfica, recursos naturales, trabajo calificado y recursos para la inversión, aunque el ambiente es similar entre ambos países, resalta la ventaja de costos de mano de obra en China.

Entre el tamaño de mercado, tipo de cambio, ambiente macroeconómico y satisfacción de los compradores, se ve también favorecida la nación asiática en la creación de ventajas competitivas para las empresas que se ubican en su territorio.

Si hablamos de las economías de aglomeración, proveeduría internacional, costos internacionales de transportación, productividad, motivación de los trabajadores y relaciones laborales, podemos decir que ambas naciones tienen una ventaja competitiva similar, derivada de las empresas de apoyo y relacionadas, pero México establece un contexto de integración con Estados Unidos y por su parte China lo hace con las principales economías del Sudeste Asiático.

Por otro lado, si nos enfocamos a lo referente a la adhesión de China a la OMC, junto con la política industrial, sistema aduanero, apertura comercial, incentivos fiscales a la inversión, reformas y actitud, vemos que existe un desempeño variado entre los países en cuestión. De manera general, las empresas en China parecen disfrutar de mejores condiciones para la exportación, sin embargo, la naturaleza de las empresas mexicanas y la rivalidad de su mercado interno, sugiere una mayor competitividad en éstas que las chinas, muy parecido sucede en los niveles de productividad considerados de las industrias exportadoras.

Del análisis anterior podemos decir que, a pesar de los esfuerzos que el gobierno mexicano hace por enfrentar a otros países con estructura exportadora similar, han sido las políticas gubernamentales de China, las que han tenido un mejor desempeño en el desarrollo de la industria exportadora, resultando en una mayor eficiencia en la producción y ganando cuotas de mercado internacionales. Este incremento en las cuotas de

exportación de participación de las exportaciones chinas en los mercado de importación, se ha convertido en una preocupación para muchos países en desarrollo con una estructura comercial similar, entre ellos México, basta con ver los comercios repletos de productos “made in China”.

Pero, afortunadamente, China no tiene una ventaja absoluta, y pierde competitividad en cuanto a la baja productividad, principalmente de aquellas empresas que siguen siendo del Estado. Si hiciésemos una comparación con México podríamos incluso atrevernos a decir que en cuanto a la producción, los costos son de tres a uno a favor de la nación asiática, pero de dos a uno para México en cuanto a la productividad incluyendo la calidad en la misma.

También nos queda claro, que México no puede, ni podrá basar su competitividad en salarios bajos, de manera que si se busca lograr el éxito en alcanzar un elevado y sostenido desarrollo económico, deberá repensar los elementos clave para la estrategia general, ser capaz de incorporarse con éxito en los mercados internacionales mediante un conocimiento intensivo, calidad, productos y procesos de un alto valor agregado, especialización y calificación de mano de obra como de nivel ejecutivo. Y, ¿Por qué no? Especializarnos en aquello que la propia tierra no da en ventaja y supremacía, el cultivo: frutas y legumbre. *Duana Avila, Reyes Mata y Gutiérrez Martínez: “La Ventaja Nacional de México y China” en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 110, 2009. Texto completo en [http:// eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/amm.htm](http://eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/amm.htm)*

4.4. PANORAMA ACTUAL DEL COMUNISMO Y DEL CAPITALISMO EN RELACIÓN CON MÉXICO Y CHINA

Hay quienes se preguntan por qué insistimos en tachar de comunista a China, si todo el mundo sabe que actualmente su economía es capitalista. Pues bien, si nos remontamos a un lunes en Pekín, en la apertura del XVII Congreso del Partido Comunista Chino (único que ostenta el poder en China desde 1949), cuando la capital recibía a 2.200 delegados y los discursos tomaban tintes revolucionarios, en el Palacio del Pueblo, en la plaza de Tian'anmen, y un tono de opacidad en el inmutable ritual para designar a sus dirigentes. Entonces, durante el mencionado congreso, la televisión china explicaba arduamente que se habían equivocado, ya que los que Marx decía era que se había de pasar por la fase del capitalismo para llegar al comunismo, y lo que Mao había hecho, de manera errónea, fue intentar pasar directamente del feudalismo al comunismo. De manera que, ¿qué queda hoy del último? Económicamente hablando nos enfrentamos a una economía mixta, con un comunismo de Estado muy sólido y fuerte aún (bancos, energía, telecomunicaciones, transporte, seguros) que se complementa perfectamente con un sector privado en claro crecimiento, todo bien irrigado y ligado a una inversión extranjera inmensa. Lo anterior, deja atrás lo que nos recordaría la concepción de un pueblo comunista, puesto que ha sido en gran medida deshecho y privatizado sistemáticamente durante las últimas décadas con las reformas de liberalización. Ahora, socialmente la situación se torna un poco delicada, puesto que si nos referimos al desmantelamiento estatal, las reformas han sido más impactantes, por ejemplo, salud y educación son pagas, y no hay cobertura médica ni jubilación para cientos de millones de campesinos, lo mismo que empleados

que no pueden ser liquidados pero tampoco reciben paga. A pesar de los años transcurridos y después de la matanza en Tian'anmen, por la que se pensaba que el PCCh caería rotunda y contundentemente, hoy éste cuenta con más de 73 millones de miembros, mismos que van en aumento constantemente, y obvio, ninguna crítica conseguirá amenazar a un partido que garantiza un crecimiento económico anual del 10% . Bueno, resulta entonces que el PCCh es el aparato de poder en todos los aspectos de la vida china, incluso tratándose de las empresas privadas, es decir, los mismo vemos que en una provincia o ciudad, es el representante del PCCh la figura de máximo poder y no la del alcalde, y en una empresa privada, el poderoso gerente será el mismo que funge como representante del partido de su empresa. Claro, la hacedora de poder ya no tiene sentido ideológico y, por supuesto, la manera en que los dirigentes son designados, solo es comunista en su definición estaliniana. Y así continua (y seguirá siendo) la vida política, social y económica del país que seguimos señalando de comunista, primero porque es así como ellos quieren ser vistos y llamados, y segundo, por comodidad, puesto que no se nos ocurre una palabra mejor, bueno, ni lo hemos intentado. *Pierre Haski, Pueblos, 2008.*

En México, las condiciones no son mejores, El desarrollo del capitalismo en nuestro país, se enfrenta en 1976 a un momento decisivo debido a la situación económica mundial que se vivía y que le afectaba directa y fuertemente. A partir de éste año, el ritmo de crecimiento de la economía sería notablemente lento y los salarios comenzarían su trayectoria de deterioro, misma que llega hasta nuestros días, así pues, se tuvo que pensar en una recomposición capitalista. Se consolidan entonces las ideas neoliberales al interior del partido de Estado, diseñándose una nueva forma de dominación partidocrática, se inicia la ofensiva general contra la clase

trabajadora y el campesinado, disfrazada en el programa neoliberal de “ajuste estructural”. Lo primero que se obtuvo de ésta recomposición capitalista fue, en la cúspide de la pirámide social, y debido al acelerado proceso de concentración y centralización de capital derivado de las privatizaciones. Se pudiera decir que el desarrollo del capitalismo visto desde la situación de las clases sociales, tiene como rasgo distintivo, la formación de una amplia fuerza de trabajo asalariada y de un robusto contingente de obreros industriales, lo que sucede en México entre la década de los 30’s y los 70’s, cuando el país se urbaniza, se proletariza y se industrializa. Y a la par, ocurre una casi destrucción de la economía mercantil simple, principalmente campesina y de la pequeña propiedad urbana. Cabe mencionar que en todo este proceso de salarización, proletarización e industrialización, la proporción de asalariados, proletarios y obreros industriales, sigue siendo prácticamente la misma antes y después de 1976. Por lo anterior, podemos decir que, si bien la esfera de relaciones laborales capitalistas se ha ampliado, en México no hay, y por lo visto no habrá fin de la sociedad salarial, ni del proletariado y menos aún desindustrialización.

Es remarcable la ofensiva general a la que se ha visto sometida la clase trabajadora desde la era del neoliberalismo, desde el punto de vista que nos lleva al grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital, misma que recrudescer el poder de la clase burguesa. En la actualidad, el salto enorme en la explotación de la fuerza de trabajo descansa en el descenso del salario real. De acuerdo con un estudio de la Universidad Obrera de México, en el 2006 un salario mínimo alcanzaba solamente para comprar el 20.2 % de una canasta obrera indispensable compuesta por 40 productos, en base a lo cual se podría decir que solo el 64% de la población ocupada

recibía suficientes ingresos para acceder al mínimo de consumo, situación que no es muy diferente a la de nuestros días. México se encuentra actualmente viviendo una etapa cada vez más fuerte y sólida de industrialización, misma que se ve enmarcada por una creciente en la IED, situación en la que el Estado otorga las más posibles ventajas y agentes facilitadores para incrementar la instalación de empresas al interior del país, llámense transnacionales o aquellas nacionales que han logrado sobrevivir, incluso algunas, incrementar sus capitales, a pesar de la dificultad que representa la competitividad en nuestros días, pero siempre buscando obtener más por menos, y si a esto le agregamos la tasa actual de desempleo, nos encontramos con una evidente e inevitable prostitución en lo que a fuerza laboral se refiere. La conclusión sería que la tarea del momento sigue siendo la recomposición de la clase trabajadora: la formación de órganos unitarios de clase, así como la generación de proyectos hegemónicos y de concentración política independientes de las clases dominantes. Así, como acción más urgente, tendríamos que restaurar aquello que ha sido estropeado por el desarrollo del capitalismo, las grandes diferencias, la pobreza y la marginación, buscando siempre los puntos de unión más que las diferencias, tanto en los actos como en las ideologías. Se vuelve indispensable elevar la clase trabajadora de mano de obra a fuerza creadora, pensante e incluso intelectual, proporcionar las armas requeridas en todos los niveles para evitar seguir en el estancamiento de la economía de la clase que conforma la mayoría de nuestra sociedad productiva.

CAPÍTULO 5

¿POR QUÉ MÉXICO NO PUEDE SER COMPETITIVO FRENTE A CHINA?

CAPÍTULO 5

ANTECEDENTES DE LA APERTURA COMERCIAL

5.1. ANÁLISIS DE LA APERTURA Y ACTUAL SITUACIÓN RESPECTO A LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN CHINA

Para este apartado, primero debemos considerar y entender como funcionó y funciona el sector industrial en China, no sin antes aclarar que un año antes de la muerte de Mao, el país asiático tenía ya tres tipos de propiedad: la *propiedad privada*, cuyo concepto debe resultarnos obvio, la *propiedad colectiva*, perteneciente a un grupo limitado de trabajadores y la *propiedad de todo el pueblo*, es decir, la propiedad estatal, independiente de que la gestión de ésta sea llevada directamente por la administración central del Estado, o bien, que la misma hubiese sido descentralizada. Pues bien, para 1975, la *propiedad de todo el pueblo* en el sector industrial representaba el 47% del activo fijo industrial total, el 63% del personal ocupado en la industria y el 86% de la producción industrial total. Y la industria “individual” ocupaba únicamente el 0.89% del total personal ocupado en la industria. En los inicios de la década de los 80's, con las reformas que se llevaron a cabo y que afectaban directamente a éste sector, la industria comenzó a tener mayor libertad y flexibilidad para la toma de decisiones en cuanto a la producción e inversiones, así mismo podían retener parte de los beneficios de su producción. En 1984 se adoptan medidas complementarias a las reformas, tales como el sistema de crédito, la creación de organismos estatales para intermediar la exportación, se desarrolla un sistema de créditos y otro de primas a la productividad marginal, se efectúa la descentralización de parte de las industrias estatales. Y para 1987 se

establece el Sistema de Responsabilidad Contractual, por el cual, cada empresa se comprometía a pagar un impuesto fijo anual, mientras que todo aquel beneficio extra le corresponderían a la empresa, y muy importante: se llevaba a cabo la liberación de mercado.

Gran acierto del gobierno chino fue la creación de zonas económicas especiales (1980), en las que se autorizaba la inversión de capital foráneo y se aplicaban leyes especiales, con exenciones a la importación de medios de producción y con condiciones impositivas más favorables, además de que se crearon infraestructuras para facilitar el establecimiento de las industrias, y por supuesto, se contaba con la mano de obra eficiente y, muy importante, barata. Así queda claro como es que toda esta suma de ventajas, deliberada y premeditadamente orquestada, hizo que se disparara la inversión extranjera, que hasta 1978 había sido casi inexistente, en 1998 (en el transcurso de veinte años) llegó a los casi 40 billones de dólares, así China en ese año, llegó al segundo lugar a nivel mundial en lo referente a percepciones extranjeras, después de Estados Unidos.

El gobierno Chino basó su estrategia de apertura a la inversión extranjera, en la confianza en que con esto, se traería un flujo de tecnología y del “know how” en administración de empresas. En un principio, las famosas “joint ventures” (empresas de capital mixto) fueron las más populares, pero para 1987 se experimentó un auge de empresas con 100% de capital extranjero. Entre los años 80’s y 90’s, con las reformas económicas, se estableció el sistema de “dos carriles”, por el cual, de manera simultánea se planificaba el mercado y el sistema de precios invertidos con el de precios libres, así, para 1990 ya más del 50% de los precios eran fijados libremente, en 1984 se liberaron los precios agrícolas, en 1985, los de los bienes

industriales de consumo, y en 1991 se introdujo el sistema de “libre mercado” en los bienes de capital. Para 1998 se liberaron más del 95% de los productos de consumo y más del 80% de los productos de inversión que se comercializaron a precios de mercado. Este mismo sistema de “dos carriles” se aplicó también al comercio exterior, siendo eliminados los aranceles a los bienes de capital e intermedios, cuando éstos fueran destinados a la exportación y las barreras arancelarias más altas se aplicarían a la importación de bienes de consumo.

En noviembre de 2003, el presidente de la Comisión de Supervisión y Administración de Activos Estatales, anunció la total liberación del sector estatal, lo que permitía que las pequeñas y medianas puedan efectuar fusiones con otras empresas, coticen en la bolsa y admitan la participación de capital extranjero. Así, el Estado renunciaba también a poseer en dichas empresas el paquete mayoritario (51%) de acciones, y para dar más facilidades a los inversionistas extranjeros no se establecería un precio base a la hora de vender los activos del Estado.

Como hemos mencionado en apartados anteriores, la inversión extranjera directa, ha sido fundamental en el proceso de reestructura que nos ha llevado a lo que es la China actual, la inversión extranjera directa de China creció rápidamente y esto, indudablemente, fue de la mano de su apertura, misma que vio sus inicios en la década de los 80's. El crecimiento de la IED en esos años se dio de la siguiente manera:

1979. IED por 109 MDD.

1984. IED por 1,258 MDD.

1995. IED por 11,700 MDD.

2008. IED por 92,385 MDD.

2009. IED por 90,030 MDD.

2010. IED por 105,740 MDD.

2011. IED por 116,000 MDD.

Y, como ya habíamos mencionado también con anterioridad, la inversión extranjera directa es un parámetro que permite medir la apertura de la economía, y para efectos prácticos, en este sentido nos indica que la china es actualmente una de las economías con mayor apertura a nivel mundial.

Para dar termino a este apartado, más allá del ámbito comercial, denotaremos que la política exterior de China, es pacífica de independencia y autodecisión (aseverado así el propio gobierno chino), y que ésta tiene como objetivo básico el salvaguardar su independencia y soberanía, esforzarse por crear un ambiente internacional pacífico para la construcción por la modernización, la reforma y la apertura del país, defender la paz mundial y promover el desarrollo conjunto. Su contenido es el siguiente:

“-Persistir en la independencia y autodecisión. China decide de manera independiente y por sí misma su actitud y política en cuanto a los problemas internacionales. Al tratar de los asuntos internacionales China decide su posición según lo justo y erróneo, y no se someterá absolutamente a las presiones de ningún país: Tampoco forma alianza con ningún país o grupo de países.

-Defender la paz mundial. China no participa en la carrera de armamentos; no practica el expansionismo; se opone al hegemonismo, a la política de fuerza y a la agresión de la soberanía y la integridad territorial, la intervención en los asuntos internos de un país por parte de otro tomando como pretexto los problemas étnicos, religiosos o los derechos humanos.

-Establecer relaciones amistosas y cooperativas con otros países. China quiere desarrollar las relaciones con todos los países, basándose en los cinco principios: respeto mutuo a la soberanía y la integridad territorial, no agresión, no intervención en los asuntos internos de un país por parte del otro, igualdad y beneficio recíproco, y coexistencia pacífica, sin tomar como norma la diferencia del sistema social, ni la ideología.

-Fomentar las relaciones amistosas de buena vecindad con los países vecinos. China desarrolla relaciones amistosas con los países vecinos y mantiene la estabilidad y defiende la paz regional, promueve la cooperación económica regional. China siempre aboga por la solución razonable y justa de los conflictos legados por la historia en materia de fronteras, territorios y mares jurisdiccionales. Cuando no es posible resolver inmediatamente un problema, el mismo debe ser puesto al lado, y no debe afectar las relaciones normales entre los países.

-Fortalecer la unidad y la cooperación con los países en vías de desarrollo. Fomentar la unidad y la cooperación con los países en vías de desarrollo constituye la piedra angular de la política exterior de China. China toma seriamente en cuenta el desarrollo de las naciones amistosas y cooperativas con los países del tercer mundo. Busca activamente vías de cooperación en la economía, el comercio y la ciencia y la tecnología con ventajas recíprocas. Refuerza la consulta y la cooperación en los asuntos

internacionales y protege conjuntamente los derechos e intereses de los países en vías de desarrollo.

-Poner en práctica la apertura exterior. China aplica la apertura a los países desarrollados y a los en vías de desarrollo. Despliega activamente la cooperación amplia internacional y promueve el desarrollo conjunto, basándose en la igualdad y el beneficio recíproco. China, como el mayor país en vías de desarrollo del mundo y miembro permanente del Consejo de Seguridad de la Organización de las Naciones Unidas, quiere esforzarse infatigablemente por la paz mundial y el desarrollo, así como el establecimiento de un nuevo orden económico y político internacional pacífico, estable, justo y racional.”

5.2. ANÁLISIS DE LA APERTURA Y ACTUAL SITUACIÓN RESPECTO A LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO

Aun cuando México había ya intentado de manera muy discreta un proceso de apertura previo a su ingreso al GATT, fue con la firma de éste que realmente se da inicio de manera formal a la apertura comercial propiamente dicha. Dicha apertura ha pasado por pasos muy específicos que han marcado el ritmo y los alcances, tales como el propio ingreso al GATT, por el cual, México se compromete por primera vez ante la comunidad internacional a disciplinar sus aranceles y otras medidas no arancelarias, posición que resultó bastante benéfica para nuestro país, ya que se obtuvo un margen de holgura considerable debido a que consiguió niveles arancelarios mucho más altos que los que prevalecían en México antes de su ingreso, y también podía seguir implementando medidas proteccionistas sin violar los términos y compromisos adquiridos.

Otro de los pasos fundamentales de los que hacemos recuento, fue la creación del famoso pacto de solidaridad económica, que tenía como idea principal la del arancel máximo del 20%, mismo que ya hemos mencionado con anterioridad. Así pasamos al TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte o NAFTA por siglas en inglés), que siguió al Pacto en cuanto a ámbito comercial, tratado que impactó de manera significativa por la relativa importancia de la relación comercial de los países del norte de América. Indudablemente el grado de apertura comercial de la economía mexicana cambia cualitativamente como resultado del TLCAN, a razón del valor de las importaciones más las exportaciones sobre el producto interno bruto que se duplica en un periodo relativamente corto (de dos a tres años). Fundamentalmente han contribuido también los tratados posteriores al TLCAN, mismos que si bien no han tenido la difusión y trascendencia del TLCAN, si representan nuevos y dinámicos mercados para la economía y comercio de nuestro país.

Actualmente México se considera el décimo actor en el comercio internacional, siendo así, resulta contradictorio que en la última década, nuestro país ha perdido rumbo y dinamismo en la política internacional debido a la posición relativamente defensiva que ha tomado. Los gobiernos panistas han tenido que enfrentarse a serios obstáculos para establecer una agenda de política comercial, mientras que diversos sectores productivos cuestionan la participación o integración a otros tratados de libre comercio (TLCs) y reducción unilateral de aranceles.

El comportamiento de la IED en México, según la SE ha sido el siguiente:

2000. IED por 18,110.0 MDD.

2001. IED por 29,926.3 MDD.

2002. IED por 23,882.7 MDD.

2003. IED por 18,654.7 MDD.

2004. IED por 24,826.6 MDD. En el mismo año, la inversión extranjera directa en China, fue 3.33 veces la captada por México, 26% la IED captada por los países en desarrollo y el 9.3% de la IED mundial.

2005. IED por 24,407.2 MDD.

2006. IED por 20,119.2 MDD.

2007. IED por 31,492.3 MDD.

2008. IED por 18,589.3 MDD.

2009. IED por 11,417.5 MDD.

2010. IED por 17,725.9 MDD.

2011. IED por 19,439.8 MDD. De estos, solo 8,043.1 MDD. corresponde a nuevas inversiones, 7,636.7 MDD. corresponden a reinversión de utilidades y 3,760.0 MDD. Corresponden a cuentas entre compañías. Mientras que en el año anterior 11,466.4 MDD. Correspondían a nuevas inversiones.

2012. IED 4,372.4 MDD. durante el periodo enero-marzo.

Último reporte sobre medidas de inversión publicado por la SE a través de la Dirección General de Inversión Extranjera de la Subsecretaría de

Competitividad y Normatividad, *Anexo 6. Monitor en Materia de Inversión (Política Internacional). Junio 2012, monitor 10.*

De acuerdo a la SE del gobierno mexicano, “la inversión extranjera directa es aquella inversión que tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor. La literatura y evidencia empírica identifican a la IED como un importante catalizador para el desarrollo, ya que tiene el potencial de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, estimular la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones; todo ello incidiendo positivamente en el ambiente productivo y competitivo de un país”. www.economia.gob.mx

Como ya habíamos mencionado en el capítulo tres, el Secretario Técnico de Competitividad tiene entre sus objetivos conseguir un clima de negocios favorable que permita a los consumidores acceder a bienes y servicios bajo condiciones de mayor equidad, que favorezcan la **atracción y retención de inversiones el país**, con un efecto positivo en el empleo y crecimiento de México y Unidad Administrativa de la Secretaría de Economía se encarga, entre otras cosas, de emitir resoluciones administrativas bajo la Ley de Inversión Extranjera, hablamos de la Dirección General de Inversión Extranjera, misma que se encarga de administrar y operar el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE); elabora y publica estadísticas sobre el comportamiento de la IED en territorio nacional; funge como Secretaría Técnica de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras; representa a México en los foros internacionales de inversión; contribuye en la promoción y atracción de inversiones; difunde información y estudios

sobre el clima de inversión en el país e instrumenta lineamientos de política pública en materia de IED.

México, actualmente debiera replantear, en calidad de urgente, la estrategia de negociaciones comerciales con un rumbo más específico y con visión al futuro, no solo desde el punto de vista respecto a sus socios comerciales, sino de aquel referido al desarrollo de su oferta exportable, clarificando la dirección de los esfuerzos de integración. Desafortunadamente, nuestra red actual de TLCs nos asocia principalmente con mercados desarrollados con pobres tasas de crecimiento, siendo que el comercio mundial está trasladando sus ejes del norte y el Atlántico hacia el sur, donde el peso de las corrientes mundiales va en aumento y el Pacífico que hacia el 2010 será el eje de la economía global. Este nuevo orden geográfico económico, nos lleva a considerar seriamente con cual nación nos asociamos y cómo hacerlo en la política y en lo comercial.

México se ha visto limitado y atrasado en negociaciones importantes por su posición titubeante, defensiva y reactiva. Por ejemplo, hablando de las negociaciones del Acuerdo Estratégico de la Alianza del Pacífico (TPP), México ha participado de forma tardía, cuando se han decidido ya puntos tan importantes como la cobertura y alcance de los temas, lo que ya era de facto una negociación. Así, la administración de Obama ha condicionado el acceso de México a la mesa de negociación de este acuerdo, como en el hecho de exigir la aprobación del Acuerdo Comercial Anti Falsificación (ACTA) o ajustar medidas fitosanitarias para permitir el acceso de carne bovina estadounidense cuando Australia, Singapur, Vietnam no permiten el acceso a este producto estadounidense y esos países no enfrentaron esta condición para participar en la mesa del TPP.

Si consideramos que hoy, el crecimiento más dinámico y sostenido se dará en las regiones de Asia, América Latina, el Caribe y África, será importante que México se plantee seriamente cómo fortalecer sus relaciones políticas y comerciales con los países de dichas regiones. En Asia es básico ir más allá del acuerdo con Japón y superar nuestra actitud defensiva frente a China para explorar opciones serias con ese país, de la misma forma con Australia y Nueva Zelanda, Corea del Sur, Taipei Chino o los países del ASEAN, en los que México puede encontrar coincidencias favorables para su participación económica en las cadenas productivas o de valor. Considerando el crecimiento económico, además sostenido, de algunos países de América Latina, debiéramos considerarlos también, como una excelente opción para ampliar nuestros mercados. México requiere de una más acertada estrategia y mayor amplitud en cuanto a su apertura comercial, ampliando sus relaciones comerciales con países como Argentina, Brasil, Cuba, República Dominicana y Venezuela, que representan un amplio mercado potencial. No podemos dejar de mencionar al continente africano, puesto que, aunque nos pese, actualmente África presenta tasas de crecimiento superiores a las de México y, además, demanda productos que México podría abastecer.

Es importante mencionar que para lograr un avance en la agenda comercial, México debe superar los retos que se le presentan al interior. En las últimas décadas, las mediocres tasas de crecimiento han mermado la credibilidad y legitimidad en la política comercial y las negociaciones comerciales del país, esto genera una urgencia por desarrollar una oferta exportable nacional, misma que requerirá de una política integral que considere menos acceso a financiamiento a tasas y en condiciones competitivas, infraestructura pensada en los diferentes mercados mundiales, condiciones de competencia

y programas que fomenten sectores específicos. No pareciera tan difícil si consideramos que actualmente, México ya se considera como una de las economías más abiertas del mundo y, paradójicamente, esto se debe a los beneficios que se obtienen del proceso de apertura en sí, tales como: el uso más eficiente de los recursos, condiciones justas para la competencia internacional, protección a la propiedad intelectual, mayor competencia y acceso a mercados, mejores precios para el consumidor, incremento en el flujo de conocimientos, de la investigación, de la inversión extranjera y del comercio internacional. La capacidad de México para hacer negocios internacionales, así como su magnitud de apertura comercial, puede valorarse mediante 11 tratados de libre comercio con 43 países, superando incluso a E.U., China y Brasil. México ha buscado diversificar sus mercados internacionales, a la vez que pretende incrementar la rentabilidad de las empresas establecidas en el país, mediante acuerdos y tratados internacionales, que permiten el acceso a insumos y productos finales del exterior a precios competitivos.

Es de considerarse también, el hecho de la firma del tratado de México con la Unión Europea, mismo que entró en vigor el 1º de julio del 2000, ya que garantizó la entrada de nuestros productos de manera segura y preferencial al mercado más grande del mundo, lo cual, entre otras, permite a nuestras empresas realizar alianzas estratégicas con empresas europeas, diversificar los mercados de exportación como importación y adicionalmente la atracción de mayor inversión extranjera directa.

El TLCAN y el tratado con la Unión Europea, consolidan a México como un país que tiene acceso a dos potencias mundiales, lo cual podría llevarlo a convertirse en un centro de negocios para el mundo mediante el incremento

de las relaciones comerciales, así se fortalece la industria nacional mediante un sector exportador con solidez y nivel competitivo, lo cual genera a su vez, oportunidades para la creación de alianzas estratégicas para las empresas mexicanas. Situación que podemos ver reflejada hasta cierto punto en la cotidianeidad de nuestro entorno, cuando somos testigos del establecimiento y apertura de nuevas empresas extranjeras en nuestro territorio.

No podemos terminar este apartado, sin mencionar otros aspectos básicos para la atracción de la inversión extranjera directa. Nos referimos a que, más allá de la firma de numerosos tratados comerciales, es imprescindible contar con condiciones legales y sociales, aptas y atractivas para tal efecto: las reglas democráticas, el libre mercado, seguridad jurídica, ahorros laborales, mano de obra calificada, infraestructura adecuada, incentivos fiscales, facilidad para tramitar, es decir, todas aquellas condiciones que permitan que los costos de producción sean atractivos y competitivos.

El gobierno, por su parte, debe direccionar sus acciones hacia la provisión de condiciones óptimas con las cuales se aprovechen las oportunidades que brindan los acuerdos y a su vez preferencias de firmar Tratados de Libre Comercio, al mismo tiempo que escucha y atiende al sector productivo con el fin de hacerlo también participante y responsable. Evidentemente no se puede llevar una agenda proteccionista, pero si conjuntar acciones de los sectores público y privado para construir una política comercial fortaleciendo la productividad y que también permita abrir más mercados a nivel mundial, aprovechando por supuesto, que a pesar de los problemas de violencia, la alta incidencia de monopolios y décadas de corrupción que enfrenta el país, la imagen internacional de México mejora, y es en la

actualidad un escenario cada vez más atractivo para inversionistas extranjeros: mano de obra barata, un sector bancario con potencial de crecimiento y su apertura económica han sido razones suficientes para que así sea.

5.3. PANORAMA ACTUAL DE LA RELACIÓN OBRERO-PATRONAL EN CHINA Y SU RELEVANCIA EN EL MARCO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El naciente proletariado industrial manifestó desde sus inicios, ser la clase más progresista de la nación asiática, intervino en la revolución de 1924-27, sirve de sustento a nuevo P.C.C. creado en 1921, aliado con otras clases sociales como la burguesía nacional, el campesinado pobre y medio en el frente unido antijaponés. Al paso del tiempo, en el Informe sobre Desarrollo Humano de las Naciones Unidas del 2005 se afirma que China ha mantenido “avances impresionantes en la reducción de la pobreza.” Si bien las reformas económicas han reforzado numérica y cualitativamente a la clase obrera industrial, también la han debilitado política y socialmente.

En 1949 al llegar al poder, una de las primeras decisiones del Partido Comunista fue declarar el día festivo el 1 de mayo, Wu Yi. Hoy sabemos que las condiciones laborales a las que están sometidos los trabajadores chinos, al menos a nuestros ojos occidentales, son precarias y los obreros en China apenas recuerdan el significado de esta fecha, como una realidad velada sabemos que los obreros chinos no tienen las condiciones con las que este sector cuenta en países como el nuestro, libertad de integrarse en sindicatos, mayores salarios y prestaciones, vacaciones, etc., como ejemplo podemos recordar que cuando se creó el registro civil en China, éste ya

controlaba la migración al interior del país y solo servía para convertir en extranjeros a los chinos en su propia nación en tanto no contaran con la autorización para moverse a buscar trabajo en diferentes regiones del país.

No obstante, según el gobierno chino, desde la fundación de la República Popular China, la fuerza social trabajadora de China aumenta rápidamente. “En los últimos 21 años, se amplían la envergadura y las vías para el empleo, se acelera la circulación de la fuerza laboral y mejora cada vez más la estructura del empleo. En estos 21 años, con el reajuste de la estructura económica y la estructura sectorial, en la estructura del empleo han ocurrido cambios notables. Por su numerosa población; China encuentra enorme presión en materia de empleo. Desde 1993 el gobierno chino toma el mercado como medio para la disposición de los recursos laborales, ejecuta la política de mercado de los servicios laborales, reajusta la estructura de los empleos, abre amplias vías para la colocación y establece el mecanismo de: *el Estado efectúa la regulación general, las empresas e individuos tienen autonomía para contratar y ser contratados, el mercado reajusta la oferta y la demanda y la sociedad proporciona los servicios.* En los distintos lugares del país hay mercados de fuerza laboral y personas capacitadas. En algunas empresas de propiedad estatal aparece el fenómeno de los empleados y obreros desplazados que son reempleados. El gobierno chino ejecuta el plan de reempleo. Se establecen centros de reempleo de las empresas haciendo que los empleados y obreros desplazados, tras una capacitación, logren un nuevo trabajo.” www.cultura-china.com
Departamento de Cultura de la Embajada China.

Es cierto que el ingreso de los trabajadores chinos ha aumentado, desde 1978 hasta 1999 se vio un aumento considerable, debido sobre todo al

desarrollo de las empresas en China, a decir del gobierno chino, la estructura de consumo de los habitantes urbanos como rurales, ha dado un cambio radical, elevando el nivel de vida, pasando del tipo de subsistencia elemental al tipo de vida modestamente acomodada.

Entre las garantías sociales con que cuenta el pueblo chino, en el que se contempla la fuerza obrera, de acuerdo al gobierno chino, se contemplan los seguros, el bienestar, el socorro y los servicios sociales. Con la reforma del sistema económico urbano, en 1984 se impulsó la reforma del sistema de garantías sociales, que contempla principalmente el seguro de desempleo y el seguro de vejez. En ciertas zonas se implantó el sistema de seguros médicos básicos.

Lo cierto es que para muchos, la rápida acumulación de capital de China, se ha basado en la explotación despiadada de los cientos millones de millones de trabajadores. De 1999 a 2005, por ejemplo, los ingresos de trabajo en China, como porcentaje del PIB, se redujeron del 50% al 37%, su tasa salarial es aproximadamente el 5% de la de E.U.A., el 6% de la de Corea del Sur y 40% de la de México. Desde la década de 1980, cerca de 150 millones de trabajadores migrantes se han trasladado a las zonas urbanas e industriales en busca de empleo. La exportación de manufacturas chinas se basa principalmente en el trabajo de estos obreros, pero se cuestiona a nivel mundial si son explotados. En un estudio realizado a los trabajadores del delta del río Perla (área que incluye Guangzhou, Shenzhen y Hong Kong), se encontró que aproximadamente dos tercios de ellos trabajan más de ocho horas al día y que nunca tienen fines de semana libres, algunos de los trabajadores tuvieron que trabajar de forma continua hasta dieciséis horas y gerentes capitalistas aun utilizan comúnmente el castigo corporal

para disciplinar a los trabajadores. Cerca de 200 millones de obreros trabajan en condiciones peligrosas, hay alrededor de 700.000 accidentes graves de trabajo en China cada año, causando la pérdida de más de 100.000 vidas. Dale Wen *“China Copes with Globalization: a Mixed Review”*.2005. *Un informe del International Forum on Globalization*.

Hoy siguen en vigor los principios constitucionales que consagran a la clase obrera como “clase dirigente del Estado” y definen el régimen político imperante como “dictadura democrática popular dirigida por la clase obrera y basada en la alianza obrero-campesina”. A su vez el P.C.C. se define como “la vanguardia de la clase obrera de China, es el fiel representante del pueblo de las diversas etnias de China”, pero en China no son pocos los que piensan que estos principios constitucionales son “seriamente violados en la práctica”, como se ve en una carta enviada en octubre del 2004 al Secretario General del P.C.C. por un grupo no identificado de veteranos dirigentes, militares e intelectuales de partido; a mediados de los 90 el ala izquierda del partido llamó la atención con varios manifiestos sobre la violación de la legislación en materia de la protección de los trabajadores, los horarios de trabajo, el salario, la representación sindical y los derechos de los obreros en empresas privadas y mixtas con capital extranjero; en el 2005 una investigación ordenada por la Comisión Permanente de la Asamblea Nacional Popular, máximo órgano legislativo, reveló que más del 80% de las empresas privadas, violaban la ley laboral aprobada en 1995. Y así año con año hemos visto pasar pequeños movimientos obreros que muestran su inconformidad en su ámbito laboral, junto con el anhelo de recuperar el papel preponderante en el gobierno que alguna vez tuvo la clase obrera industrial.

Adicionalmente, y tomando en cuenta que, incluso en enero del año en curso, 18 obreros de la empresa china Foxconn se arrojaron de la azotea de uno de sus edificios y 14 de ellos perdieron la vida, la respuesta de la empresa fue instalar redes de seguridad en algunas de sus fábricas y contratar “consejeros”, todo esto sin atender las peticiones de sus empleados o mejorar las condiciones en que éstos trabajan y no pasó mucho tiempo cuando centenar y medio de obreros permanecieron dos días en la azotea de una de las tres plantas de la empresa amenazando con suicidarse debido a las condiciones laborales en las que se encuentran, afortunadamente esta vez fueron convencidos de bajar por gerentes de la empresa y dirigentes locales del P.C.C..

Considerando todo lo anterior podemos concluir que la relación obrero-patronal en China no pasa por su mejor momento, si bien los salarios van en aumento y las regulaciones y/o leyes a partir de la reforma, contemplan las buenas condiciones laborales como los derechos de los obreros, es innegable que en la práctica todavía queda mucho por hacer en este rubro. Es imperativo para el Estado chino, que siendo la clase trabajadora quien realmente sustenta la actividad económica en China, se le dignifique y sobre todo se mantenga en las mejores condiciones y ambientes posibles.

Como dato último, adicional a este apartado, en el boletín semanal, del 30 de julio del 2012, del Banco Mundial (boletín No. 338), informa que los mercados laborales en China, han tenido una desaceleración mayor de lo previsto en su crecimiento.

5.4. PANORAMA ACTUAL DE LA RELACIÓN OBRERO-PATRONAL EN MÉXICO Y SU RELEVANCIA EN EL MARCO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En el ámbito laboral, el Estado mexicano cuenta para su actuación con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social misma que de conformidad con el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 y el programa Sectorial de Trabajo y Previsión Social 2007-2012, los tres ejes rectores que dictan el actuar de esta secretaría son: la promoción de inversiones en una economía más competitiva que genere más empleos y que fomente relaciones laborales basadas en la productividad; la conciliación de intereses entre los factores de producción para lograr la paz laboral, y la legalidad para hacer vales la ley, sobre todo tratándose de previsión social, de inclusión laboral y de equidad de género.

En la página oficial de la STPS (www.stps.gob.mx) encontramos las atribuciones que se le confieren de acuerdo al artículo 40 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, siendo de su competencia el despacho de los siguientes asuntos:

I. Vigilar la observancia y la aplicación de las disposiciones contenidas en los artículos 123 y otros de la Constitución Federal; en la Ley Federal del Trabajo y en sus reglamentos.

II. Procurar el equilibrio entre los factores de la producción, de conformidad con las disposiciones legales relativas.

III. Intervenir en los contratos de trabajo de los nacionales que vayan a prestar sus servicios en el extranjero, en cooperación con las Secretarías de Gobernación, de Economía y de relaciones exteriores.

IV. Coordinar la formulación y la promulgación de los contratos-ley de trabajo.

V. Promover el incremento de la productividad del trabajo.

VI. Fomentar el desarrollo de la capacitación y el adiestramiento en y para el trabajo, así como efectuar investigaciones, prestar servicios de asesoría e impartir cursos de capacitación que para incrementar la productividad en el trabajo requieran los sectores productivos del país, en coordinación con la Secretaría de educación Pública.

VII. Establecer y dirigir el Servicio Nacional de Empleo y vigilar su funcionamiento.

VIII. Coordinar la integración y el establecimiento de las Juntas Federales de Conciliación, de la Federal de Conciliación y Arbitraje y de las comisiones que se formen para regular las relaciones obrero patronales que sean de jurisdicción federal, así como vigilar su funcionamiento.

IX. Llevar el registro de las asociaciones obreras, patronales y profesionales de jurisdicción federal que se ajusten a las leyes.

X. Promover la organización de toda clase de sociedades cooperativas y demás formas de organización social para el trabajo, en coordinación con las dependencias competentes, así como resolver, tramitar y registrar su constitución, disolución y liquidación.

XI. Estudiar y ordenar las medidas de seguridad e higiene industriales para la protección de los trabajadores y vigilar su cumplimiento.

XII. Dirigir y coordinar la Procuraduría Federal de la Defensa del trabajo.

XIII. Organizar y patrocinar exposiciones y museos de trabajo y previsión social.

XIV. Participar en los congresos y reuniones internacionales de trabajo, de acuerdo con la Secretaría de Relaciones exteriores.

XV. Llevar las estadísticas generales correspondientes a la materia del trabajo, de acuerdo con las disposiciones que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

XVI. Establecer la política y coordinar los servicios de seguridad social de la Administración Pública Federal, así como intervenir en los asuntos relacionados con el Seguro Social en términos de la Ley.

XVII. Estudiar y proyectar planes para impulsar la ocupación del país.

XVIII. Promover la cultura y la recreación entre los trabajadores y sus familias.

XIX. Los demás que le fijen expresamente las leyes y los reglamentos.

Queda claro que el Estado mexicano, tiene una clara organización en cuanto al ámbito laboral se refiere. Sin duda las relaciones obrero patronales en México están bien reguladas y tiene bases firmes de acuerdo a la legislación sobre las mismas. El 20 de marzo de 2012, año en curso, el grupo parlamentario del PAN presentó al Congreso la más reciente iniciativa de

decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo, misma que está en revisión.

En junio de 2012 la secretaria de trabajo cuenta en sus estadísticas con un total de 15,806,830 trabajadores asegurados en el IMSS, así el gobierno de México otorga atención en materia de salud a los trabajadores mexicanos y a sus familias. El salario mínimo diario de un trabajador mexicano está determinado por zonas y hasta junio de 2012 está determinado de la siguiente manera: zona C \$59.08, zona B \$60.57, zona A \$62.33 y general ponderado con la población asalariada es de \$60.50.

Otro punto muy importante en la relación obrero-patronal en México es la creación de los sindicatos, que desde la creación de la casa del Obrero, en 1912, el movimiento obrero da muestra de ser una fuerza capaz de hacer valer sus derechos elementales como la jornada laboral o el descanso dominical. En 1916 se creó la Confederación del Trabajo de la Región Mexicana, que también impulsaba la lucha de clases y en 1917 la Confederación Regional Obrera Mexicana que en un inicio prohibía cualquier relación con partidos políticos, evolucionando su actuación hasta llegar a la reglamentación del artículo 123 constitucional. Sin embargo y al paso del tiempo los sindicatos se han visto corrompidos y sus alianzas con figuras del Estado dejan claro que para sus dirigentes no son primordiales los intereses o bienestar del proletariado, sino los propios: acumulación de riqueza y poder, como ejemplo podemos citar a la célebre maestra Elba Esther Gordillo, de quien, a pesar del IFAI, no se puede conocer el sueldo real, lo que si se conocen bien son sus alianzas en diferentes momentos políticos de México, como la que hiciera con el ex presidente Carlos Salinas de Gortari y la muy famosa rifa de vehículos Hummer. Con esto no pretendo

decir que se debieran extinguir los sindicatos, por supuesto que no, sin duda son una figura importante que da fuerza y valor al trabajo del proletariado en México, y como en cualquier institución creada por el hombre, son los hombres los corruptos, no las propias instancias. Así existen pequeños sindicatos en la pequeña y mediana industria que ayudan a llevar a bien las relaciones obrero patronales.

Como en cualquier nación, no todo es perfecto, en México y a pesar de sus leyes en materia laboral, existen sin duda serios problemas que como nación no hemos podido erradicar; las violaciones laborales siguen siendo una constante, podría decirse que el derecho a huelga está limitado, vergonzosamente en abril del 2012 la CNDH reveló que tres millones de niños y adolescentes entre los 5 y 17 años de edad trabajan en México y casi la mitad no recibe ingreso o su pago es en especie, aun no se erradica de manera completa el maltrato y discriminación laboral a personas con “capacidades diferentes” e indígenas, el acoso sexual es otro problema serio en los centros de trabajo, así como la diferencia salarial entre hombres y mujeres, incluso la propia OIT ha hecho múltiples recomendaciones a México en años anteriores sobre algunos de los temas mencionados.

Podemos concluir entonces, que si bien las relaciones obrero patronales en México son buenas y en nada se comparan a las que experimenta el proletariado de China, aún tenemos reformas pendientes en el ámbito laboral que lleven a un clima óptimo las mismas relaciones, así como el bienestar y satisfacción de la clase obrera en el país, puesto que al igual que en China, la clase obrera sostiene en gran medida la economía del país,

es parte del “atractivo” para generar IED, así pues, México debe reforzar el ámbito laboral y seguir trabajando por su mejora.

Como último dato adicional a este apartado podemos mencionar que en el boletín semanal, del 30 de julio del 2012, del Banco Mundial (boletín No. 338), encontramos que en cuanto a los mercados laborales, México continúa creciendo, en recuperación gradual. Aunque el crecimiento del PIB se mantuvo estable en torno al 4.5%, los salarios reales se incrementaron levemente y la tasa de empleo subió a cerca del 4%.

5.5. RESEÑA HISTÓRICA DE LOS DERECHOS HUMANOS EN CHINA Y SU ALCANCE EN LA ACTUALIDAD

En la actualidad, el Estado Chino se pronuncia de la siguiente manera (cito):

“El gobierno chino aprecia altamente la Declaración Universal de los Derechos Humanos y considera que esta declaración es el primer documento internacional que plantea sistemáticamente el respeto y la protección de los derechos humanos fundamentales, sentando la base para la práctica de los derechos humanos internacionales. Al mismo tiempo cree que se debe combinar la aplicación de los principios generales de los derechos humanos con la situación nacional de los diversos países. Debido a la diferencia de sistemas sociales, niveles del desarrollo económico, tradiciones históricas y culturales de los diversos países, sus observaciones y métodos sobre los derechos humanos lógicamente no son iguales.

A partir de la situación nacional y la historia, conforme a las experiencias adquiridas durante largo tiempo, China tiene su propio concepto sobre los

derechos humanos y ha elaborado leyes y políticas concernientes. Las características son: 1. Carácter amplio. Todo el pueblo chino disfruta de los derechos humanos, y no es el disfrute de una parte de las personas, las clases y los estratos sociales. Los derechos humanos de los ciudadanos chinos son amplios. Además de los derechos a la subsistencia, a la libertad individual y a la política, el ciudadano chino disfruta los derechos económicos, culturales y sociales. El Estado concede mucha atención a garantizar los derechos humanos individuales, y a la vez los colectivos. 2. Carácter justo. Todos los ciudadanos chinos son iguales ante la ley. Los ciudadanos gozan igualmente de todos los derechos cívicos establecidos por la Constitución y la ley sin tomar como norma la diferencia de sus posesiones, su situación económica o su etnia, raza, sexo, profesión, procedencia familiar, creencia religiosa, grado de instrucción o tiempo de residencia. 3. Carácter real. El Estado presta la garantía de sistema, ley y materia para hacer realidad los derechos humanos. En la vida real, los derechos gozados por la gente son iguales a los diversos derechos de los ciudadanos establecidos por la Constitución y por la ley. Por eso el Estado se ha granjeado el apoyo del pueblo de diversas nacionalidades y estratos sociales, y de diversos partidos, agrupaciones populares y sectores sociales.

Para un país o una nación, los derechos humanos significan ante todo los derechos del pueblo a la subsistencia y el desarrollo es la base de la promoción y protección de los derechos humanos. Después de la fundación de la República Popular China el Gobierno chino tomó siempre la solución del problema de la vestimenta y la comida del pueblo como la clave de su trabajo y la tarea más apremiante, e hizo esfuerzos infatigables. En 1979, China traslado el punto clave de su trabajo a la construcción económica,

puso en práctica la política de reforma y apertura, e impulsó enormemente el desarrollo de las fuerzas productivas sociales. A fines de la década de los 80's se habían solucionado básicamente los problemas de vestimenta y comida del pueblo, y a la vez el problema del derecho del pueblo a la subsistencia. Llena de confianza, China impulsa la reforma y la apertura, desarrolla la economía nacional para que la vida del pueblo alcance el nivel de vida modestamente acomodada.

China participa activamente en las actividades internacionales relacionadas con los derechos humanos, como lo demuestran la firma, ratificación y la incorporación a cerca de 20 convenciones internacionales al respecto, entre las que figuran la Convención Internacional sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales, y la Convención Internacional sobre Derechos Cívicos y Políticos. Mediante medidas legislativas, judiciales, administrativas y otras el Gobierno chino aplica estrictamente lo previsto en las convenciones y entrega a tiempo informes sobre su aplicación ante los órganos de supervisión y ejecución.”

Ahora bien, si tomamos en cuenta las realidades que las diferentes fuentes y medios no muestran día con día, como las de empleados que pretenden suicidarse por las condiciones laborales en las que se encuentran, o los 31 obreros esclavizados rescatados en el 2007 en la provincia de Shanxi en una fábrica de ladrillos donde hacían jornadas de hasta veinte horas, privados de las mínimas condiciones de higiene y alimentados solamente con pan y agua, mismas que habíamos citado en apartados anteriores, nos damos cuenta que en materia de derechos humanos, a China le queda todavía un largo camino por recorrer y es imperante que comience ya a dar

pasos, puesto que la clase obrera da claras muestras de su inconformidad y esto podría afectar seriamente su sector productivo.

5.6. RESEÑA HISTÓRICA DE LOS DERECHOS HUMANOS EN MÉXICO Y SU ALCANCE EN LA ACTUALIDAD

En el Estado mexicano, los derechos humanos se consideran al conjunto de prerrogativas inherentes a la naturaleza de la persona, cuya realización efectiva resulta indispensable para el desarrollo integral del individuo que vive en una sociedad jurídicamente organizada, y según el mandato constitucional, quienes tienen mayor responsabilidad de respetar y salvaguardar los derechos humanos son las autoridades gubernamentales. Por tal motivo, la tarea de proteger los derechos humanos representa para el Estado la exigencia de proveer y mantener las condiciones necesarias para que, dentro de una situación de justicia, paz y libertad, las personas puedan gozar realmente de todos sus derechos. Dos de las cuatro funciones básicas de la defensa de los derechos humanos son: contribuir al desarrollo integral de la persona y delimitar, para todas las personas, una esfera de autonomía dentro de la cual puedan actuar libremente, protegidas contra el abuso de autoridades, servidores públicos y de particulares.

El 28 de enero de 1992, mediante la publicación del Decreto que adicionó el apartado B al artículo 102 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos fue elevada a rango constitucional la protección y defensa de los Derechos Humanos en México. Sus antecedentes los encontramos en 1847 con la promulgación de la Ley de Procuraduría de Pobres en el estado de San Luis Potosí, más tarde en 1975 se creó la Procuraduría Federal del Consumidor que tiene como finalidad la defensa de los derechos de los

individuos aunque no necesariamente frente al poder público. Finalmente fue el 3 de enero de 1979 que se instituyó la Dirección para la Defensa de los Derechos Humanos en el estado de Nuevo León; en 1983 en la ciudad de Colima se fundó la Procuraduría de Vecinos, misma que en 1984 se establece en su Ley Orgánica Municipal; la Universidad Nacional Autónoma de México establece la defensoría de los Derechos Universitarios en 1985; la Procuraduría para la Defensa del Indígena en el estado de Oaxaca se establece en 1986; en 1987 la Procuraduría Social de la Montaña en el estado de Guerrero; en 1988 se creó la Procuraduría de Protección Ciudadana del estado de Aguascalientes, ese mismo año se configuró la Defensoría de los Derechos de los Vecinos en el municipio de Querétaro; en 1989 se estableció la Procuraduría Social en el entonces Departamento del Distrito Federal.

En ese mismo año, 1989, se creó la Dirección General de Derechos Humanos dentro de la Secretaría de Gobernación y el 6 de junio de 1990 se creó por decreto presidencial una institución denominada Comisión Nacional de Derechos Humanos, misma que se constituía como un Organismo desconcentrado de dicha Secretaría. Es así como llegamos al ya mencionado 28 de enero de 1992 cuando se eleva a la CNDH a rango constitucional y bajo la naturaleza jurídica de un Organismo descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propios, así fue como surgió el llamado Sistema Nacional No Jurisdiccional de Protección de los Derechos Humanos. Y finalmente dicho Organismo Nacional se constituyó como una Institución con plena autonomía de gestión y presupuestaria, mientras se modificaba su denominación de Comisión Nacional de Derechos Humanos a Comisión Nacional de los Derechos Humanos, todo esto mediante la reforma

constitucional publicada el 13 de septiembre de 1999 en el Diario Oficial de la Federación. El actual *ombudsman* es el Dr. Raúl Plascencia Villanueva.

Dado que la CNDH se establece como organismo especializado para atender las quejas en contra de actos u omisiones de naturaleza administrativa violatorios de derechos humanos, por parte de cualquier autoridad o servidor público, con excepción del poder judicial de la Federación y para formular recomendaciones autónomas, no vinculatorias y denuncias y quejas ante autoridades correspondientes, su objetivo principal es el de la protección, observancia, promoción, estudio y divulgación de los derechos humanos previstos por el orden jurídico mexicano.

En el ámbito laboral, como en todos, la CNDH no está facultada para emitir juicios ni castigo ante una violación a los derechos humanos, puede actuar como organismo de investigación y en última instancia, los resultados de sus averiguaciones podrán servir como prueba en un juicio, si, y solo si, hay violación a derechos humanos en la relación obrero patronal, ya que no son de su competencia conflictos entre particulares. Así, podría decirse que su actuación se limita a la emisión de recomendaciones: promueve, observa, investiga, elabora y ejecuta programas en favor de los derechos humanos, jamás castiga o hace resoluciones de carácter judicial.

Es importante decir que más allá de los esfuerzos porque existan derechos humanos en la nación mexicana, cuando más de la mitad de la población vive en pobreza, no podemos hacer alarde del nivel de defensa de los derechos humanos en México, considerando las tasa de desempleo que se proyectan año con año, el trabajo infantil, el abuso de patrones que ante la escases de empleo ven una oportunidad para aprovecharse de la necesidad de las personas por tener un empleo y un salario seguro para el sustento o

supervivencia familiar, incluso gobierno extranjeros como el de E.U.A. u organizaciones internacionales como la O.N.U. saben y exponen que existe la corrupción en México como en todos los países, y en todos los niveles y ámbitos, y debemos seguir trabajando para mejorar en ese ámbito, erradicar la pobreza, el abuso y maltrato infantil, tráfico de personas, el abuso de poder y la explotación laboral, que efectivamente, aquejan nuestra nación. A pesar de ello también reconocen que hoy podemos decir que México ha tenido cierto avance en cuanto a los Derechos Humanos, sí, a partir de la creación de la CNDH y, si bien es cierto que aún falta un largo camino que recorrer en este sentido, este se ha ido trazando con paso firme y certero, lo cual es bien visto por la comunidad internacional. Recordemos siempre que cualquier avance que implique un paso más al desarrollo, crecimiento y estabilidad social económica y política de un país se verá reflejado en el ánimo de los inversionistas al momento de decidir donde abrir (o no) una nueva planta.

CONCLUSIÓN

El punto a destacar es la velocidad con que China orquestó una serie de reformas y adopción de medidas enfocadas a atraer y hacer crecer cada vez más la inversión extranjera que hasta 1987 había sido prácticamente inexistente en el territorio de la nación asiática. La adopción de medidas complementarias a las reformas, tales como el sistema de crédito, la creación de organismos estatales para intermediar la exportación, los sistemas de créditos y de primas a la productividad marginal, la descentralización de parte de las industrias estatales y el Sistema de Responsabilidad Contractual, por el cual, cada empresa se comprometía a pagar un impuesto fijo anual, mientras que todo aquel beneficio extra le corresponderían a la empresa, y muy importante: la liberación de mercado, se llevaron a cabo de manera eficaz, solida, rápida y satisfactoriamente, obteniendo los resultados planeados. Gran acierto del gobierno chino fue la creación de zonas económicas especiales (1980), en las que se autorizaba la inversión de capital foráneo y se aplicaban leyes especiales, con exenciones a la importación de medios de producción y con condiciones impositivas más favorables, además de que se crearon infraestructuras para facilitar el establecimiento de las industrias, y por supuesto, se contaba con la mano de obra eficiente y, muy importante, barata. Así queda claro cómo es que toda esta suma de ventajas, deliberada y premeditadamente planeada ha logrado que China desde 1998, cuando llegó al segundo lugar a nivel mundial en lo referente a percepciones extranjeras, siga ocupando los primeros lugares, basando su estrategia de apertura a la inversión extranjera, en la confianza en que con esto, se traería un flujo de tecnología y del “know how” en administración de empresas.

En resumen la inversión extranjera directa, ha sido fundamental en el proceso de reestructura que nos ha llevado a lo que es la China actual, la

nación china es actualmente una de las economías con mayor apertura a nivel mundial, lo cual es indicador de lo que este trabajo da como resultado.

En el caso de México, la apertura comercial formal, se puede decir que da inicio con la firma de ingreso al GATT. El pacto de solidaridad fue otro de los pasos fundamentales para la apertura comercial de México, sin olvidar al TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte o NAFTA por siglas en inglés), que siguió al Pacto y los tratados posteriores a éste, que abrieron nuevos y dinámicos mercados para la economía y comercio de nuestro país. Actualmente, como hemos visto en el presente estudio, México se considera el décimo actor en el comercio internacional, a pesar de que es claro también que nuestro país ha perdido rumbo y dinamismo en la política internacional debido a la posición relativamente defensiva que ha tomado. Los gobiernos panistas han tenido que enfrentarse a serios obstáculos para establecer una agenda de política comercial, mientras que diversos sectores productivos cuestionan la participación o integración a otros tratados de libre comercio (TLCs) y reducción unilateral de aranceles México ha perseguido un clima de negocios favorable que permita a los consumidores acceder a bienes y servicios bajo condiciones de mayor equidad, que favorezcan la atracción y retención de inversiones el país, con un efecto positivo en el empleo y crecimiento de México, pero aun con los esfuerzos generados por los diferentes gobiernos a la fecha, es evidente que ha sido insuficiente con respecto a otros países, como China. Por esto, México debiera replantear, en calidad de urgente, la estrategia de negociaciones comerciales con un rumbo más específico y con visión al futuro, no solo desde el punto de vista respecto a sus socios comerciales, sino de aquel referido al desarrollo de su oferta exportable, clarificando la dirección de los esfuerzos de integración. Desafortunadamente, nuestra red actual de

TLCs nos asocia principalmente con mercados desarrollados con pobres tasas de crecimiento, siendo que el comercio mundial está trasladando sus ejes del norte y el Atlántico hacia el sur, donde el peso de las corrientes mundiales va en aumento y el Pacífico que ya es el eje de la economía global. México, en comparación de China, se ha visto limitado y atrasado en negociaciones importantes por su posición titubeante, defensiva y reactiva. Si consideramos que hoy, el crecimiento más dinámico y sostenido se dará en las regiones de Asia, América Latina, el Caribe y África, será importante que México se plantee seriamente cómo fortalecer sus relaciones políticas y comerciales con los países de dichas regiones. En Asia es básico ir más allá del acuerdo con Japón y superar nuestra actitud defensiva frente a China para explorar opciones serias con ese país. México requiere de una más acertada estrategia y mayor amplitud en cuanto a su apertura comercial.

Es importante mencionar que para lograr un avance en la agenda comercial, México debe superar los retos que se le presentan al interior. En las últimas décadas, las mediocres tasas de crecimiento han mermado la credibilidad y legitimidad en la política comercial y las negociaciones comerciales del país, esto genera una urgencia por desarrollar una oferta exportable nacional. La capacidad de México para hacer negocios internacionales, así como su magnitud de apertura comercial, puede valorarse mediante 11 tratados de libre comercio con 43 países, superando incluso a E.U., China y Brasil. México ha buscado diversificar sus mercados internacionales, a la vez que pretende incrementar la rentabilidad de las empresas establecidas en el país, mediante acuerdos y tratados internacionales, que permiten el acceso a insumos y productos finales del exterior a precios competitivos.

Y si bien, nuestras alianzas estratégicas con empresas europeas, nos han permitido también diversificar los mercados de exportación como importación y adicionalmente la atracción de mayor inversión extranjera directa, la ventaja del país asiático es indudable. Así, es remarcable el punto crucial que nos lleva a nuestro principal planteamiento: más allá de la firma de numerosos tratados comerciales, es imprescindible contar con condiciones legales y sociales, aptas y atractivas para tal efecto: las reglas democráticas, el libre mercado, seguridad jurídica, ahorros laborales, mano de obra calificada, infraestructura adecuada, incentivos fiscales, facilidad para tramitar, es decir, todas aquellas condiciones que permitan que los costos de producción sean atractivos y competitivos. El gobierno, por su parte, debe direccionar sus acciones hacia la provisión de condiciones óptimas con las cuales se aprovechen las oportunidades que brindan los acuerdos y a su vez preferencias de firmar Tratados de Libre Comercio, al mismo tiempo que escucha y atiende al sector productivo con el fin de hacerlo también participante y responsable. Evidentemente no se puede llevar una agenda proteccionista, pero si conjuntar acciones de los sectores público y privado para construir una política comercial fortaleciendo la productividad y que también permita abrir más mercados a nivel mundial, aprovechando por supuesto, que a pesar de los problemas de violencia, la alta incidencia de monopolios y décadas de corrupción que enfrenta el país, la imagen internacional de México mejora, y es en la actualidad un escenario cada vez más atractivo para inversionistas extranjeros: mano de obra barata, un sector bancario con potencial de crecimiento y su apertura económica han sido razones suficientes para que así sea.

Y aun si todos estos esfuerzos y propuestas pudieran lograrse, seguiría representando para México un enorme reto el hecho de llegar a igualar a

China en su capacidad productiva per-capita, China cuenta con un capital humano prácticamente insuperable, la mano de obra es considerablemente más barata que la de cualquier otro país de occidente, incluido México y las condiciones laborales del país asiático dan como resultado la capacidad que tienen para producir en lapsos de tiempo más cortos a menor precio, y lo mismo se puede decir de sus insumos, lo cual también abarata costos. La cultura laboral es completamente diferente, y en este sentido, es prácticamente imposible dar lugar a cambios radicales para poder compararnos con China.

En base a toda la información que se ha plasmado en el presente trabajo de tesis, y lo que se ha resumido en los párrafos anteriores, hemos podido concluir que el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio no representa una desigualdad competitiva para México, ya que ambos países gozan de los mismos beneficios que la participación en dicha organización puede otorgarles, lo que realmente si es una desigualdad competitiva entre México y China es la gran diferencia en cultura laboral que hay entre ambas naciones, así como las diferencias entre las ventajas que puede otorgar China a sus inversionistas contra las que se ofrecen en México, y los costos de producción, que no parece que puedan ser superados, al menos no en mucho tiempo. Por el contrario, con la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio, México cuenta con un mercado mayor para sus intercambios comerciales y debiéramos aprovechar las posibilidades que éste nos ofrece, siempre claro, buscando los mayores beneficios posibles a nivel de negocios. Y como individuos, como empresas y como Nación nos corresponde trabajar para ser mejores cada día, aprovechando las ventajas que de las situaciones adversas que podemos encontrar.

ANEXOS

ANEXO 1

40 (Primera Sección) DIARIO OFICIAL Viernes 5 de junio de 2009

SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES

DECRETO Promulgatorio del Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, firmado en la ciudad de Beijing el once de julio de dos mil ocho.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Presidencia de la República.

FELIPE DE JESÚS CALDERÓN HINOJOSA, PRESIDENTE DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, a sus habitantes, sabed:

El once de julio de dos mil ocho, en la ciudad de Beijing, el Plenipotenciario de los Estados Unidos Mexicanos, debidamente autorizado para tal efecto, firmó ad referendum el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con el Gobierno de la República Popular China, cuyo texto en español consta en la copia certificada adjunta.

El Acuerdo mencionado fue aprobado por la Cámara de Senadores del Honorable Congreso de la Unión, el treinta y uno de marzo de dos mil nueve, según decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del seis de mayo del propio año.

Las notificaciones a que se refiere el artículo 32 del Acuerdo, se efectuaron en la Ciudad de México el seis de febrero y el siete de mayo de dos mil nueve.

Por lo tanto, para su debida observancia, en cumplimiento de lo dispuesto en la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, promulgo el presente Decreto, en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, el cuatro de junio de dos mil nueve.

TRANSITORIO

ÚNICO.- El presente Decreto entrará en vigor el seis de junio de dos mil nueve.

Felipe de Jesús Calderón Hinojosa.- Rúbrica.- La Secretaria de Relaciones Exteriores, **Patricia Espinosa Cantellano.-** Rúbrica.

JOEL ANTONIO HERNANDEZ GARCIA, CONSULTOR JURIDICO DE LA SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES, **CERTIFICA:**

Que en los archivos de esta Secretaría obra el original correspondiente a México del Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, firmado en la ciudad de Beijing el once de julio de dos mil ocho, cuyo texto en español es el siguiente:

ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE LAS INVERSIONES

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China, en lo sucesivo denominados "las Partes Contratantes",

PROPONIENDOSE crear condiciones favorables para la inversión realizada por inversionistas de una Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante;

RECONOCIENDO que el fomento, la promoción y la protección recíproca de dicha inversión conducirá a estimular la iniciativa de negocios de los inversionistas e incrementarán la prosperidad en ambos Estados;

DESEANDO intensificar la cooperación de ambos Estados sobre bases de equidad y beneficio mutuo;

Han acordado lo siguiente:

CAPITULO I: DISPOSICIONES GENERALES

ARTICULO 1

Definiciones

Para efectos del presente Acuerdo, el término:

"inversionista de una Parte Contratante" significa:

(a) una persona física que tenga la nacionalidad de una Parte Contratante de conformidad con su legislación aplicable, o Viernes 5 de junio de 2009 DIARIO OFICIAL (Primera Sección) 41

(b) una empresa que se encuentre constituida o de otro modo organizada de conformidad con la legislación de una Parte Contratante y que tenga actividades sustantivas de negocios en el territorio de esa Parte Contratante;

que tenga una inversión en el territorio de la otra Parte Contratante;

“**empresa**” significa cualquier entidad constituida u organizada de conformidad con la legislación aplicable, tenga o no fines de lucro y sea de propiedad privada o gubernamental, incluidas cualquier sociedad, fideicomiso, asociación, empresa de propietario único, coinversión u otra asociación;

“**inversión**” significa los activos propiedad o controlados por inversionistas de una Parte Contratante y adquiridos de conformidad con las leyes y reglamentos de la otra Parte Contratante, señalados a continuación:

(a) una empresa;

(b) una acción de una empresa;

(c) un instrumento de deuda de una empresa

(i) cuando la empresa es una filial del inversionista, o

(ii) cuando la fecha de vencimiento original del instrumento de deuda sea por lo menos de tres años, pero no incluye un instrumento de deuda de una Parte Contratante o de una empresa del Estado, independientemente de la fecha original de vencimiento;

(d) un préstamo a una empresa

(i) cuando la empresa es una filial del inversionista, o

(ii) cuando la fecha de vencimiento original del préstamo sea por lo menos de tres años, pero no incluye un préstamo a una Parte Contratante o a una empresa del Estado, independientemente de la fecha original de vencimiento;

(e) la participación en una empresa que otorga al propietario el derecho de compartir el ingreso o las ganancias de la empresa;

(f) la participación en una empresa que otorga al propietario el derecho de compartir los activos de dicha empresa a su disolución, distintos de los instrumentos de deuda o préstamos excluidos en los incisos (c) o (d) anteriores;

(g) bienes raíces u otra propiedad, tangible o intangible, adquiridos o utilizados para fines empresariales; y

(h) las participaciones que resulten del capital u otros recursos en el territorio de una Parte Contratante destinados para el desarrollo de una actividad económica en dicho territorio, tales como:

(i) contratos que involucran la presencia de la propiedad de un inversionista en el territorio de la otra Parte Contratante, incluidas las concesiones o contratos de construcción o de llave en mano, o

(ii) contratos donde la remuneración depende sustancialmente de la producción, ingresos o ganancias de una empresa;

pero inversión no significa,

(i) reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de

(i) contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en el territorio de una Parte Contratante a una empresa en el territorio de la otra Parte Contratante, o

(ii) el otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial, como el financiamiento al comercio, salvo un préstamo cubierto por las disposiciones del inciso (d) anterior, o

(j) cualquier otra reclamación pecuniaria,

que no conlleve los tipos de interés dispuestos en los incisos (a) a (h) anteriores;

“**territorio**” significa:

(a) respecto de los Estados Unidos Mexicanos, el territorio de los Estados Unidos Mexicanos incluidas las áreas marítimas adyacentes a sus costas, *i.e.* el mar territorial, la zona económica exclusiva y la plataforma continental, en la medida en que los Estados Unidos Mexicanos ejerza derechos soberanos o jurisdicción en dichas áreas de conformidad con el derecho internacional; 42 (Primera Sección) DIARIO OFICIAL Viernes 5 de junio de 2009

(b) respecto de la República Popular China, el territorio de la República Popular China incluyendo el mar territorial y el espacio aéreo sobre éste, así como cualquier área fuera del mar territorial, en el cual la República Popular China tiene derechos soberanos para la exploración y explotación de recursos del fondo del mar y su subsuelo, así como de recursos de agua adyacentes, de conformidad con la legislación china y el derecho internacional.¹

ARTICULO 2 Admisión de las Inversiones Cada Parte Contratante admitirá las inversiones de inversionistas de la otra Parte Contratante de conformidad con sus leyes y reglamentos aplicables.

CAPITULO II: PROTECCION A LA INVERSION

ARTICULO 3 Trato Nacional 1. Sin perjuicio de sus leyes y reglamentos en el momento en que la inversión es realizada, cada Parte Contratante otorgará a los inversionistas de la otra Parte Contratante un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente a la operación, administración, mantenimiento, uso, goce o disposición de las inversiones.

2. Sin perjuicio de sus leyes y reglamentos en el momento en que la inversión es realizada, cada Parte Contratante otorgará a las inversiones de inversionistas de la otra Parte Contratante un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones de sus propios inversionistas en lo referente a la operación, administración, mantenimiento, uso, goce o disposición de las inversiones.

ARTICULO 4 Trato de Nación Más Favorecida 1. Cada Parte Contratante otorgará a los inversionistas de la otra Parte Contratante un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier tercer Estado en lo referente a la operación, administración, mantenimiento, uso, goce o disposición de las inversiones.

2. Cada Parte Contratante otorgará a las inversiones de inversionistas de la otra Parte Contratante un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones de inversionistas de cualquier tercer Estado en lo referente a la operación, administración, mantenimiento, uso, goce o disposición de las inversiones.

ARTICULO 5 Nivel Mínimo de Trato 1. Cada Parte Contratante otorgará a las inversiones de inversionistas de la otra Parte Contratante, trato acorde con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas. 2. Para mayor certeza, este Artículo establece el nivel mínimo de trato a los extranjeros propio del derecho internacional, como el nivel mínimo de trato que debe otorgarse a las inversiones de los inversionistas de la otra Parte Contratante. Los conceptos de “trato justo y equitativo” y “protección y seguridad plenas” no requieren un trato adicional que el requerido por el nivel mínimo de trato a los extranjeros propio del derecho internacional, o que vaya más allá de éste, como prueba de la práctica de los Estados y la *opinio juris*. Una resolución en el sentido de que se ha violado otra disposición del presente Acuerdo o de un acuerdo internacional distinto, no establece que se ha violado el presente Artículo.

ARTICULO 6 Compensación por Pérdidas

1 Autorizados por el Gobierno Central de la República Popular China, los Gobiernos de las Regiones de Administración Especial de Hong Kong y Macao, podrán negociar y firmar por separado el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con los Estados Unidos Mexicanos.

Los inversionistas de una Parte Contratante cuyas inversiones en el territorio de la otra Parte Contratante sufran pérdidas debido a guerra, estado de emergencia nacional, insurrección, motín o cualquier otro evento similar en el territorio de la última de las Partes Contratantes recibirán, con respecto a cualquier restitución, indemnización, compensación u otro arreglo, un trato no menos favorable que aquél que la otra Parte Contratante otorgue a sus propios inversionistas, o a inversionistas de cualquier tercer Estado, cualquiera que resulte más favorable para el inversionista respectivo. Viernes 5 de junio de 2009 DIARIO OFICIAL (Primera Sección) 43

ARTICULO 7 Expropiación e Indemnización

1. Ninguna Parte Contratante podrá expropiar o nacionalizar una inversión, directa o indirectamente a través de medidas equivalentes a expropiación o nacionalización ("expropiación"), excepto:

- (a) por causa de utilidad pública;
- (b) sobre bases no discriminatorias;
- (c) con apego al principio de legalidad; y
- (d) mediante el pago de una indemnización conforme al párrafo 2 siguiente.

2. La indemnización:

- (a) será equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la expropiación se haya llevado a cabo. El valor justo de mercado no reflejará cambio alguno debido a que la expropiación hubiere sido conocida públicamente con antelación;
- (b) será pagada sin demora;
- (c) incluirá intereses a una tasa comercial razonable para su moneda, a partir de la fecha de expropiación hasta la fecha efectiva de pago; y
- (d) será completamente liquidable y libremente transferible.

3. Sin perjuicio de las disposiciones establecidas en el Capítulo III, Sección Primera, un inversionista cuya inversión sea expropiada tendrá el derecho, a una pronta revisión de su caso por parte de una autoridad judicial o por cualquier otra autoridad competente, conforme a la legislación aplicable de la Parte Contratante que llevó a cabo la expropiación, y a una evaluación de su inversión de conformidad con las disposiciones establecidas en el presente Artículo.

ARTICULO 8

Transferencias

1. Sin perjuicio de cualquier formalidad aplicable de conformidad con sus leyes y reglamentos, cada Parte Contratante garantizará a un inversionista de la otra Parte Contratante, que todos los pagos relacionados con una inversión en su territorio, sean libremente transferidos sin demora, dentro y fuera de su territorio. Dichas transferencias incluyen, pero no se limitan a:

- (a) montos necesarios para el establecimiento, mantenimiento y expansión de la inversión;
- (b) ganancias, intereses, dividendos, ganancias de capital, pagos de regalías y otras remuneraciones relacionadas con derechos de propiedad intelectual e industrial;
- (c) pagos realizados conforme a un contrato, incluidos los realizados conforme a un convenio de préstamo;
- (d) productos derivados de la venta total o parcial o liquidación de la inversión;
- (e) ingresos y remuneraciones de nacionales de la otra Parte Contratante que trabajen en relación con una inversión;
- (f) cualquier indemnización que se deba a un inversionista en virtud de los Artículos 6 y 7; y
- (g) pagos derivados de la solución de una controversia de conformidad con el Capítulo III, Sección Primera.

2. Ninguna Parte Contratante deberá impedir que las transferencias se realicen sin demora, en una moneda de libre convertibilidad según se clasifique por el Fondo Monetario Internacional, y al tipo de cambio vigente en el mercado a la fecha de la transferencia, a menos que se disponga de otro modo en el presente Artículo.

3. Una Parte Contratante podrá impedir la realización de una transferencia a través de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de su legislación relacionada con:

- (a) quiebra, insolvencia o protección de los derechos de acreedores;
- (b) emisión, comercio u operaciones de valores;
- (c) infracciones penales o administrativas;
- (d) informes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios; o
- (e) garantía del cumplimiento de fallos en procedimientos contenciosos.

4. Las formalidades referidas en el párrafo 1 anterior:

- (a) en ningún caso serán más restrictivas que las que se requieran al momento de la entrada en vigor del presente Acuerdo;
- (b) en ningún caso impondrán nuevas restricciones a las establecidas al momento de la entrada en vigor del presente Acuerdo; y
- (c) no se utilizarán como medio para evitar los compromisos y obligaciones de la Parte Contratante de conformidad con el presente Artículo.

5. En caso de un desequilibrio fundamental en la balanza de pagos o de una amenaza a la misma, cada Parte Contratante podrá temporalmente restringir las transferencias, siempre y cuando dicha Parte Contratante instrumente medidas o un programa de conformidad con estándares internacionales. Estas restricciones tendrían que ser impuestas sobre bases equitativas, no discriminatorias y de buena fe.

ARTICULO 9

Subrogación

1. Si una Parte Contratante o su entidad designada ha otorgado una garantía financiera contra riesgos no comerciales, y realiza un pago al amparo de tal garantía, o ejerce sus derechos como subrogatario en relación con una inversión efectuada por un inversionista de esa Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante, esta última Parte Contratante reconocerá la subrogación respecto de cualquier derecho, título, reclamación, privilegio o derecho de acción existentes o que pudieren surgir. La Parte Contratante o su entidad designada, como subrogatarios, no podrán ejercer mayores derechos que aquellos que tenía el inversionista original.

2. En caso de que se suscite una controversia, la Parte Contratante que se haya subrogado en los derechos del inversionista no podrá iniciar ni participar en procedimientos ante un tribunal nacional, ni someter el caso a arbitraje internacional de conformidad con las disposiciones del Capítulo III.

ARTICULO 10

Excepciones

Los Artículos 3 y 4 no serán interpretados en el sentido de obligar a una Parte Contratante a extender a los inversionistas de la otra Parte Contratante y a sus inversiones, los beneficios de cualquier tratamiento, preferencia o privilegio que pueda ser otorgado por esa Parte Contratante en virtud de:

- (a) cualquier organización de integración económica regional, área de libre comercio, unión aduanera, unión monetaria u otra forma de integración similar, existente o futura, respecto de la cual una de las Partes Contratantes sea o llegue a ser parte; o
- (b) cualquier derecho y obligación de una Parte Contratante que derive de un convenio o arreglo internacional o de la legislación interna, relacionada parcial o principalmente en materia fiscal. En caso de discrepancia entre el presente Acuerdo y cualquier otro convenio o arreglo internacional en materia fiscal, prevalecerá este último. Viernes 5 de junio de 2009 DIARIO OFICIAL (Primera Sección) 45

CAPITULO III: SOLUCION DE CONTROVERSIAS SECCION PRIMERA: SOLUCION DE CONTROVERSIAS ENTRE UNA PARTE CONTRATANTE Y UN INVERSIONISTA DE LA OTRA PARTE CONTRATANTE

ARTICULO 11 Objetivo Esta Sección aplicará a las controversias que se susciten entre una Parte Contratante y un inversionista de la otra Parte Contratante derivadas de un presunto incumplimiento de una obligación establecida en el Capítulo II que tenga aparejado una pérdida o daño. **ARTICULO 12 Notificación de Intención y Consultas** 1. Las partes contendientes intentarán primero dirimir la controversia a través de consultas o negociación.

2. Con el objeto de resolver la disputa de forma amistosa, el inversionista contendiente notificará por escrito a la Parte Contratante contendiente su intención de someter la reclamación a arbitraje cuando menos seis meses antes de que la reclamación sea presentada². La notificación especificará: (a) el nombre y domicilio del inversionista contendiente y, cuando la reclamación sea realizada por un inversionista por pérdida o daño a una empresa, el nombre y el domicilio de la empresa; (b) las disposiciones del Capítulo II presuntamente incumplidas y otras disposiciones relevantes; (c) las cuestiones de hecho y de derecho en que se funda la reclamación; y (d) la reparación solicitada y el monto aproximado de los daños reclamados. **ARTICULO 13**

Arbitraje: Ámbito de Aplicación, Derecho de Acción y Plazos

² El Anexo A se deberá aplicar al presente párrafo. ³ El Anexo B se deberá aplicar al presente párrafo.

1. Un inversionista de una Parte Contratante podrá someter una reclamación a arbitraje en el sentido de que la otra Parte Contratante ha incumplido una obligación establecida en el Capítulo II, y que el inversionista ha sufrido pérdida o daño en virtud de ese incumplimiento o como consecuencia de éste.³ 2. Una inversión no podrá someter una reclamación a arbitraje de conformidad con esta Sección. 3. Un inversionista contendiente podrá someter la reclamación a arbitraje de conformidad con: (a) el Convenio del CIADI, siempre que tanto la Parte Contratante contendiente como la Parte Contratante del inversionista sean partes del Convenio del CIADI; (b) el Reglamento del Mecanismo Complementario del CIADI, cuando la Parte Contratante contendiente o la Parte Contratante del inversionista, pero no ambas, sea parte del Convenio del CIADI; (c) las Reglas de Arbitraje de la CNUDMI; o (d) cualesquiera otras reglas de arbitraje, si las partes contendientes así lo acuerdan. 4. Un inversionista contendiente podrá someter una reclamación a arbitraje únicamente si: (a) el inversionista manifiesta su consentimiento al arbitraje de conformidad con los procedimientos establecidos en esta Sección; y

(b) el inversionista y, cuando la reclamación se refiera a pérdida o daño a una participación en una empresa de la otra Parte Contratante que sea una persona jurídica propiedad del inversionista o que esté controlada por éste, la empresa, renuncian a su derecho de iniciar o continuar cualquier procedimiento ante un tribunal administrativo o judicial de conformidad con la legislación de una Parte Contratante u otros procedimientos de solución de controversias con respecto a la medida de la Parte Contratante contendiente presuntamente violatoria del Capítulo II, excepto los procedimientos en los que se solicite la aplicación de medidas precautorias, declarativas u otras similares, que no impliquen el pago de daños, ante un tribunal administrativo o judicial de conformidad con la legislación de la Parte Contratante contendiente. 46 (Primera Sección)

DIARIO OFICIAL Viernes 5 de junio de 2009

5. El consentimiento y la renuncia requeridos por este Artículo deberán manifestarse por escrito, ser entregados a la Parte Contratante contendiente e incluidos en el sometimiento de la reclamación a arbitraje.⁴

6. Las reglas de arbitraje aplicables regirán el arbitraje, salvo en la medida de lo modificado por esta Sección.

7. Sin perjuicio del Artículo 12, una controversia podrá ser sometida a arbitraje siempre que no hayan transcurrido tres (3) años desde la fecha en que el inversionista tuvo por primera vez o debió haber tenido conocimiento de los hechos que dieron lugar a la controversia. 8. Las Partes Contratantes reconocen que de conformidad con este Artículo, los inversionistas minoritarios tendrán el derecho de someter una reclamación solamente por pérdida o daño directo a sus derechos propios como inversionistas. **ARTICULO 14**

Consentimiento de la Parte Contratante 1. Cada Parte Contratante consiente de manera incondicional en someter una controversia a arbitraje internacional de conformidad con esta Sección. 2. El consentimiento en virtud del párrafo 1 anterior y el sometimiento de la reclamación a arbitraje por parte del inversionista contendiente cumplirán con los requisitos señalados en el Capítulo II del Convenio del CIADI (Jurisdicción del Centro) y el Reglamento del Mecanismo Complementario del CIADI, relativo al consentimiento por escrito de las partes contendientes. **ARTICULO 15 Establecimiento del Tribunal Arbitral** 1. Salvo que las partes contendientes acuerden de otro modo, el tribunal arbitral se integrará por tres árbitros. Cada parte en la controversia designará un árbitro y las partes contendientes nombrarán de común acuerdo a un tercer árbitro, quien fungirá como presidente del tribunal arbitral. 2. Los árbitros mencionados en el párrafo 1 anterior deberán tener experiencia en derecho internacional y en materia de inversión. 3. Si un tribunal arbitral no ha sido integrado dentro de un término de noventa (90) días contados a partir de la fecha en que la reclamación fue sometida a arbitraje, ya sea porque una de las partes contendientes no hubiere designado un árbitro o porque las partes contendientes no hubieren llegado a un acuerdo en el nombramiento del presidente del tribunal, el Secretario General del CIADI, a petición de cualquiera de las partes contendientes, será invitado a designar a su discreción al árbitro o árbitros aún no designados. Sin embargo, el Secretario General del CIADI se asegurará que el presidente del tribunal, cuando lo designe, no sea nacional de alguna de las Partes Contratantes. **ARTICULO 16 Consolidación** Cuando un tribunal de consolidación, con el Secretario General del CIADI en calidad de autoridad para efectos de nombramientos, esté satisfecho de que las reclamaciones presentadas ante dos o más tribunales en virtud del Artículo 15, tienen una cuestión común de hecho o de derecho, dicho tribunal de consolidación podrá, en interés de una resolución justa y eficiente de las reclamaciones, consolidar los procedimientos de conformidad con el acuerdo de todas las partes contendientes a ser cubiertas. **ARTICULO 17 Sede del Procedimiento Arbitral**

⁴ El Anexo C se deberá aplicar al presente párrafo.

Cualquier arbitraje de conformidad con esta Sección, a petición de cualquier parte contendiente, será realizado en un Estado que sea parte de la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras. Viernes 5 de junio de 2009 DIARIO OFICIAL (Primera Sección) 47

ARTICULO 18

Indemnización

En un arbitraje conforme a esta Sección, una Parte Contratante contendiente no aducirá como defensa, reconvencción, derecho de compensación o por cualquier otra razón, que la indemnización u otra compensación respecto de la totalidad o parte de los presuntos daños, ha sido recibida o habrá de recibirse por el inversionista contendiente de conformidad a un contrato de seguro o garantía.

ARTICULO 19

Derecho Aplicable

1. Un tribunal establecido bajo esta Sección decidirá las controversias que se sometan a su consideración de conformidad con el presente Acuerdo y con las reglas y principios aplicables del derecho internacional.
2. Una interpretación que formulen y acuerden conjuntamente las Partes Contratantes sobre una disposición del presente Acuerdo será obligatoria para cualquier tribunal conforme a esta Sección.

ARTICULO 20

Laudos y Ejecución

1. A menos que las partes contendientes acuerden de otra forma, un laudo arbitral que determine que una Parte Contratante ha incumplido con sus obligaciones de conformidad con el presente Acuerdo sólo podrá otorgar, por separado o en combinación:
 - (a) daños pecuniarios y cualquier interés aplicable; o
 - (b) restitución en especie, en el entendido que la Parte Contratante podrá pagar en su lugar compensación pecuniaria.
2. Cuando la reclamación se haya presentado por pérdida o daño a una empresa:
 - (a) un laudo que otorgue restitución en especie dispondrá que la restitución se otorgue a la empresa;
 - (b) un laudo que otorgue daños pecuniarios y cualquier interés aplicable, dispondrá que la suma de dinero sea pagada a la empresa; y
 - (c) el laudo dispondrá que el mismo se dicte sin perjuicio de cualquier derecho que cualquier persona pudiera tener sobre la reparación conforme a la legislación interna aplicable.
3. Los laudos arbitrales serán definitivos y obligatorios solamente entre las partes contendientes, y únicamente respecto del caso en particular.
4. El laudo arbitral será público, a menos que las partes contendientes acuerden lo contrario.
5. Un tribunal no podrá ordenar el pago de daños punitivos.
6. Cada Parte Contratante adoptará en su territorio todas las medidas necesarias para la efectiva ejecución de los laudos emitidos de conformidad con este Artículo, y facilitará la ejecución de cualquier laudo emitido en un procedimiento en el que sea parte.
7. Una parte contendiente no podrá exigir el cumplimiento de un laudo definitivo hasta que:
 - (a) en el caso de un laudo definitivo dictado conforme al Convenio del CIADI:
 - (i) hayan transcurrido ciento veinte (120) días desde la fecha en que el laudo fue dictado, y ninguna de las partes contendientes haya solicitado la revisión o anulación del mismo; o
 - (ii) los procedimientos de revisión o anulación hayan concluido; y
 - (b) en el caso de un laudo definitivo dictado conforme al Reglamento del Mecanismo Complementario del CIADI, a las Reglas de Arbitraje de la CNUDMI o cualesquiera otras reglas de arbitraje que hayan acordado las partes contendientes: 48 (Primera Sección) DIARIO OFICIAL Viernes 5 de junio de 2009

- (i) hayan transcurrido tres (3) meses desde la fecha en que el laudo fue dictado, y ninguna de las partes contendientes haya iniciado un procedimiento de revisión, desechamiento o anulación del laudo; o
- (ii) un tribunal haya autorizado o desestimado una solicitud para revisar, desechar o anular el laudo y no exista recurso ulterior.

ARTICULO 21

Medidas Provisionales de Protección

Un tribunal arbitral podrá recomendar una medida provisional de protección para preservar los derechos de una parte contendiente o para asegurar que la jurisdicción del tribunal arbitral surta plenos efectos, incluyendo una recomendación para preservar las pruebas que estén en posesión o control de una parte contendiente, o para proteger la jurisdicción del tribunal arbitral. Un tribunal arbitral no podrá recomendar el embargo, ni la suspensión de la aplicación de la medida presuntamente violatoria a la que se refiere el Artículo 13.

SECCION SEGUNDA: SOLUCION DE CONTROVERSIAS ENTRE LAS PARTES CONTRATANTES

ARTICULO 22

Ámbito de Aplicación

1. Esta Sección aplicará a la solución de controversias entre las Partes Contratantes derivadas de la interpretación o aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo.
2. Una Parte Contratante no podrá iniciar procedimientos de conformidad con esta Sección con respecto a una controversia relativa a la violación de los derechos de un inversionista, a menos que la otra Parte Contratante incumpla o no acate un laudo final relativo a una controversia presentada por el inversionista de conformidad con la Sección Primera. En este caso, un tribunal arbitral establecido de conformidad con esta Sección podrá efectuar a solicitud de la Parte Contratante cuyo inversionista fue parte en la controversia:
 - (a) una determinación en el sentido de que el incumplimiento o desacato del laudo definitivo es contrario a las obligaciones establecidas en el presente Acuerdo; y
 - (b) una recomendación en el sentido de que la otra Parte Contratante cumpla y acate el laudo definitivo.

ARTICULO 23

Consultas y Negociaciones

1. Cualquier Parte Contratante podrá solicitar consultas sobre la interpretación o aplicación del presente Acuerdo.
2. En la medida de lo posible, las Partes Contratantes tratarán de resolver amigablemente cualquier controversia que surja respecto de la interpretación o aplicación del presente Acuerdo a través de consultas y negociaciones.
3. En caso de que una controversia no pueda ser resuelta por dichos medios dentro de un periodo de seis (6) meses, contados a partir de que las negociaciones o consultas fueron solicitadas por escrito, cualquier Parte Contratante podrá someter la controversia a un tribunal arbitral establecido de conformidad con esta Sección, o de común acuerdo de las Partes Contratantes, a cualquier otro tribunal internacional.

ARTICULO 24

Establecimiento del Tribunal Arbitral

1. Los procedimientos arbitrales iniciarán mediante notificación por escrito entregada por una Parte Contratante (la Parte Contratante demandante) a la otra Parte Contratante (la Parte Contratante demandada) a través de canales diplomáticos. Dicha notificación contendrá una exposición de las consideraciones de hecho y de derecho en que se basa la reclamación, un resumen del desarrollo y resultados de las consultas y negociaciones que se llevaron a cabo de conformidad con el Artículo 23, la intención de la Parte Contratante demandante de iniciar el procedimiento bajo esta Sección, así como el nombre del árbitro designado por dicha Parte Contratante demandante. Viernes 5 de junio de 2009 DIARIO OFICIAL (Primera Sección) 49

2. Dentro de los treinta (30) días posteriores a la entrega de dicha notificación, la Parte Contratante demandada notificará a la Parte Contratante demandante el nombre del árbitro que haya designado.
3. Dentro de los treinta (30) días siguientes a la designación del segundo árbitro, los árbitros nombrados por las Partes Contratantes designarán de común acuerdo un tercer árbitro, quien presidirá el arbitraje una vez aprobado por las Partes Contratantes. Si la aprobación a la que se refiere el presente párrafo no se presenta dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha en que el tercer árbitro fue designado, aplicará el párrafo 4 siguiente.
4. Si dentro de los plazos a que se refieren los párrafos 2 y 3 anteriores no se han realizado las designaciones requeridas o no se han otorgado las autorizaciones correspondientes, cualquier Parte Contratante podrá solicitar al Presidente de la Corte Internacional de Justicia que nombre al árbitro o árbitros aún no designados. Si el Presidente es ciudadano o residente permanente de alguna de las Partes Contratantes o el o ella se encuentra imposibilitado para actuar, el Vicepresidente será invitado a realizar la(s) designación(es) referida(s). Si el Vicepresidente es ciudadano o residente permanente de una de las Partes Contratantes o el o ella se encuentra imposibilitado para actuar, el miembro de la Corte Internacional de Justicia que siga en orden jerárquico y que no sea ciudadano o residente permanente de alguna de las Partes Contratantes, será invitado a realizar la(s) designación(es) referida(s).
5. En caso de que cualquier árbitro designado de conformidad con este Artículo renuncie o se encuentre imposibilitado para actuar, se nombrará un árbitro sucesor de conformidad con el mismo procedimiento prescrito para el nombramiento del árbitro original, y éste tendrá las mismas facultades y obligaciones que el árbitro original.

ARTICULO 25

Procedimiento

1. Una vez convocado por el presidente, el tribunal arbitral determinará la sede del arbitraje y la fecha de inicio del procedimiento arbitral.
2. El tribunal arbitral decidirá todas las cuestiones relacionadas con su competencia y, sujeto a cualquier acuerdo entre las Partes Contratantes, determinará su propio procedimiento, tomando en consideración las Reglas Opcionales de la CPA.
3. En cualquier etapa del procedimiento antes de que emita su decisión, el tribunal arbitral podrá proponer a las Partes Contratantes que la controversia sea resuelta de manera amistosa.
4. En todo momento, el tribunal arbitral asegurará una audiencia justa a las Partes Contratantes.

ARTICULO 26

Laudo

1. El tribunal arbitral tomará su decisión por mayoría de votos. El laudo será emitido por escrito y contendrá todas las consideraciones de hecho y de derecho que resulten procedentes. Un ejemplar firmado del laudo será entregado a cada Parte Contratante.
2. El laudo arbitral será definitivo y obligatorio para las Partes Contratantes.

ARTICULO 27

Derecho Aplicable

Un tribunal establecido bajo esta Sección decidirá las controversias que se sometan a su consideración de conformidad con el presente Acuerdo y con las reglas y principios aplicables del derecho internacional. 50 (Primera Sección) DIARIO OFICIAL Viernes 5 de junio de 2009

ARTICULO 28

Costos

Cada Parte Contratante sufragará los costos de su árbitro designado y el costo de su representación en los procedimientos. Los costos del presidente del tribunal arbitral y demás gastos relacionados con el arbitraje serán sufragados por partes iguales por las Partes Contratantes, a menos que el tribunal arbitral decida que una proporción mayor de los costos sea sufragada por alguna de las Partes Contratantes.

CAPITULO IV: DISPOSICIONES FINALES

ARTICULO 29

Aplicación del Acuerdo

Este Acuerdo aplicará a las inversiones realizadas después de la entrada en vigor del presente Acuerdo por inversionistas de una Parte Contratante en el territorio de la otra Parte Contratante, así como a las inversiones existentes de conformidad con la legislación aplicable de las Partes Contratantes en la fecha de entrada en vigor. No obstante, las disposiciones de este Acuerdo no aplicarán a reclamaciones derivadas de eventos que ocurrieron, o a reclamaciones que hayan sido resueltas, antes de su entrada en vigor.

ARTICULO 30

Consultas

Una Parte Contratante podrá proponer a la otra Parte Contratante celebrar consultas sobre cualquier asunto relacionado con el presente Acuerdo. Dichas consultas serán llevadas a cabo en el tiempo y lugar acordado por las Partes Contratantes.

ARTICULO 31

Denegación de Beneficios

Las Partes Contratantes podrán decidir conjuntamente, a través de consultas, el negar los beneficios del presente Acuerdo a una empresa de la otra Parte Contratante y a sus inversiones, si dicha empresa es propiedad o está controlada por una persona física o por una empresa de una Parte no Contratante.

ARTICULO 32

Entrada en vigor, Duración y Terminación

1. Las Partes Contratantes se notificarán por escrito sobre el cumplimiento de sus procedimientos legales internos, en relación con la aprobación y entrada en vigor del presente Acuerdo.
2. Este Acuerdo entrará en vigor treinta (30) días después de la última notificación efectuada a través de los canales diplomáticos utilizado por ambas Partes Contratantes para notificar el cumplimiento de los requisitos a los que hace referencia el párrafo 1 anterior.
3. Este Acuerdo permanecerá en vigor por un periodo de diez (10) años y posteriormente continuará vigente por un periodo de tiempo indefinido, a menos de que cualquiera de las Partes Contratantes notifique por escrito, a la otra Parte Contratante, a través de la vía diplomática, su intención de dar por terminado el presente Acuerdo con doce (12) meses de antelación.
4. Con respecto a las inversiones realizadas con anterioridad a la fecha de terminación del presente Acuerdo, las disposiciones de este Acuerdo continuarán en vigor por un periodo de diez (10) años contados a partir de la fecha de terminación.
5. El presente Acuerdo podrá ser modificado por consentimiento mutuo de las Partes Contratantes, y la modificación acordada entrará en vigor de conformidad con los procedimientos establecidos en los párrafos 1 y 2 anteriores.

Hecho en la ciudad de Beijing el once de julio de dos mil ocho, en duplicado, en los idiomas español, chino e inglés, siendo todos los textos igualmente auténticos. En caso de divergencia en la interpretación, prevalecerá el texto en inglés.

Por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos: el Secretario de Economía, Eduardo Sojo Garza Aldape.- Rúbrica.- Por el Gobierno de la República Popular China: el Ministro de Comercio, Chen Deming.- Rúbrica.

Viernes 5 de junio de 2009 DIARIO OFICIAL (Primera Sección) 51

Anexo A

Anexo al Artículo 12 párrafo 2

1. La notificación de intención a que se refiere el Artículo 12 párrafo 2 será entregada:
En el caso de los Estados Unidos Mexicanos, en la Secretaría de Economía; y
En el caso de la República Popular China, en el Ministerio de Comercio.
2. El inversionista contendiente presentará la notificación de intención a que se refiere el Artículo 12 párrafo 2, en español o chino, según sea el caso, dependiendo de la Parte Contratante contra la cual se hace la reclamación. La traducción correspondiente, efectuada por perito traductor, deberá incluirse en caso de que dicha notificación se presente en idioma distinto a los señalados.
3. Con el propósito de facilitar el proceso de consultas, el inversionista presentará, junto con la notificación de intención, copia de la documentación siguiente:
 - (a) pasaporte u otra prueba oficial de nacionalidad del inversionista, cuando éste sea una persona física, o acta constitutiva o cualquier otro documento de constitución u organización conforme a la legislación de la Parte Contratante no contendiente, cuando el inversionista sea una empresa de dicha Parte Contratante;
 - (b) cuando un inversionista de una Parte Contratante someta una reclamación a arbitraje por pérdidas o daño a una empresa de la otra Parte Contratante:
 - (i) acta constitutiva o cualquier otro documento de constitución u organización conforme a la legislación aplicable de la Parte Contratante contendiente; y
 - (ii) el documento que prueba que el inversionista contendiente tiene la propiedad o el control sobre la empresa.
 - (c) en su caso, deberá presentarse también carta poder del representante legal o el documento que demuestre el poder suficiente para actuar en representación del inversionista contendiente.

Anexo B

Anexo al Artículo 13 párrafo 1

Un inversionista de una Parte Contratante no podrá alegar violaciones de la otra Parte Contratante al Capítulo II, tanto en un procedimiento arbitral conforme al Capítulo III, como en procedimientos ante un tribunal judicial o administrativo de esa otra Parte Contratante. Cuando una empresa de una Parte Contratante, propiedad de un inversionista de la otra Parte Contratante o que esté bajo su control, alegue en procedimientos ante un tribunal judicial o administrativo, que esa otra Parte Contratante ha violado una obligación de conformidad con este Acuerdo, el inversionista no podrá alegar la violación en un procedimiento arbitral conforme al Capítulo III.

Anexo C

Anexo al Artículo 13 párrafo 5

Un inversionista deberá utilizar los procedimientos administrativos nacionales de revisión, establecidos en las leyes y reglamentos de la Parte Contratante contendiente, previo a la presentación de la reclamación al arbitraje internacional de conformidad con el Capítulo III, Sección Primera.

Si los procesos administrativos de revisión nacionales no se completan dentro de los cuatro (4) meses después de la fecha en que la primera solicitud de revisión ha sido presentada, se considerará que el procedimiento ha sido completado y el inversionista podrá proceder al arbitraje internacional. El inversionista podrá presentar una solicitud de revisión durante el periodo de los seis (6) meses de consultas o negociación, a que se refiere el Artículo 12.

La presente es copia fiel y completa en español del Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, firmado en la ciudad de Beijing el once de julio de dos mil ocho.

Extiendo la presente, en veintiséis páginas útiles, en la Ciudad de México, Distrito Federal, el doce de mayo de dos mil nueve, a fin de incorporarla al Decreto de Promulgación respectivo.- Rúbrica.

ANEXO 2

Secretaría de Economía
Subsecretaría de Comercio Exterior
Principales productos exportados por México a China
Valores en dólares

Fracción	Descripción	2007 julio-diciembre	2008 enero- diciembre	2009 enero- diciembre	2010 enero- diciembre	2011 enero- diciembre	2012 enero-marzo
	Total	1,042,227,032	2,046,946,348	2,215,587,065	4,197,768,357	5,965,145,194	1,312,577,098
2709.00.01	Aceites crudos de petróleo.	0	0	0	714,744,868	1,333,118,637	96,689,431
2603.00.01	Minerales de cobre y sus concentrados.	118,392,808	264,749,883	264,722,836	611,267,641	1,001,916,151	237,190,521
8703.23.01	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³ , excepto lo comprendido en la fracción 8703.23.02.	55,236,058	73,364,665	123,210,117	555,236,156	785,489,582	177,768,555
7404.00.99	Los demás.	43,123,293	184,958,657	141,366,031	241,671,272	231,120,300	79,662,282
2607.00.01	Minerales de plomo y sus concentrados.	20,504,230	56,197,631	102,609,946	146,691,954	175,706,634	85,816,131
7404.00.01	Aleados, excepto lo comprendido en la fracción 7404.00.02.	93,577,165	154,170,136	115,728,436	143,625,341	130,089,220	31,952,507
2601.11.01	Sin aglomerar.	17,486,194	48,297,758	35,185,209	142,162,267	250,518,385	22,987,460
2933.71.01	6-Hexanolactama (epsilon caprolactama).	42,112,234	63,475,239	59,237,777	128,710,416	191,717,052	47,308,067
8517.62.02	Unidades de control o adaptadores, excepto lo comprendido en la fracción 8517.62.01.	39,046,022	92,873,538	100,134,524	107,482,761	91,551,913	15,118,911
7403.29.99	Las demás.	14,082,015	23,897,316	58,796,448	106,007,070	188,812,926	14,769,294

2613.10.01	Tostados.	0	3,525,098	35,968,494	60,874,512	66,533,106	789,403
8517.70.11	Las demás partes que incorporen al menos un circuito modular.	6,758,506	32,463,805	27,091,593	51,233,998	82,284,473	20,263,698
7419.99.99	Los demás.	12,266	95	5,911	42,312,459	84,801,691	817,812
8443.99.99	Los demás.	191,321	9,647,408	22,278,489	38,791,906	21,692,689	5,520,250
3915.90.99	Los demás.	11,428,066	25,793,896	27,554,603	38,312,430	72,854,770	20,525,667
8471.80.02	Unidades de control o adaptadores.	4,974,599	12,885,990	31,386,849	36,850,186	16,520,667	1,392,036
7403.22.01	A base de cobre-estaño (bronce).	11,483,057	24,121,513	17,475,046	33,954,062	47,922,908	6,000,267
8517.70.12	Circuitos modulares.	38,987,430	39,337,797	46,824,351	31,768,859	14,392,197	16,299,150
2608.00.01	Minerales de cinc y sus concentrados.	34,546,799	63,318,684	40,466,446	30,996,986	10,244,218	73,780
4002.19.02	Poli(butadieno-estireno), excepto lo comprendido en la fracción 4002.19.01.	9,343,050	19,582,361	17,687,293	29,978,354	33,096,381	11,236,114
8409.91.99	Los demás.	11,301,927	21,281,048	21,104,596	24,766,667	35,992,355	7,623,400
7602.00.01	Chatarra o desperdicios de aluminio provenientes de cables, placas, hojas, barras, perfiles o tubos.	13,309,414	16,121,053	10,250,776	23,594,565	23,189,591	3,943,633
8708.99.99	Los demás.	22,787,635	40,053,842	36,447,094	23,544,401	1,091,561	89,057
3206.11.01	Con un contenido de dióxido de titanio superior o igual al 80% en peso, calculado sobre materia seca.	6,639,053	13,641,416	19,328,000	23,379,400	23,101,596	2,545,997
7601.20.99	Las demás.	7,207,314	12,190,709	15,091,583	22,918,727	23,885,321	396,506
7403.11.01	Cátodos y secciones de cátodos.	0	71,455,385	57,685,040	20,957,182	45,834,606	70,569,904
7602.00.99	Los demás.	3,007,596	9,569,593	16,910,445	20,629,792	31,167,422	7,100,606

2926.10.01	Acrilonitrilo.	7,590,473	0	0	19,967,728	24,778,065	5,612,606
8421.39.08	Convertidores catalíticos.	1,760,547	544,033	1,373,621	17,075,315	3,034,273	4,482,862
5201.00.02	Sin pepita, de fibra con más de 29 mm de longitud.	11,348,038	15,040,275	13,498,356	16,795,895	25,462,045	11,667,264
8708.95.99	Los demás.	652,418	2,517,318	1,895,010	16,668,741	33,865,354	5,558,326
2601.12.01	Aglomerados.	8,033,160	33,290,125	58,306,876	15,527,894	13,661,704	0
9032.90.99	Los demás.	145,019	1,159,914	8,024,928	13,312,385	19,602,995	5,629,400
8526.92.99	Los demás	370,370	8,591,976	10,221,352	12,809,131	6,889,032	1,569,121
7403.19.99	Los demás.	75,379	5,866	4,011,993	12,606,417	4,156,708	1,236,053
5205.12.01	De título inferior a 714.29 decitex pero superior o igual a 232.56 decitex (superior al número métrico 14 pero inferior o igual al número métrico 43).	0	0	96,268	12,421,270	7,221,418	6,440,335
4707.90.01	Los demás, incluidos los desperdicios y desechos sin clasificar.	193,199	1,210,930	854,209	11,965,762	27,332,336	1,446,679
5201.00.99	Los demás.	14,634,493	23,518,108	2,201,801	11,598,901	21,036,337	5,216,208
8708.29.99	Los demás	13,511,188	24,739,638	16,893,065	11,398,847	10,701,498	572,851
8708.50.99	Los demás	0	931,282	6,621,867	11,263,825	11,472,121	365,713
2616.10.01	Minerales de plata y sus concentrados.	6,303,150	5,298,021	7,496,619	11,120,852	35,504,528	3,193,638
7801.99.99	Los demás.	0	148,831	665,216	10,927,854	16,138,494	0
8501.10.04	Accionados exclusivamente por corriente continua.	0	3,868,022	8,048,902	10,640,122	11,756,963	3,323,789
3901.10.01	Polietileno de densidad inferior a 0.94.	4,800	2,800,307	5,554,716	10,533,993	16,103,012	130,538

2701.12.01	Hulla bituminosa.	0	0	195	9,505,722	0	0
8536.69.99	Los demás.	5,082,197	12,560,491	14,004,982	9,058,394	772,865	27,384
5203.00.01	Algodón cardado o peinado.	2,333,300	3,746,474	6,858,414	8,887,314	16,857,789	8,934,146
2602.00.99	Los demás.	3,641,930	1,057,675	5,420,214	8,781,901	19,037	0
3901.20.01	Polietileno de densidad superior o igual a 0.94.	838,335	6,159,713	12,318,651	8,353,364	2,405,564	852,948
8543.70.99	Los demás.	1,954,322	4,973,718	7,572,569	8,310,959	10,584,155	1,153,639

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

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

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

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

ANEXO 3

Secretaría de Economía
Subsecretaría de Comercio Exterior
Principales productos importados por México procedentes de China
Valores en dólares

Fracción	Descripción	2007 julio-diciembre	2008 enero- diciembre	2009 enero- diciembre	2010 enero- diciembre	2011 enero- diciembre	2012 enero-marzo
..	Total	16,633,842,872	34,754,489,416	32,528,974,953	45,607,557,061	52,248,010,001	12,668,254,689
8529.90.10	Ensamblados de pantalla plana, reconocibles como concebidos exclusivamente para lo comprendido en las fracciones 8528.59.01, 8528.59.02, 8528.69.01 y 85	172,393,040	671,016,618	1,747,051,053	3,400,070,905	3,136,969,448	790,119,495
8471.30.01	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso inferior o igual a 10 kg, que estén constituidas, al menos, por un	550,770,972	1,254,810,577	1,411,966,272	1,997,420,205	2,554,904,980	608,279,574
8473.30.02	Circuitos modulares.	514,347,989	975,442,863	1,187,120,749	1,881,619,831	1,732,650,933	429,878,360
8517.12.01	Aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, con frecuencias de	572,069,413	977,057,689	1,261,779,268	1,723,267,294	1,957,359,993	445,405,135

	operación de 824 a 849 MHz pareado con 869 a 894 MHz, de 1,850 a 1						
9013.80.99	Los demás.	620,313,851	1,280,362,013	873,790,400	1,541,787,744	1,661,425,517	215,144,051
8473.30.99	Los demás.	11,906,206	33,445,794	200,534,845	1,221,888,887	1,330,356,680	304,280,181
8517.70.01	Reconocibles como concebidas exclusivamente para aparatos telefónicos (excepto de alcancía), telegráficos y de conmutación, excepto circuitos modulare	245,752,438	629,602,281	1,003,933,267	1,185,028,309	1,332,673,825	246,745,523
8473.30.01	Reconocibles como concebidas exclusivamente para máquinas y aparatos de la Partida 84.71, excepto circuitos modulares constituidos por componentes elé	290,069,951	551,888,520	870,296,593	800,365,221	951,255,345	231,842,508
8517.12.99	Los demás.	98,263,142	663,703,228	602,272,547	687,013,032	796,096,971	376,812,688
8529.90.06	Circuitos modulares reconocibles como concebidos exclusivamente para lo comprendido en las partidas 85.25 a 85.28.	289,017,620	713,032,141	455,256,309	665,848,589	631,313,286	117,965,923
8517.70.99	Los demás.	354,508,525	667,815,258	399,258,199	639,646,252	564,321,637	62,356,031
8528.51.99	Los demás.	166,759,705	396,358,258	444,858,760	592,791,130	610,216,491	145,245,133

8534.00.99	Los demás.	150,624,548	318,431,985	350,791,945	538,050,369	469,589,838	109,690,144
8529.90.99	Las demás.	328,605,964	702,283,763	789,894,820	521,698,116	397,023,920	73,267,685
8471.70.01	Unidades de memoria.	222,693,456	458,337,832	416,022,377	489,239,550	911,814,224	314,752,319
9504.10.01	Consolas de videojuegos, de las utilizadas con receptor de televisión.	903,147,492	1,240,068,773	922,148,152	478,505,664	299,952,360	43,490,188
8443.99.01	Partes especificadas en la Nota Aclaratoria 3 del Capítulo 84, reconocibles como concebidas exclusivamente para las impresoras de las subpartidas 8443	81,647,049	305,378,278	310,312,844	467,313,448	480,454,721	77,886,585
8517.70.12	Circuitos modulares.	344,370,140	521,446,975	243,447,302	452,747,578	664,423,315	113,028,387
8504.40.99	Los demás	125,489,677	280,059,320	282,417,353	419,874,098	414,652,779	93,097,193
8525.80.04	Videocámaras, incluidas las de imagen fija; cámaras fotográficas digitales.	160,875,641	327,320,202	298,513,349	380,286,111	373,070,026	75,061,909
8517.62.99	Los demás.	44,425,808	110,788,053	145,455,444	342,076,029	601,891,112	125,268,804
8528.71.02	Receptor de microondas o de señales de vía satélite, cuya frecuencia de operación sea hasta de 4.2 GHz y máximo 999 canales de televisión.	17,691,770	46,969,625	123,902,333	334,364,861	382,539,871	79,619,660
8542.39.99	Los demás.	134,868,838	345,974,522	235,761,128	333,688,434	296,164,600	67,364,167

8542.31.99	Los demás.	251,420,234	357,346,394	298,505,606	312,554,747	351,996,815	67,566,982
8544.42.04	De cobre, aluminio o sus aleaciones, excepto lo comprendido en las fracciones 8544.42.01 y 8544.42.03.	122,471,843	230,747,748	203,947,932	303,271,767	324,512,313	86,352,519
3926.90.99	Las demás.	149,947,255	317,911,294	268,051,532	300,789,124	300,704,340	81,948,561
8536.90.99	Los demás.	140,472,994	295,198,285	225,056,923	275,729,983	292,670,416	66,649,511
9806.00.08	Mercancías destinadas a procesos tales como reparación, reacondicionamiento o remanufactura, cuando las empresas cuenten con registro otorgado conform	0	0	18,182,801	267,015,865	472,081,312	140,908,845
8415.10.01	De pared o para ventanas, formando un solo cuerpo o del tipo sistema de elementos separados ("split-system").	22,139,461	105,143,760	185,829,621	257,963,958	294,335,808	99,253,812
8517.70.11	Las demás partes que incorporen al menos un circuito modular.	101,547,226	238,685,111	308,355,402	237,497,746	384,645,273	131,901,319
8517.62.05	Modems, reconocibles como concebidos exclusivamente para lo comprendido en la partida 84.71.	52,951,058	258,649,391	210,875,574	229,587,456	233,842,243	27,797,977

8471.49.01	Las demás presentadas en forma de sistemas.	51,437,519	82,735,516	71,679,242	221,214,785	152,189,673	54,619,903
7326.90.99	Las demás	63,971,816	205,022,553	287,223,890	207,244,477	189,086,589	51,850,748
8443.31.01	Máquinas que efectúan dos o más de las siguientes funciones: impresión, copia o fax, aptas para ser conectadas a una máquina automática para tratamien	93,348,312	232,229,105	135,957,673	206,359,369	235,255,859	69,292,764
8544.42.03	Arneses y cables eléctricos, para conducción o distribución de corriente eléctrica en aparatos electrodomésticos o de medición.	82,756,699	176,212,935	144,460,501	197,475,371	183,218,831	38,866,494
8534.00.01	De doble faz, con agujeros metalizados, con base de resinas epóxicas o de fibra de vidrio ("epoxy-glass"), excepto lo comprendido en las fracciones 85	121,931,607	194,240,479	109,241,018	186,520,672	226,226,000	52,993,854
9802.00.01	Mercancías para el Programa de Promoción Sectorial de la Industria Eléctrica, cuando las empresas cuenten con la autorización a	61,992,706	124,947,780	131,654,977	183,904,102	129,391,924	26,698,803

	que se refiere la Regl						
8542.32.01	Circuitos integrados híbridos.	3,917,509	4,702,542	5,420,958	177,554,881	415,224,748	63,784,133
8471.60.99	Los demás.	57,072,089	149,946,598	145,025,222	173,635,552	207,418,322	48,903,908
8517.62.01	Aparatos de redes de área local ("LAN").	42,096,818	90,962,068	121,268,840	170,148,087	179,180,293	42,887,917
9503.00.99	Los demás.	86,055,239	142,517,614	101,313,147	166,801,362	225,741,304	34,793,990
8518.30.99	Los demás.	106,006,326	217,543,498	148,001,592	163,693,363	157,478,062	34,791,305
8543.70.99	Los demás.	34,018,188	75,922,829	70,334,650	155,792,978	204,205,869	56,085,081
8504.90.07	Circuitos modulares reconocibles como concebidos exclusivamente para lo comprendido en las subpartidas 8504.40 y 8504.90, excepto lo comprendido en la	29,886,871	82,887,340	81,522,572	153,105,824	114,258,222	27,042,766
4011.20.04	Con diámetro interior superior a 44.45 cm, de construcción radial.	29,395,069	68,264,203	70,342,315	143,186,616	205,493,953	53,090,829
8548.90.03	Circuitos modulares constituidos por componentes eléctricos y/o electrónicos sobre tablilla aislante con circuito impreso, excepto lo comprendido en l	39,839,926	140,122,565	147,430,519	142,224,139	119,566,547	23,635,029
8507.80.01	Los demás acumuladores.	92,825,674	154,400,442	147,522,522	139,816,908	130,575,978	29,279,239
8443.99.99	Los demás.	55,242,529	114,969,533	94,250,398	134,381,097	123,329,570	31,109,814

8504.40.14	Fuentes de poder reconocibles como concebidas exclusivamente para incorporación en los aparatos y equipos comprendidos en la partida 84.71, excepto lo	51,931,435	81,768,633	72,346,981	130,248,502	171,676,029	50,451,905
8523.51.01	Dispositivos de almacenamiento no volátil, regrabables, formados a base de elementos de estado sólido (semiconductores), por ejemplo: los llamados "ta	34,837,913	84,762,850	103,177,013	129,526,645	111,818,238	20,109,127

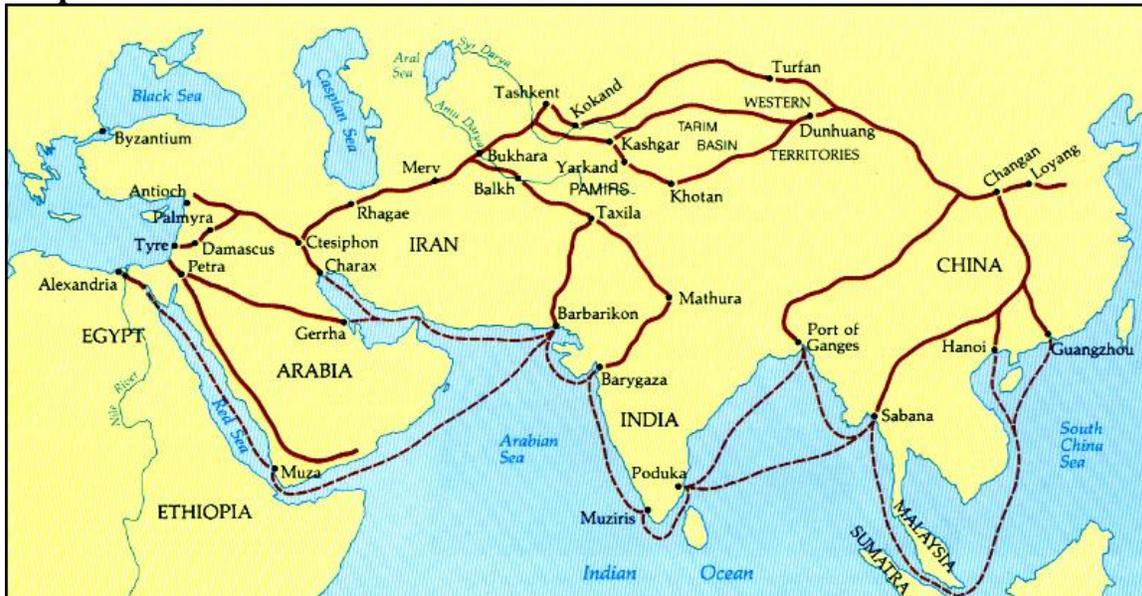
Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

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

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

ANEXO 4

Mapa de la ruta de la seda



Vollmer, John. E. (1984), *Silk Roads. China Ships*. Toronto: Royal Ontario Museum, pág. 26.

ANEXO 5

La distribución geográfica del comercio de mercancías, 1952-1996 (porcentajes)

	URSS / Rusia	Otros países socialistas	E U	Hong Kong	Japón	Australia y Canadá	Europa Occidental
Destino de las Exportaciones							
1952	47.4	21.7	0.0	nd	nd	nd	nd
1959	49.3	23.1	0.0	nd	0.9	nd	nd
1965	11.1	20.9	0.0	17.4	10.9	2.7	14.7
1970	1.1	21.9	0.0	22.3	10.7	3.0	16.9
1978	2.5	12.9	3.2	22.3	19.3	2.2	12.5
1996	1.1	1	17.7	21.8	20.4	2.2	13.7
Origen de las Importaciones							
1952	54.2	15.8	0.0	nd	nd	nd	Nd
1959	46.4	19.9	0.0	nd	0.02	nd	Nd
1965	10.3	17.6	0.0	0.3	13.9	16.8	18.9
1970	1.1	15.8	0.0	0.5	26.7	12.9	29.4
1978	2.3	12.5	8.4	0.6	29.8	9.0	22.7
1996	3.7	1	11.6	5.6	21	4.3	15.2

Fuente: Madisson (1999: 89).

ANEXO 6

SUBSECRETARÍA DE COMPETITIVIDAD Y NORMATIVIDAD DIRECCIÓN GENERAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA MONITOR EN MATERIA DE INVERSIÓN (POLÍTICA INTERNACIONAL) Junio 2012 Monitor 10

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en conjunción con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), dieron a conocer el día 31 de mayo de 2012 el Séptimo Reporte sobre Medidas de Inversión del G-20, el cual contempla el periodo del 7 de octubre de 2011 al 3 de mayo de 2012.

I. Puntos Relevantes

1. Desarrollos de Inversión.

Inversión Extranjera Directa (IED) aumentaron en un 17% durante 2011, aproximadamente en unos USD\$1.5 billones, superando su promedio anterior a la crisis. En 2012, los flujos de IED seguirán creciendo de forma moderada. La inestabilidad de la economía mundial y las incertidumbres relacionadas con la deuda soberana, así como una posible desaceleración del crecimiento en las principales economías de mercados emergentes, siguen planteando riesgos para la recuperación de los flujos de IED.

2. Medidas Políticas de Inversión.

miembros del G-20 implementaron algún tipo de política de inversión, tales como medidas para la inversión en sectores específicos o medidas de

inversión relativas a la seguridad nacional, o celebraron Acuerdos Internacionales de Inversión (AII).

Emores sobre incumplimientos soberanos y las escasas posibilidades de una recuperación económica han dado lugar a nuevas presiones sobre los gobiernos para ayudar a las empresas en dificultades financieras. Debido al riesgo potencial para distorsionar los mercados, dichas medidas deberán ser diseñadas con el máximo cuidado e incluir compromisos para suspender su implementación en un plazo razonable.

Medidas específicas de inversión

Nueve países implementaron medidas para la inversión en sectores específicos, (no se incluyen las diseñadas en materia de seguridad nacional) durante el periodo contemplado en el presente reporte. Las medidas específicas fueron más comunes en las economías emergentes que en las economías desarrolladas. Los países que participaron en estas medidas son: Arabia Saudita, Argentina, Brasil, Canadá, China, India, Indonesia, la Federación Rusa y Sudáfrica.

Por su parte, Brasil, China, India, la Federación de Rusia y Sudáfrica firmaron, de manera independiente, un acuerdo en el que cada país se compromete a facilitar préstamos en su moneda local a la comunidad empresarial de otro socio del acuerdo. El objetivo es ayudar a los países a gestionar la exposición de las fluctuaciones cambiarias, reducir la dependencia de las monedas de terceros países y facilitar el comercio y la inversión.

Medidas de inversión relacionadas con la seguridad nacional

Dos miembros del G-20, Italia y la Federación de Rusia, tomaron medidas relacionadas con su seguridad nacional. Italia introdujo el Decreto Ley Núm. 21 de 2012, que establece las facultades del gobierno para vetar o imponer condiciones a las adquisiciones extranjeras y a las decisiones de fondos empresariales en los sectores sensibles. Concede amplias prerrogativas, en particular, en sectores que presentan "una amenaza real de un perjuicio material a los intereses esenciales de defensa y seguridad nacional". Por su parte, Rusia modificó la Ley Federal sobre Procedimientos de Inversiones Extranjeras en las Entidades Empresariales de Importancia Estratégica para la Defensa Nacional y Seguridad del Estado, para elevar los límites de la propiedad extranjera y simplificar los procedimientos para la inversión extranjera en determinados sectores estratégicos.

Acuerdos Internacionales de Inversión

Durante el período revisado, los miembros del G-20 continuaron negociando o realizaron nuevos AII. Entre el 7 de octubre de 2011 y 03 de mayo 2012, los miembros del G-20 concluyeron seis Tratados Bilaterales de Inversión (TBI), y el 22 de noviembre de 2011, México firmó un Tratado de Libre Comercio (TLC) con cinco países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua). A su entrada en vigor, este último remplazará a los acuerdos de libre comercio firmados por México con Costa Rica (1996), Nicaragua (1998), y el Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras, 2001).

Acuerdos Internacionales de Inversión del G-20

	Bilateral Investment Treaties (BITs)		Other IIAs		Total IIAs as of 3 May 2012
	Concluded 7 October 2011 - 3 May 2012	Total as of 3 May 2012	Concluded 7 October 2011 - 3 May 2012	Total as of 3 May 2012	
Argentina		58		16	74
Australia		22		16	38
Brazil		14		17	31
Canada		30		21	51
China		127		15	142
France		102		62	164
Germany		136		62	198
India	1	81		14	95
Indonesia		63		17	80
Italy		94		62	156
Japan	1	18		20	38
Korea, Republic of		91		15	106
Mexico		28	1	18	46
Russian Federation	1	71		4	75
Saudi Arabia		22		12	34
South Africa		46		9	55
Turkey	3	87		19	106
United Kingdom		104		62	166
United States		47		64	111
European Union				58	58

Fuente: Base de datos de la UNCTAD.

3. Implicaciones de Política General.

gobiernos del G-20 fueron muy activos en este ámbito de la política, mientras que otros tomaron escasas o ninguna medida. Las economías emergentes tomaron más medidas de inversión que los países desarrollados miembros. La mayoría de las medidas tuvieron el efecto de la apertura de los mercados y aumentaron la transparencia de las políticas para los inversionistas. Por lo general, los países miembros del G-20 han estado cumpliendo su promesa de no refugiarse en el proteccionismo de inversión.

liberalización, por ejemplo, la expropiación y las nuevas restricciones de entrada. Es importante volver a insistir en que los Estados tienen el derecho soberano de regular o restringir la inversión extranjera, con sujeción a ciertas condiciones, según lo estipulado por el derecho interno del Estado

receptor y de sus obligaciones en virtud del derecho internacional. Estas medidas, si se toma en una manera consistente con los requisitos legales nacionales y el derecho internacional, pueden ser un medio legítimo para promover los objetivos de política.

amente si restringir la IED es la manera más eficaz de lograr objetivos legítimos de política pública. El principal reto sigue siendo cómo atraer la inversión extranjera y hacer que funcione para el desarrollo sustentable y el crecimiento.

Para acceder al documento completo consulte la siguiente liga:

http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad_oecd2012d7_en.pdf

BIBLIOGRAFÍA

Aróstica, P., *China miembro de la OMC: proyecciones internas y en La economía internacional en China y América Latina, nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la Seda?*.

Primera edición Buenos Aires BID-INTAL.

2005. P.P.336

Avila D., Reyes M. y Gutiérrez M. *La Ventaja Nacional de México y China.*

Malaga.Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 110

2009. P.P.246

Haski, P., *¿China sigue siendo comunista?*

Madrid, España. Revista Pueblos. Edición para internet.

2008. P.P.1

Kaufman S., *Ventajas de una decisión compartida mexicana.*

California, Berkeley University of California Press.

1975. P.P.186

Marassi, M., *República Popular China: Nuevo Integrante de la OMC*

Argentina. Revista Científica de UCES, Vol. IX N° 1

2004. P.P.15/222

Marx, K. y Engels, F., *El manifiesto comunista.*

México, 8ª reimpresión 1999 Marxist Internet Archive.

1848. P.P.96

Oviedo, *China en Expansión.*

México. EDUCC.

2005. P.P.612

Porter, M., *The Competitive Advantage of Nations.*

New York. Free press.

1990. P.P.

Rumbaught T. y Blancher N., *China: International Trade and WTO Accession*

Washington, D.C. Working Paper. WP/04/36

2004. P.P.25

Smith, A., *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*.

Barcelona. 1983. Orbis.

1976. P.P.

Varios. *Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China para la Promoción Y Protección Recíproca de Inversiones*.

México Congreso de la Unión.

2009. P.P.12

Varios. Reporte *Doing Business 2012*

Washington, D.C.. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial

2012. P.P.36

Varios. *Informe Anual de Competitividad Global 2011-2012*

Suiza. Foro Económico Mundial WEF

2012. P.P. 544

Wen D. *China Copes with Globalization: a Mixed Review*.

San Francisco, CA.. International Forum on Globalization

2005. P.P.51

Otras fuentes

<http://www.cultura-china.com> Departamento de Cultura de la Embajada China.

<http://www.economia.gob.mx>

<http://www.economia.gob.mx> (2012) *Monitor en Materia de Inversión 10*.

<http://www.imf.org>

<http://www.stps.gob.mx>

http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad_oecd2012d7_en.pdf

Zheng, J. (2006) <http://www.invertia.com>

China. Oficina Nacional de Estadísticas de China.