



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

**OPORTUNIDADES DE COMERCIO E INVERSIÓN
ENTRE MÉXICO Y LOS TIGRES ASIÁTICOS DEL
2000 AL 2012**

T E S I S I N A

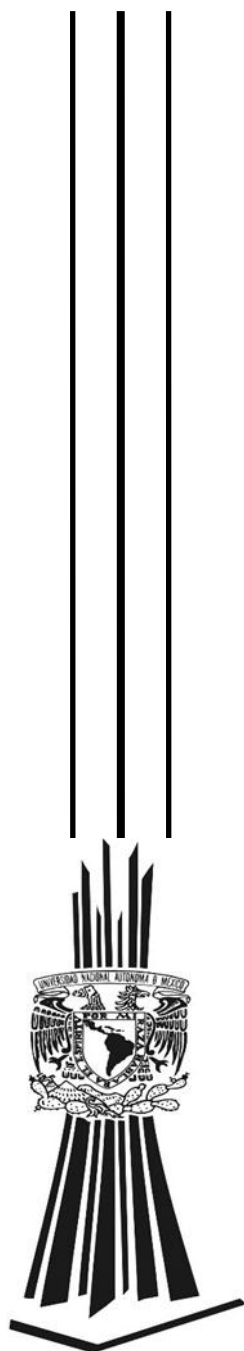
**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

P R E S E N T A:

MARISOL JACQUELINE RANGEL RAMÍREZ

**DIRECTOR DE TESIS:
MTRO. RODOLFO A. VILLAVICENCIO LÓPEZ**

Nezahualcóyotl, Estado De México 2015





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.

*Cuando bebas agua, recuerda la fuente.
Proverbio chino*

AGRADECIMIENTOS.

A mi mamá, Ma. Soledad Ramírez, gracias por ser esa maravillosa persona que eres y en todo lo que haces, por siempre motivarme a ser mejor con tu ejemplo de mujer profesionalista y dulce mamá, por todo tu apoyo a lo largo de este camino. Tú has sido mi mayor y valioso ejemplo.

A mi papá, Andrés Martín Rangel González, el mejor regalo que me has dado es la oportunidad de estudiar una licenciatura. Lo que más valoro en ti es la alegría con que miras la vida, siempre has creído en mí y me has apoyado en todo momento. El mejor consejo que me has dado “Hacer siempre lo que a mí me guste” es la razón por la cual estoy aquí.

Las palabras faltan para expresarles todo mi agradecimiento.

A mi abuelita (q.e.p.d.), Angelina Corona, son estos los momentos en los que más te extraño, porque me gustaría poder compartir este paso contigo, quien cuidó de mí y sin quererlo me dio las ganas de superarme en todos los sentidos. Y sin embargo es cuando más te siento conmigo.

A mis hermanos, Andrés Martín y Edgar Rodrigo Rangel, su peculiar manera para demostrarme su cariño me da la seguridad de saber que como siempre estaremos juntos en las buenas y en las malas. No importa su edad, para mí siempre serán mis niños y cómplices de toda la vida.

Los amo inmensamente.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	4
1.- MÉXICO Y LOS TIGRES ASIÁTICOS, COMPETITIVIDAD Y ANTECEDENTES.....	7
1.1 La competitividad de México y los tigres asiáticos.....	8
1.2 Antecedentes históricos de los tigres asiáticos	14
1.3 El acercamiento de México con Asia Pacífico.....	27
1.4 Firma del APPRI con Corea del Sur	32
1.5 Firma del APPRI con Singapur.....	36
1.6 Acuerdos comerciales entre México, Hong Kong y Taiwán.....	39
2.- SITUACION DEL COMERCIO E INVERCION ENTRE MÉXICO Y LOS TIGRES	42
2.1 Panorama del comercio exterior de los tigres asiáticos	42
2.2 Análisis del Comercio exterior del 2000 al 2012.....	50
2.3 Tendencias en el comercio entre México y los tigres asiáticos.....	58
2.4 La IED asiática en México y sus efectos.....	65
2.4.1 Antecedentes	65
2.4.2 Análisis de la IED asiática.....	69
2.4.3 Efectos de la IED asiática	79
3.- RETOS DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN ASIA	85
3.1 Análisis de las empresas mexicanas en Asia Pacífico.	85
3.2 Dificultades y retos de las empresas para entrar en los mercados de los tigres asiáticos	88
3.3 Retos de infraestructura y distribución.	95
3.4 OPORTUNIDADES EN EL MERCADO ASIÁTICO	99
Conclusiones:.....	110
Bibliografía:.....	112
Mesografía:.....	112
Artículos:	113

INTRODUCCIÓN

México tiene socios comerciales en todo el mundo, con 21 tratados y acuerdos comerciales en su haber, es el 2º país con más acuerdos firmados. Sin embargo la apertura al exterior no ha significado una integración a la economía global y menos que se enfrente con eficacia y eficiencia la competencia a nivel mundial. De entre nuestros socios comerciales, se encuentran los tigres asiáticos: Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán.

No obstante que México tiene una posición geográfica estratégica respecto a las economías asiáticas y del Pacífico, el comercio exterior mexicano siempre ha tenido una concentración importante hacia EU por ejemplo 78% en 2011¹, en contraste el total de las exportaciones hacia el continente asiático fue apenas de un 4.0%² esto como resultado de un insuficiente apoyo al comercio con el mercado asiático; y de igual manera poniendo al comercio a la suerte de la situación económica de Estados Unidos dejando al país vulnerable ante crisis como la del año 2008.

En el caso de la inversión extranjera, se ha implementado un programa de fomento a las mismas, ofreciendo a los inversionistas extranjeros diversas ventajas que hacen a atractivo al país, esto con la finalidad de que se canalicen dichos recursos en proyectos que generen empleos formales, y a su vez intercambio tecnológico que beneficie a la especialización del sector empresarial mexicano, en el caso de la inversión proveniente de países con alto desarrollo tecnológico como los tigres asiáticos. Esta estrategia se sustenta con la firma de diversos acuerdos internacionales, entre ellos los APPRIs (Acuerdos para la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones) que tiene firmados con Corea del Sur y recientemente con Singapur, por ejemplo.

Por esta razón este trabajo tiene por objetivo, analizar los retos, oportunidades comerciales y de inversión entre México con los tigres asiáticos. Poniendo

¹ INEGI, Estadísticas del comercio exterior de México, en: http://www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/exterior/mensual/ece/ecem.pdf fecha de consulta: 27/11/2012

² INEGI, Estadísticas del comercio exterior de México, en: http://www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/exterior/mensual/ece/ecem.pdf fecha de consulta: 27/11/2012

atención en la situación del comercio exterior con este grupo de países del año 2000 al 2012, detectar las áreas de oportunidad para la oferta mexicana en el mercado asiático en ese periodo y para los años próximos. Se analizará el impacto de la inversión extranjera en México proveniente de estos países, identificando en que sectores se concentró dicha inversión, y se describirán los obstáculos que tienen las empresas medianas y pequeñas para entrar en estos mercados que representan mayor riesgo tanto por su situación geográfica o por las características de sus mercados.

Actualmente, sólo los inversionistas originarios de estos países son quienes aprovechan los beneficios de los APRIS que se tienen firmados, mientras que en el caso mexicano no ha sido suficiente el apoyo a empresas mexicanas interesadas en esta región, además del comercio intrafirma que se practica y que no beneficia a México. Nuestro modelo de desarrollo económico sufre de un bajo nivel de competitividad meso económico, con una logística poco desarrollada.

A pesar de que las políticas comerciales del país estén encaminadas a diversificar las exportaciones y a buscar nuevas oportunidades, México sigue siendo un exportador de productos primarios, lo cual no soluciona el problema, pues en pleno siglo XXI no ha sido capaz de aumentar la oferta de productos terminados y de modernizar los procesos de producción.

En décadas recientes se ha mejorado la relación comercial con los países del sud este asiático, sin embargo aún hay obstáculos para que empresas mexicanas puedan comercializar sus productos con estos países como regulaciones, procedimientos administrativos o certificados de calidad que en México no se expiden y que impiden la entrada a los productos mexicanos al mercado asiático³. Por ejemplo actualmente no tenemos los protocolos fitosanitarios para exportar a Taiwán productos frescos con algunas excepciones, lo que se comercializa en estos momentos son los productos procesados esto limita mucho la oferta de México.

³ PROMEXICO en: http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/relacion_de_negocios_con_el_mundo
Fecha de consulta: 08 noviembre 2012

Sólo las grandes empresas mexicanas han logrado consolidarse en aquellos países, lo cual no refleja realmente un avance en el comercio exterior que tiene más pequeñas y medianas empresas, que grandes corporativos.

En la hipótesis de este trabajo se plantea que: La apertura de la economía mexicana a la globalización a partir de que México decide abandonar el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (debido a los fuertes problemas económicos que presentaba entonces) y adoptar el nuevo modelo económico mundial, basado en el libre flujo de mercancías, capitales, personas y tecnología. Es así que en el año de 1986 México decide entrar al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GAAT). El objetivo por parte del gobierno mexicano, en materia de apertura comercial consistió en la diversificación y ampliación de los mercados de exportación. A finales de la década de los ochentas, el nivel exportador del país era insipiente y ante el nuevo escenario internacional se hizo imperativo que el país contara con mercados extranjeros seguros para exportar los bienes no petroleros que poseía. Adicionalmente, la apertura significaría la atracción de fuentes de inversiones extranjeras.

Sin embargo ello no ha sido garantía de éxito, debido a que esta estrategia de inserción ha sido pasiva basándose solo en la firma de acuerdos de libre comercio, inversiones y libres flujos de capital, que por sí mismos no garantizan un crecimiento competitivo y sostenido con equidad. El discurso oficial dice que México se convirtió en una potencia exportadora en el periodo del 2000 al 2012, pero su modelo industrial exportador fue de poco arrastre, generando una desarticulación del cluster, teniendo como una de las muchas consecuencias el incremento del comercio intrafirma, por ejemplo.

Para que la estrategia mexicana tenga el impacto esperado se necesita tener una estrategia consistente y conjunta entre el sector privado y el gobierno con el fin de aumentar el tráfico comercial en regiones diferentes al resto de Norte América, como lo están haciendo otros países latinos, reduciendo así y de manera paulatina el fuerte desbalance que existe con otros mercados, principalmente los asiáticos. A partir de la identificación de los retos y oportunidades comerciales y de inversión entre México y los tigres asiáticos.

Dicha estrategia debe de tener como eje principal mejorar la competitividad y desarrollo de los empresarios mexicanos, y una mejor comunicación entre el gobierno y el sector empresarial.

Los 4 tigres asiáticos son países que actualmente tienen mucha influencia en la escena económica internacional por ejemplo el Ranking de Competitividad Mundial 2010 (Informe de Competitividad Mundial 2010 - World Competitive Yearbook) es elaborado por el FMI, colocó a los tigres en los siguientes lugares: Singapur y Hong Kong en 1º y 2º lugar, 8º para Taiwán y 23 a Corea⁴. Así mismo están entre las economías asiáticas más avanzadas según el último estudio hecho por la OCDE y el FMI.

Asia es la zona más dinámica del mundo en cuanto a comercio, sobresaliendo Japón, Corea del Sur, China y Singapur. El comercio en la región Asia concentra una parte muy importante del comercio global. Gran parte del rendimiento de la zona es producido por los tigres asiáticos; un 30% del PIB⁵ lo genera el comercio exterior.

En el caso particular de los países apodados como “Tigres asiáticos”, Corea del sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán, se ha observado un aumento paulatino tanto del comercio exterior, de flujos de inversión por parte de estos países (en su mayoría de Corea del Sur y Singapur), de acuerdo con lo que argumenta el gobierno mexicano, esto se ha reflejado en beneficios para la economía nacional. Por ello, fue que se firmaron acuerdos con Corea y Singapur en materia de inversión, y se han promovido diversos programas de fomento a las exportaciones.

⁴ Reporte de competitividad 2002-2013, Foro Económico Mundial en: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf fecha de consulta: 28/03/2013

⁵ Participation of developing countries in World Trade: Overview of major trends and underlying factors, WTO, en https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/w15.htm Fecha de consulta: 09/06/2015

1.- MÉXICO Y LOS TIGRES ASIÁTICOS, COMPETITIVIDAD Y ANTECEDENTES

1.1 La competitividad de México y los tigres asiáticos

Los tigres asiáticos y México tuvieron políticas económicas muy diferentes, lo cual se vio reflejado en sus niveles de desarrollo para las siguientes décadas.

México transitó del viejo modelo de economía cerrada y de crecimiento hacia adentro a través de la sustitución de importaciones a un nuevo modelo de crecimiento hacia afuera vía la industrialización exportadora. El modelo de industrialización sustitutiva de importaciones ISI estuvo basado en una política industrial con tres pilares fundamentales: protección, regulación y fomento⁶, este modelo funcionó durante tres décadas. Entrando en crisis en 1982.

Después de este caótico periodo se optó por cambiar la estructura económica por un modelo de apertura al exterior, liberalización de los mercados internos, privatización de la economía con una estabilidad macroeconómica de baja inflación⁷ pues en la década de los noventa se consideraba el camino ideal para promover el crecimiento económico en América Latina.

Este modelo, consiste en que la apertura al exterior permite que la competencia internacional obligue a las empresas a ser competitivas pues el mecanismo de precios del mercado generaría una asignación de recursos más eficiente y que al mismo tiempo se lograría la especialización en el comercio internacional. Las ventajas comparativas en este modelo eran la mano de obra barata y la posesión de recursos, como base de un modelo industrial exportador de crecimiento económico que se sostiene con una baja inflación o estabilidad de precios.

La consolidación en este modelo ha estado inconclusa pues ha hecho falta un enfoque integral que enfrente la disparidad de desarrollo frente a los desafíos de una nueva economía global, en donde el ámbito económico y de los negocios se ha transformado por la globalización, hasta llegar a una hiper competitividad global en los mercados locales. La hiper competitividad global

⁶ García Fonseca Cándido, Elementos De Comercio Exterior, México, Trillas, 2009, p209

⁷ *Ibíd.* 211

implica enfrentarse en los mercados con empresas competitivas que poseen una gestión empresarial moderna y productividad laboral en continuo desarrollo.⁸

Hoy en día no es suficiente con sólo constituir una empresa más competitiva, si se encuentra aislada. En esta última década ya no se compete bajo el esquema tradicional de empresa contra empresa, si no que dicha competencia es de cadena empresarial contra cadena empresarial, país contra país, región contra región. De ahí que se requiera una nueva estrategia de desarrollo y crecimiento competitivo para América Latina y para México en particular.

A través de estudios recientes se ha llegado a la conclusión de que este modelo resulta ineficiente, porque el cambio de la era industrial a la era del conocimiento y de la economía semi cerrada a las economías abiertas y globalizadas implica que el supuesto fundamental del modelo neoclásico de inmovilidad de factores ya no está presente.

Economistas como Jeffrey Sachs, Andrew Warner y Michael Porter han realizado estudios donde se hizo énfasis en la complementariedad existente entre competencia y cooperación, así como la importancia que reviste un entorno institucional formado en parte por medios políticos; las investigaciones que se efectúan desde ese enfoque no se limitan al nivel micro, es decir, al de las empresas, pero apenas examinan los aspectos político-institucionales localizados más allá de la formación de entornos en los países de industrialización tardía⁹.

México es uno de los países con mayor apertura, ya que cuenta con una red de Tratados de Libre Comercio, Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y acuerdos de alcance limitado, con un 70% de apertura al exterior¹⁰, sin embargo ocupa el lugar número 53 de un total de 59

⁸ Villarreal René, Ramos de Villarreal Rocío, México Competitivo 2020: Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo, México, Océano, 2002

⁹ Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política Revista de la CEPAL, Santiago, 1996 en: <http://www.eclac.org/cgibin/getProd.asp?xml=/revista/noticias/articuloCEPAL/9/19139/P19139.xsl&base=/revista/texts.pdf> fecha de consulta: 12/02/2013

¹⁰ Secretaría de Economía en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos> Fecha de consulta: 14/03/2013

países¹¹ esto es conocido como la "Paradoja de la Competitividad"¹² puesto que es uno de los países más abiertos, y de los menos competitivos. De hecho, desde los resultados del año 2000 ha bajado 10 posiciones. Esto se observa en las elevadas tasas de interés, la escasez y el alto costo del crédito para las Pymes, el elevado diferencial entre las tasas pasivas que recibe el ahorrador, las activas a que prestan los bancos así como deficiencias en la red de distribución y logística.

El gran crecimiento de las exportaciones mexicanas en la primera década del siglo XXI, puede parecer ser el motor del crecimiento económico del país, sin embargo esto no ha sido posible debido a que el modelo ha proporcionado la desarticulación de cadenas productivas, teniendo como consecuencia la caída del mercado interno y la baja contribución tributaria¹³.

Nuestra economía es también vulnerable a los choques externos, sobre todo a la desaceleración de la economía estadounidense, lo cual sólo evidencia los límites y debilidad del modelo de crecimiento hacia afuera, en la cual el único objetivo ha sido mantener la inflación de un dígito e igual a la internacional.

Una de las principales razones de que no se haya alcanzado un desarrollo importante en el sector manufacturero, es porque el contenido de los bienes fabricados es mayormente de materia prima importada, esto debido a la mencionada desarticulación de cadenas productivas, cabe mencionar que los programas de apoyo a la importación de 2006 a 2012 sólo agravaron el problema.

Se habla de México como una potencia exportadora, lo cual es evidente en industrias como la automotriz y la electrónica, sin embargo aunque las exportaciones son dinámicas se tiene poco arrastre interno y lo que se observó en el año 2000 por ejemplo es que el 66% tuvieron una concentración importante o total de insumos importados, mientras que el 44% contenía en su

¹¹ Reporte de competitividad 2002-2013, Foro Económico Mundial en: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf fecha de consulta: 28/03/2013

¹² Villarreal René, México Competitivo 2020: Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo, México, Océano, p.55

¹³ *Ibíd.* 118

mayoría insumos nacionales¹⁴. La mayor aportación ha sido la mano de obra, esto demuestra que no se ha llegado a una manufactura al nivel que tienen los asiáticos.

Hoy la nueva economía mundial y de los negocios se caracteriza por la globalización de los mercados, la nueva era de la información y de conocimiento, de cambio continuo rápido e incierto. Es por ello que se necesita de un nuevo enfoque tanto a nivel micro de empresas como a nivel macro de política; un cambio de enfoque estratégico para enfrentar el desafío de la hipercompetencia global y generar un modelo de desarrollo con crecimiento competitivo sustentable y empleo productivo con equidad.

Otro problema que enfrenta nuestro país y en general América Latina es que no se tuvo la capacidad para absorber el cambio tecnológico y la disponibilidad a nuevas tecnologías para elevar la productividad y promover el progreso económico.¹⁵

A nivel empresarial se observa que no se cuenta con un buen nivel de innovación, que según Joseph Schumpeter se define como: la introducción en el mercado de un nuevo bien o servicio, con el cual los consumidores no están aún familiarizados, o bien, como la mejora de un bien o servicio ya existente. Por eso se observa que del 2000 al 2012 se transitó en una fase en que la IED como impulsora de conocimiento tecnológico, pero sin que México fuera capaz de generarlo por sí mismo.

Por esta razón se ha propuesto un nuevo modelo de desarrollo enfocado a América Latina y para México en particular, basándose en una industrialización exportadora con articulación de cadenas productivas que permitan disminuir el coeficiente de importaciones, porque la ventaja competitiva ya no está en la mano de obra barata y recursos naturales sino en la capacidad de aprender e innovar, esto es del capital intelectual y de la competitividad sistémica o integral: empresa- industria-gobierno-país. Debido a que en la nueva dinámica

¹⁴ INEGI, Estadísticas del comercio exterior de México, en: http://www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/exterior/mensual/ce/ecem.pdf fecha de consulta: 27/07/2012

¹⁵ Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política Revista de la CEPAL, Santiago, 1996 en: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/revista/noticias/articuloCEPAL/9/19139/P19139.xsl&base=/revista/texts.pdf> Fecha de consulta: 24/05/2013

las cosas son distintas, ahora existe una producción flexible, personalizada y producto-servicio- solución integral al cliente. La naturaleza del mercado es global y en red, con un aumento considerable del comercio electrónico; el mercadeo es variable y personalizado; el ciclo de vida del producto es corto, y el precio se basa más en el valor percibido por el cliente.

Esta teoría es muy extensa, pues abarca desde el capital humano hasta las instituciones gubernamentales, por lo cual para efectos de este trabajo, se aplicaron los puntos que explican mejor la dinámica entre México y los tigres asiáticos. Primeramente, aquí la innovación se considera como la fuente de ventaja competitiva puesto que para entrar al juego de la hiper competencia la capacidad y la velocidad de la empresa para aprender e innovar productos y procesos con mayor rapidez que la competencia internacional es fundamental para lograr ventaja competitiva sustentable.

A partir de lo cual, esta teoría sugiere una estrategia de crecimiento balanceado, con motores tanto internos como externos que se fundamenta en los siguientes elementos:

- Industrialización tridimensional es decir, que se apoye en la exportación, una sustitución competitiva de importaciones y un pivote endógeno de crecimiento.
- Política de competitividad basada en los seis niveles: Nivel Microeconómico (empresas) con los capitales empresarial y laboral, Nivel Meso económico (cadenas empresariales, conglomerados productivos y polos regionales)

Este modelo se basa en un enfoque denominado ICOP donde el objetivo no es sólo medir los índices de competitividad ya que también identifica los obstáculos y diseña las políticas para la mejora y sustentabilidad de la competitividad. Tiene los siguientes puntos: Los índices de competitividad (IC). El análisis de los obstáculos para la competitividad de las empresas (ICO). La identificación de las políticas públicas necesarias para superarlos (ICOP). El enfoque ICOP va más allá al definir y analizar los obstáculos (ICO) y las políticas Públicas (ICOP) para mejorar la competitividad, en una perspectiva de desarrollo e inserción activa a la globalización y la nueva era del conocimiento.

El objetivo de esta teoría es el desarrollo, a partir de un crecimiento sustentable con empleo y equidad, lo cual requiere cerrar la brecha de la competitividad y apoyarse en la nueva tecnología para potenciar el desarrollo humano¹⁶. Finalmente, plantea que el reto de la instrumentación requiere reformas y un cambio institucional que sólo pueden alcanzarse con consensos políticos, de aquí la necesidad de un Proyecto de Nación con Visión de Futuro, del cual se carece actualmente.

Así esta teoría explica la relación de comercio e inversión entre México y los países asiáticos, porque concentra su comercio en EEUU por lo que la utilización de su potencial comercial de acuerdo está “subutilizada” y requiere de una estrategia de inserción y promoción más activas de las empresas mexicanas en otros países, principalmente las pymes.

Así mismo la competitividad internacional implica no solamente acuerdos de libre comercio, si no programas preventivos ante prácticas de competencia desleal, comercio intrafirma, crisis económicas que pueden cancelar el crecimiento competitivo de la industria nacional. Implica además un modelo de apertura eficiente con un programa de defensa a la competencia desleal y formación de capital comercial.

Para ser competitivos, ya no es suficiente un precio accesible, sino de una renovación constante, en especial en si se quiere ingresar y mantenerse en los mercados asiáticos, es necesario aplicar lo que esta teoría propone para una inserción exitosa, duradera y en beneficio de la economía mexicana. Actualmente la premisa de que los factores son estáticos y el comercio se manifiesta solo entre países ha sido ya superada por la movilidad de los factores de la producción, así como de que el comercio internacional ya se da entre empresas.

El mundo ha pasado de una competencia de mercados semi abiertos a una de mercados totalmente abiertos (como es el caso de principalmente de Singapur y Corea del Sur) globales e interdependientes.

¹⁶ Villarreal René, Ramos de Villarreal Rocío, México Competitivo 2020:Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo, México, Océano, 2002, p147

1.2 Antecedentes históricos de los tigres asiáticos

Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán recibieron el sobre nombre de “tigres asiáticos” debido al rápido desarrollo que estos países tuvieron en sus economías a partir de la década de los sesentas, pero este no fue un hecho aislado ni mucho menos un milagro, sino el resultado del esfuerzo constante y visión que los asiáticos tienen de sí mismos y del mundo; sentirse orgullosos de su pasado, pero al mismo tiempo mirar hacia el futuro.

El nombre de Corea significa *"El gran pueblo de Han o la gran nación de Han"*¹⁷, esto debido al río Han (*Han-gang*) que nace en la montaña de Geumgang en Corea del Norte. Corea, proviene del nombre que le da el General Wang Geon a su dinastía Goryeo, de la cual el nombre de inglés "Corea"¹⁸ se deriva.

Este país tiene sus raíces en la historia más remota, sus antecedentes más contemporáneos datan de la escisión de una entidad étnico-cultural generada por un proceso de deterioro interno y presiones externas surgidas a finales del siglo XIX que le impidieron la anexión a Japón. Después de la guerra que dividiría la región en norte y sur, se atravesó un periodo de reconstrucción hasta 1960 que tuvo las siguientes características: Se persiguió un sistema de sustitución de importaciones, fuerte intervención del gobierno en la economía, reformas agrarias y reparto equitativo de las tierras, se creó una base de infraestructura tanto física como humana crucial para el desarrollo en décadas posteriores.

De 1961 a 1979 se paso de un gobierno autoritario a uno militar comprometido con el desarrollo y el inicio de una estrategia modernizadora mediante una rigurosa planeación, se transitó entonces a una industrialización orientada a las exportaciones, mediante el apoyo y la creación de determinadas industrias que fueran capaces de llevar a cabo una intensa actividad exportadora, estas fueron la industria ligera, la textil y la maderera, cambiando a principios de los

¹⁷ Jongno Ju, Datos sobre Corea, Seúl, SERVICIO DE CULTURA E INFORMACIÓN DE COREA, 2009, p 9

¹⁸ Ibid. 11

setentas hacia las industrias pesadas, se promulgaron leyes como la de Promoción a la electrónica (1973) y para la creación, desarrollo y control de la industria pesada (hierro, acero, maquinaria pesada, química y petroquímica) a finales de la década. También se diversificaron los mercados estableciendo relaciones comerciales con países de América Latina, Medio Oriente y otros países del sud este asiático¹⁹.

Por otra parte con una burocracia cada vez más experimentada se logró consolidar una transformación estructural que ha permitido el paso de una economía primaria a otra dominada por las grandes corporaciones: *los chaebol*. Los chaebol son el producto directo de este vínculo entre gobierno y empresas que han impulsado el avance tecnológico, la organización de la producción y la comercialización, sin embargo no poseen recursos financieros propios y por tanto dependen del favor del gobierno²⁰. Algo importante es que si bien se reconoce la capacitada mano de obra coreana producto de un buen nivel educativo la capacitación decisiva se realiza dentro de las compañías que es donde el trabajador entra en contacto con las innovaciones tecnológicas.

En sanscrito Singapur *singha* significa *león*, y *pura*, ciudad, que deriva en *ciudad de los leones*. Algunos escritos chinos indican que esta isla tuvo sus orígenes en el siglo III con el nombre de Pu-lou-Chung (Isla en el extremo de la península). Con una superficie de 697 kilómetros cuadrados, más pequeña que el Distrito Federal, la visión que tiene Singapur de sí misma y de su lugar en la comunidad internacional es el de saberse una república con limitaciones de sus recursos naturales con la urgencia de explotarlos de una manera responsable para el entorno regional y la sociedad que lo compone, así es como parte de la realidad que le impone su tamaño físico, su ubicación geopolítica y el carácter multiétnico de su población²¹.

¹⁹ Pablo Bustelo, Clara García, Iliana Olivié, Estructura económica de Asia Oriental, Madrid, Ed. ESIC, 2004, p45

²⁰ Cornejo Bustamante Romer ,compilador, ASIA PACÍFICO 1993, México, COLMEX, 1993, p.74

²¹ Pablo Bustelo, LOS 4 DRAGONES ASIÁTICOS, ECONOMIA, POLITICA Y SOCIEDAD, Madrid, Ed. ESIC, 1994, p50

La estrategia económica inicial se orientó a la manufacturación para la exportación como parte de una necesidad de supervivencia, y después aprovechó el dinamismo de la industria petrolera; desde entonces la búsqueda de un ambiente internacional estable y favorable para sus intereses nacionales fue el eje de las relaciones en Singapur con el exterior, que han permanecido constantes: resguardar la soberanía de la república, promover la prosperidad y el desarrollo económico²².

En 1965 para activar del sector secundario, el gobierno creó un instrumento activo de promoción de la industrialización y estableció un régimen muy liberal para las inversiones extranjeras en la industria, con objeto de atraer al país empresas de alto valor tecnológico, con el objetivo de aumentar los empleos y equilibrar la balanza comercial con las exportaciones manufactureras.²³ A mediados de los años setenta, la política gubernamental se dirigió a estimular el desarrollo de ramas manufactureras más intensivas en tecnología, como la electrónica, la mecánica y la química. Esta política tuvo éxito, de manera que desde mediados de los años noventa las actividades industriales más importantes son la electrónica, las aplicaciones informáticas y la petroquímica.

Uno de los elementos básicos para permitir la continuidad en el proceso económico fue la construcción de “segundas alas”, de una economía externa bien cimentada y primordialmente en países con economías en crecimiento a tasas superiores a 6% anual²⁴. Esta percepción se centró en desarrollar empresas productivas, redituables y seguras, alejadas de la especulación financiera y de los bienes raíces.

En 1895, la derrota militar obligó a China a ceder Taiwán a Japón, Taiwán volvió al control chino después de la Segunda Guerra Mundial. Tras la victoria de los comunistas en el continente en 1949, 2 millones de nacionalistas

²² Ugalde Ortega, Ezequiel, LAS POLÍTICAS RECOMENDADAS POR EL FMI Y SU IMPACTO EN LAS ECONOMÍAS DE LOS PAÍSES DEL SURESTE ASIÁTICO. Dirigida por Gerardo Trujano Velásquez, Tesis para obtener el grado de Maestría en Finanzas, UNAM, Facultad de Economía, 2008. P. 50

tesis que para obtener el título de Licenciado en Economía, presenta Carlos

²³ Pablo Bustelo, Clara García, Iliana Olivie, Estructura económica de Asia Oriental, Madrid, Ed. ESIC, 2004, p165

²⁴ *Ibíd.* Pág.47

huyeron a Taiwán y estableció un gobierno con la Constitución de 1947 elaborado por toda China.

Durante las siguientes cinco décadas, las autoridades gobernantes gradualmente se han democratizado y se incorporan a la población local dentro de la estructura de gobierno²⁵. En 2000, Taiwán sufrió su primera transferencia pacífica del poder de los nacionalistas del Partido Democrático Progresista. Las cuestiones políticas dominantes siguen siendo la relación entre Taiwán y China (en concreto la cuestión del estatuto final de Taiwán), así como la reforma política y económica nacional.

Taiwán tiene una economía capitalista dinámica con una disminución gradual del gobierno en la inversión y en el comercio exterior, en consonancia con esta tendencia algunos grandes bancos de propiedad estatal y las empresas industriales han sido privatizadas²⁶. Su economía atravesó por tres periodos:

1949-1957 Se caracterizó por la reconstrucción económica con el apoyo financiero de Estados Unidos, estabilización monetaria, detener la inflación, reformas agrarias que permitieron el reparto de tierras, fomento al rápido crecimiento de la agricultura y de las mano facturas rurales, industrialización por sustitución de importaciones.

1953-1957 Breve e intenso periodo de industrialización por sustitución de importaciones en bienes de consumo, industrialización dispersa o descentralizada.

1958-1990 Ante la saturación del mercado nacional se da un giro a la política económica para acceder al mercado mundial para obtener más ingresos en divisas; industrialización orientada a la exportación, exportación de bienes de consumo, devaluación de la moneda, atracción de inversión extranjera a las actividades industriales de exportación²⁷.

Desde 2005, China ha superado a los EE.UU. para convertirse en el segundo socio más grande de Taiwán fuente de importaciones después de Japón, este país también es la isla principal destino de la inversión extranjera directa. Los vínculos económicos más estrechos con la parte continental ofrecen mayores

²⁵ *Ibíd.* 307

²⁶ *Ibíd.* 316

²⁷ Pablo Bustelo, Clara García, Iliana Olivie, Estructura económica de Asia Oriental, Madrid, Ed. ESIC, 2004, p68

oportunidades a la economía de Taiwán, pero también plantea nuevos retos, pues la isla se hace más dependiente económicamente de China, mientras que las diferencias políticas siguen sin resolverse.

Ocupado por el Reino Unido en 1841, Hong Kong fue cedido formalmente a China el año siguiente, varias tierras adyacentes se añadieron más tarde en el siglo XIX. En virtud de un acuerdo firmado por China y el Reino Unido el 19 de diciembre de 1984, Hong Kong se convirtió en la Región Administrativa Especial de Hong Kong (RAE) de la República Popular de China el 1 de julio de 1997. En este acuerdo, China prometió que en virtud de "un país, dos sistemas", no se le impondría a Hong Kong un sistema económica y se tendría un alto grado de autonomía en todos los casos a excepción de asuntos exteriores y de defensa los próximos 50 años²⁸.

La evolución económica de mediados del siglo XIX hasta mediados del siglo XX desempeño una función de intermediación comercial entre China y el mundo. La migración de chinos que huían del régimen maoísta hizo crecer la demanda laboral, reduciéndose así los salarios. El cierre de China al comercio exterior forzó la industrialización de Hong Kong.

De 1950 a 1984 se tuvo una política orientada a las exportaciones, este fue un periodo de estabilidad económica hasta el ajuste que se tuvo debido a la apertura comercial de China, entrando así en la llamada crisis del Entrepôt. Para superar esta crisis se especializó en la industria textil, calzado y se amplió a maquinaria pesada y electrónica²⁹.

Hong Kong tiene una economía de libre mercado, altamente dependiente del comercio y las finanzas internacionales, el valor de las mercancías y el comercio de servicios, incluida la parte considerable de reexportaciones, es cerca de cuatro veces el PIB³⁰. Su bolsa de valores es una de las mayores en Asia y ha crecido un gran crecimiento debido a la ausencia de restricciones de propiedad extranjera de acciones³¹.

²⁸ Cornejo Bustamante Romer compilador, Asia Pacífico 1993, México, COLMEX, 1993, p.136

²⁹ Pablo Bustelo, Clara García, Iliana Olivie, Estructura económica de Asia Oriental, Madrid, Ed. ESIC, 2004, p82

³⁰ Banco Mundial en: <http://datos.bancomundial.org/region/EAP> Fecha de consulta: 20/09/2012

³¹ Pablo Bustelo, Clara García, Iliana Olivie, Estructura económica de Asia Oriental, Madrid, Ed. ESIC, 2004, p88

La economía abierta de Hong Kong lo ha dejado expuesto a la desaceleración económica mundial que comenzó en 2008; a pesar de la creciente integración de China a través del comercio, el turismo y los vínculos financieros, ha ayudado a hacer una recuperación inicial más rápidamente de lo que muchos observadores hubieran previsto, aunque de nuevo se enfrenta a una posible desaceleración de las exportaciones a la zona euro y EE.UU.

La razón por la cual se les dio el sobre nombre de *Tigres Asiáticos* a Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán, es porque como ya se ha puntualizado, son países que a partir de 1945 comenzaron a tener un desarrollo económico sobresaliente, hasta llegar a convertirse en las economías importantes del sudeste asiático que son hoy en día. A pesar de las dificultades políticas, y económicas por las cuales atravesó la región durante el siglo XX, como la guerra fría con todas sus implicaciones, crisis económicas etc. Su desarrollo económico no se frenó.

Parte de este desarrollo se debe a que adoptaron directrices económicas similares a las de Japón: bajos impuestos personales, incentivos a la iniciativa privada, ahorro interno para la formación de capitales y propiciar la inversión extranjera³². Aunque los cuatro hayan seguido los mismos pasos que Japón hay diferencias entre ellos, pues mientras las políticas de liberalización comercial y orientación al mercado externo son la base del éxito de Singapur y Hong Kong que han funcionado como centros de comercio y finanzas internacionales, en cambio en Corea y Taiwán el incremento económico ha sido dirigido mediante planes industriales, desarrollando proyectos en las áreas de industria pesada e ingeniería química además de tecnología³³.

Estos países tienen en común su reducida superficie por lo que no poseen abundantes recursos naturales para utilizarlos como materias primas y no cuentan con combustibles, por lo que son importadores de petróleo. Los factores positivos para su desarrollo fueron su localización geográfica (por el

³² Ugalde Ortega, Ezequiel, LAS POLÍTICAS RECOMENDADAS POR EL FMI Y SU IMPACTO EN LAS ECONOMÍAS DE LOS PAÍSES DEL SURESTE ASIÁTICO. Dirigida por Gerardo Trujano Velásquez, Tesis que para obtener el grado de Maestría en Finanzas, UNAM, Facultad de Economía, 2008. P. 29

³³ Pablo Bustelo, LOS 4 DRAGONES ASIÁTICOS, ECONOMÍA, POLÍTICA Y SOCIEDAD, Madrid, Ed. ESIC, 1994, p23

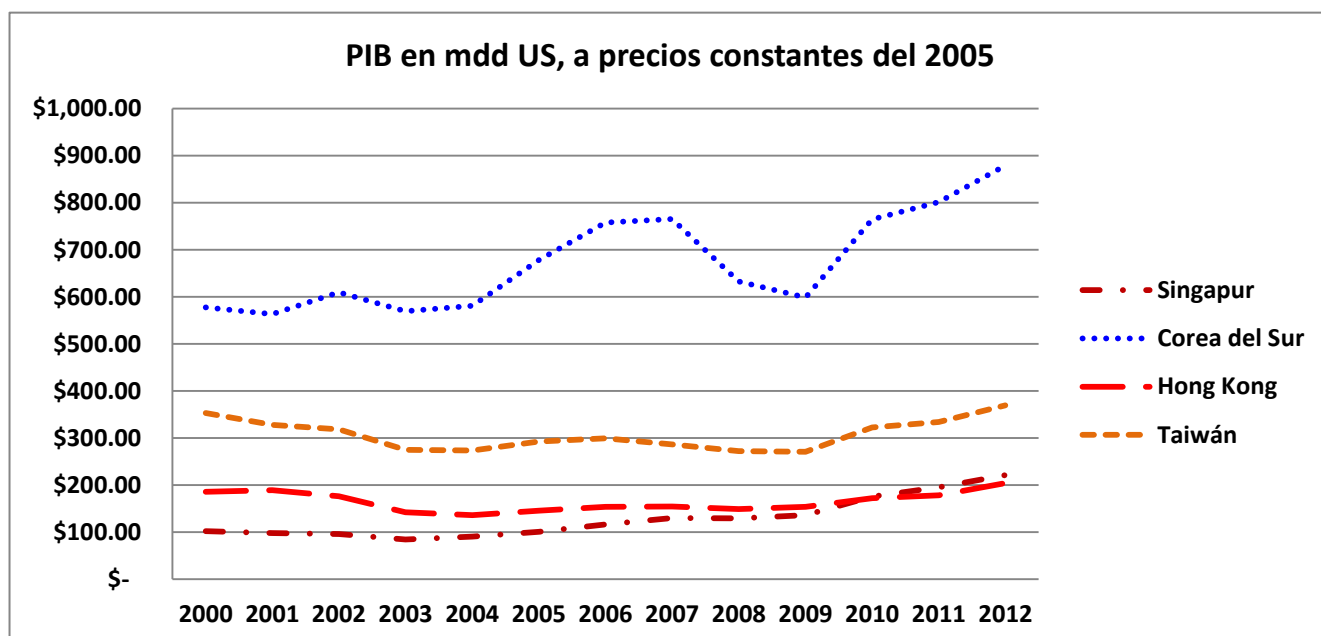
fácil acceso a las vías marítimas para la exportación de sus productos) y la relativa cercanía entre ellos que favoreció las corrientes de capital.

Cuadro 1 Comparativo de los Tigres Asiáticos

	Corea del Sur	Singapur	Hong Kong	Taiwán
Territorio	99,720 km	697 km	1,104 km	35,980 km
Densidad demográfica	49,039,986 (2013 est)	5,567,301 (2013 est)	7,112,688 (2013 est)	23,359,928 (2013 est)
Idioma	Coreano	Mandarín (oficial) 36.3%, Inglés (oficial) 29.8%, otros 33.9%	Cantonés (oficial) 89.5%, Inglés (oficial) del 3.5%, otros 7%	Chino Mandarín(oficial), Taiwanés (Min)
Capital	Seúl	Singapur	Victoria	Taipei
Tipo de gobierno	República	República Parlamentaria	Democracia limitada	Democracia multipartidista
PIB	\$1.666 trillion of dollars (2013 est.)	\$339 billion of dollars (2013 est.)	\$381.3 billion (2013 est.)	\$926.4 billion of dollars (2013 est.)

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial y Cia World Factbook

Grafico 1 PIB de los Tigres Asiáticos del 2000 al 2012



Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Hablar del desarrollo de los tigres también implica hablar de la metáfora del *vuelo del ganso* es decir, en la naturaleza los gansos en formación de vuelo migratorio, con el ganso más fuerte trazando el rumbo y rompiendo la

resistencia del aire, seguido por los demás gansos en dos filas horizontales convergentes hacia el líder. En este caso, Japón sería el equivalente del ganso líder, habiendo logrado su milagro económico en la década de los años cincuenta y sesenta e ingresado al club de países industrializados³⁴.

La creciente integración regional de los procesos industriales ha significado que como parte del proceso de superación tecnológica, Japón y los países más avanzados invierten en los países de menor desarrollo relativo de la región y les transfieren etapas de producción industrial sencillas e intensivas en el uso de mano de obra. Por ejemplo la inversión de capital japonés desempeñó un papel importante en el desarrollo de la región, pues se invirtió millones de dólares construyendo industrias donde solo se sembraba arroz, otro ejemplo es que los fabricantes japoneses trasladaron sus fábricas a los países del sur para beneficiarse con los salarios más bajos.

Haciendo un pequeño análisis histórico de su evolución económica vemos que su crecimiento teóricamente, y cómo se pensaba en la década de los 70, era mucho más vulnerable que el de América Latina; puesto que dependían de una importación masiva de materias primas como alimentos, energéticos y explotación a gran escala de productos manufacturados.

Por ejemplo según datos del Banco Mundial de 1965³⁵ los alimentos y combustibles representaban el 29% de las importaciones de Corea y el 37% de Singapur, comparadas con las del aquel entonces 7% de México. Las únicas ventajas que tenían eran un mayor grado de alfabetización, además de una mejor distribución de la renta y de la propiedad, resultado de reformas agrarias que se llevaron a cabo en la región³⁶.

Sin embargo en los setentas el coeficiente de exportación de Corea del Sur del 40% o el de Taiwán con 54% era muy superior al de Brasil con un 8%.³⁷

³⁴ *Ibíd.* P. 25

³⁵ Banco Mundial, World DataBank en: <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx> Fecha de consulta: 5/11/2012

³⁶ Coord. José Luis Calva, Estrategias económicas exitosas en Asia y en América Latina, México, Consejo Nacional de Universitarios, 2012. P 29

³⁷ Julio A Millón B, LA CUENCA DEL PACIFICO, MÉXICO, Fondo de Cultura Económica, 1989, p55

Por otro lado, en América Latina se implementó un modelo de desarrollo hacia adentro financiado con deuda externa, haciendo a las empresas nacionales poco competitivas mientras que en Asia, se fomentó un modelo orientado a exportaciones demostrando también un crecimiento en calidad (entendida como el “grado en el que un conjunto de características inherentes cumple con los requisitos”, siendo el requisito “necesidad o expectativa establecida, generalmente implícita u obligatoria” según la norma ISO 9000) cantidad y bajo precio en sus productos alcanzando mercados internacionales.

Estos países basaron su cambio en el modelo económico del crecimiento liderado por las exportaciones, empleado primero por Japón y luego por los tigres. Para lograrlo, los gobiernos dirigieron sus políticas hacia:

- Estabilidad económica, muy importante para la inversión privada, así atrajeron la llegada de capitales extranjeros.
- La protección en los mercados internos a las empresas que competían con sus exportaciones en los mercados internacionales. El objetivo era que primero se afianzaran en el mercado interno para luego competir mejor en el internacional.
- Otorgamiento de créditos orientados específicamente a los tipos de industrias que se necesitaban para el desarrollo del país. Por ejemplo, en ciertas épocas Corea apoyó a la industria automotriz, de fabricación naval y de productos químicos.
- Fijación de metas de exportación para empresas e industrias específicas.
- Creación de organismos de comercialización de las exportaciones³⁸.
- El aumento de la capacidad de la fuerza laboral. Para ello establecieron mejoras en los niveles educativos mediante la universalidad de la educación primaria y un amplio acceso a la educación secundaria. Con respecto a la educación universitaria, se priorizó la científica y tecnológica, algunos países trajeron profesores del exterior o becaron a sus alumnos para que se perfeccionaran en el extranjero.

³⁸ Ugalde Ortega, Ezequiel, LAS POLÍTICAS RECOMENDADAS POR EL FMI Y SU IMPACTO EN LAS ECONOMÍAS DE LOS PAÍSES DEL SURESTE ASIÁTICO. Dirigida por Gerardo Trujano Velásquez, Tesis que para obtener el grado de Maestría en Finanzas, UNAM, Facultad de Economía, 2008. p. 37

- Apertura a ideas y tecnologías provenientes del exterior.
- Los subsidios a las industrias en decadencia.
- Las inversiones públicas en investigaciones aplicadas a la actividad industrial y a la exportación.
- El amplio intercambio de información entre los sectores público y privado³⁹.

Así, se favoreció la inversión extranjera siempre y cuando fuera compatible con los intereses nacionales y no arruinara la competitividad y las expectativas del empresariado local. El Estado no estuvo al margen en estos países como en el Japón, su intervención llevó adelante el proceso de modernización. Incluso las inversiones extranjeras se realizan con un marcado control por parte del Estado, esta política desafía la idea común que asocia globalización y capitalismo exitoso con reducción de la influencia del Estado.

Por ejemplo, en Taiwán las industrias mecánicas y petroquímicas consideradas estratégicas pertenecen a empresas públicas, y se controla que las importaciones no sean superiores en valor a las exportaciones. En Corea del Sur, existe un fuerte proteccionismo al sector industrial respecto de la competencia extranjera e incluso de la entrada de capitales extranjeros⁴⁰. En cambio, en Singapur las multinacionales ocupan un lugar más importante que en el resto de la región.

Debido a la limitada cantidad de tierras y recursos naturales, el crecimiento general no podía apoyarse en la exportación de productos primarios, la industria constituyó el factor clave por estimular, tanto la orientada al mercado interno como la dirigida al externo. Ya para mediados de 1960 apuntaron a los avances tecnológicos y a políticas sustitutivas de importación, orientándose luego a las exportaciones.

Por lo anterior, se pensaba que la región asiática también sufriría los efectos de la crisis de los setentas como sucedió en América Latina, aunque si hubo repercusiones en su economía no se vieron afectados de una manera tan directa, además para los primeros años de la década de los ochentas y con el

³⁹ Coord. José Luis Calva, Estrategias económicas exitosas en Asia y en América Latina, México, Consejo Nacional de Universitarios, 2012. P 60

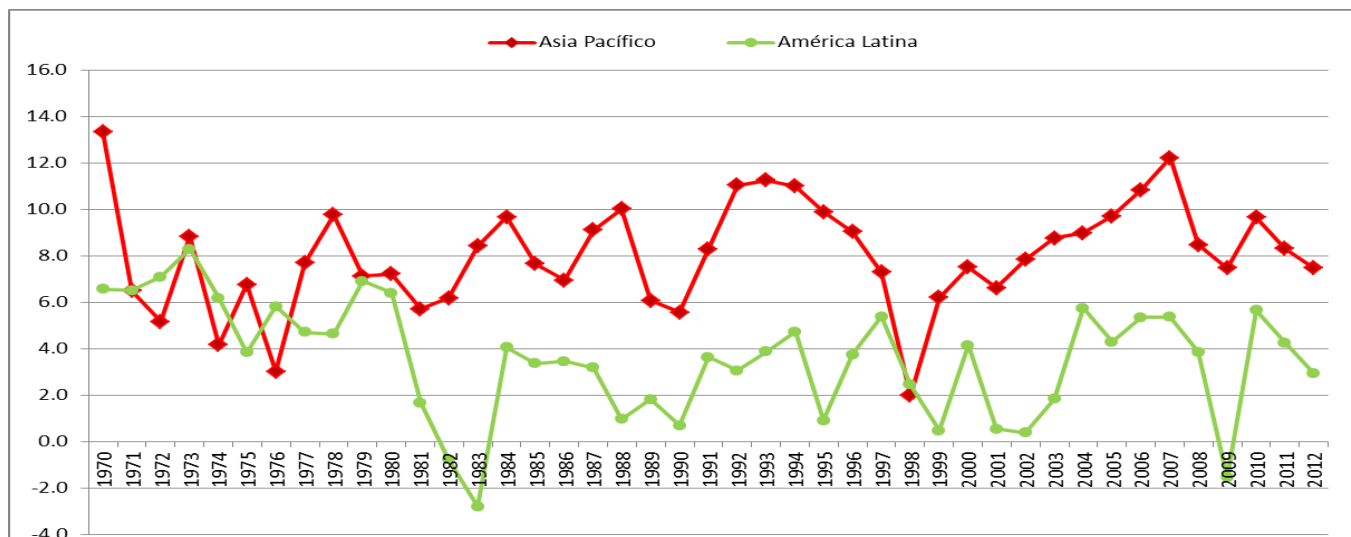
⁴⁰ Jongno Ju, Datos sobre Corea, Seúl, SERVICIO DE CULTURA E INFORMACIÓN DE COREA, 2009 p 77

shock monetario que hubo por el crecimiento de los tipos de interés y la apreciación del dólar, Asia fue menos afectada que el continente americano, esto aunado a que la deuda en América latina era mayor que la asiática.

Así y hasta la década de los noventas, se vivió una época de desarrollo y de estabilidad económica, esto se ve reflejado en el nivel y la calidad de vida de la población, por ejemplo: reducción de la pobreza, mayor disponibilidad alimentaria y esperanza al nacer, menores tasas de mortalidad infantil, y de analfabetismo⁴¹.

Fue común que durante esa época se hicieran comparaciones entre esta región y América latina, se argumentaba que los tigres eran el ejemplo de la integración y desarrollo y que América Latina debía realizar transformaciones estructurales para parecerse al modelo asiático de desarrollo, después con el efecto tequila de 1995, la región asiática se convirtió en un receptor de capitales que huía en busca de una mayor confianza.⁴²

Gráfico 2 Comparativo del crecimiento anual del PIB % entre América Latina y Asia Pacífico 1970-2012



Elaboración propia con datos del Banco Mundial. Cifras expresadas en mmd US

Para 1997 se desataría la *crisis financiera asiática* la cual tendría desastrosos efectos en las economías emergentes asiáticas: a mediados de 1996 se habían elevado las exportaciones de los países del sudeste asiático, razón por la cual

⁴¹ Ugalde Ortega, Ezequiel, LAS POLÍTICAS RECOMENDADAS POR EL FMI Y SU IMPACTO EN LAS ECONOMÍAS DE LOS PAÍSES DEL SURESTE ASIÁTICO. Dirigida por Gerardo Trujano Velásquez, Tesis que para obtener el grado de Maestría en Finanzas, UNAM, Facultad de Economía, 2008. p. 28

⁴² *Ibíd.* P.58

la región había recibido una inyección de grandes préstamos, que erróneamente en vez de ir al sector productor se fueron hacia las inversiones especulativas, sobre todo en el sector inmobiliario; propiciándose una sobrevaluación de las propiedades y las acciones inmobiliarias, esto seguido de debilidad en los sistemas asiáticos, a eso hay que agregar que se otorgaban préstamos sobre activos sobrevaluados⁴³.

La crisis se desencadenó en julio del 97, comenzando en Tailandia, con el colapso financiero del baht tailandés, Tailandia había adquirido una carga de deuda externa que provocó la bancarrota efectiva del país incluso antes del colapso de su moneda. Cuando la crisis se expandió, la mayoría de los países del Sureste Asiático y Japón vieron el desplome de sus monedas, la devaluación del mercado bursátil y de otros activos y una caída precipitada de la deuda privada, se desencadenó un efecto dómimo que afectó a las monedas de Malasia, Indonesia y Filipinas, lo que repercutió también en Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur.

Esta crisis afectó de manera muy profunda y muy rápida, ya que durante las primeras semanas a un millón de tailandeses y 21 millones de indonesios se convirtieron en pobres⁴⁴. Esta crisis paso de ser sectorial a global ya que tuvo mayor impacto que incluso el efecto tequila. Aún para el año de 1999 los países asiáticos seguían resintiendo los efectos de la crisis, pero hay que destacar que esta crisis profundizo la costumbre ahorrativa entre los asiáticos.

Actualmente, aunque continúan padeciendo de los estragos de la crisis del 97, los tigres siguen adelante como economías fuertes en el sudeste asiático hay que destacar que si bien, Japón y ahora China llevan el liderazgo, los tigres ya no solo son países manufactureros sino también generadores de tecnología, especialmente Corea del Sur, además muchas empresas transnacionales importantes a nivel mundial son originarias de estos países.

La crisis financiera mundial de 2008 y 2009 afectó fuertemente a los tigres asiáticos, por ejemplo, Singapur con una economía orientada hacia el comercio

⁴³ Henderson Jeffrey William, East Asian transformation :on the political economy of dynamism, governance and crisis, Londres, Routledge, 2011, p 85

⁴⁴ *Ibíd.* 89

exterior, pero este país ha tenido una de las recuperaciones más veloces de la región, la estratégica ubicación de la isla-estado y su población trabajadora ayudaron a la recuperación de la economía: registró un promedio de crecimiento real de 7.8% de 1965 a 2009⁴⁵.

Singapur presencié sus dos peores trimestres a finales de 2008 y principios de 2009, cuando la recesión afectó más a la economía, en cambio se ha recuperado rápido y predice tener un rebote más fuerte de lo esperado. El país se ha beneficiado de una recuperación más extensa en las economías regionales gracias a un paquete de estímulo gubernamental de 20,500 millones de dólares, aprobado el año pasado. El Departamento de Comercio e Industria de Singapur espera que su economía crezca entre 4.5% y 6.5% en 2010, mucho más que la proyección inicial de entre 3% y 5%⁴⁶.

La crisis del 2008 también golpeó duramente a la economía surcoreana, muy dependiente de su comercio exterior: en el cuarto trimestre la economía cayó bruscamente un 5,1 %. En 2008, Corea del Sur solo creció un escaso 2,2 % frente al 5,1 % en 2007. Sufrió su primer déficit comercial de 13.200 millones, el primero desde 1997, si bien mantuvo el superávit con EEUU, la UE y China. Las reservas de divisas decrecieron desde 264.200 mdd en marzo a 200.000 mdd a finales de año⁴⁷. El país, tras 11 años de crecimiento positivo, estuvo al límite una recesión económica.

Corea del Sur ha sido uno de los primeros países de la OCDE en superar los efectos de la crisis económica global. Volvió a la senda del crecimiento positivo en 2009 gracias a las políticas públicas aplicadas por el Gobierno para estimular la economía y apoyar al sector productivo del país. Estas políticas fueron acompañadas por una dinámica política exterior, con una diplomacia comercial y energético, dirigida a apoyar a las empresas exportadoras para lograr mantener e incluso ganar posiciones en los mercados exteriores.

⁴⁵ *Ibíd.* 101

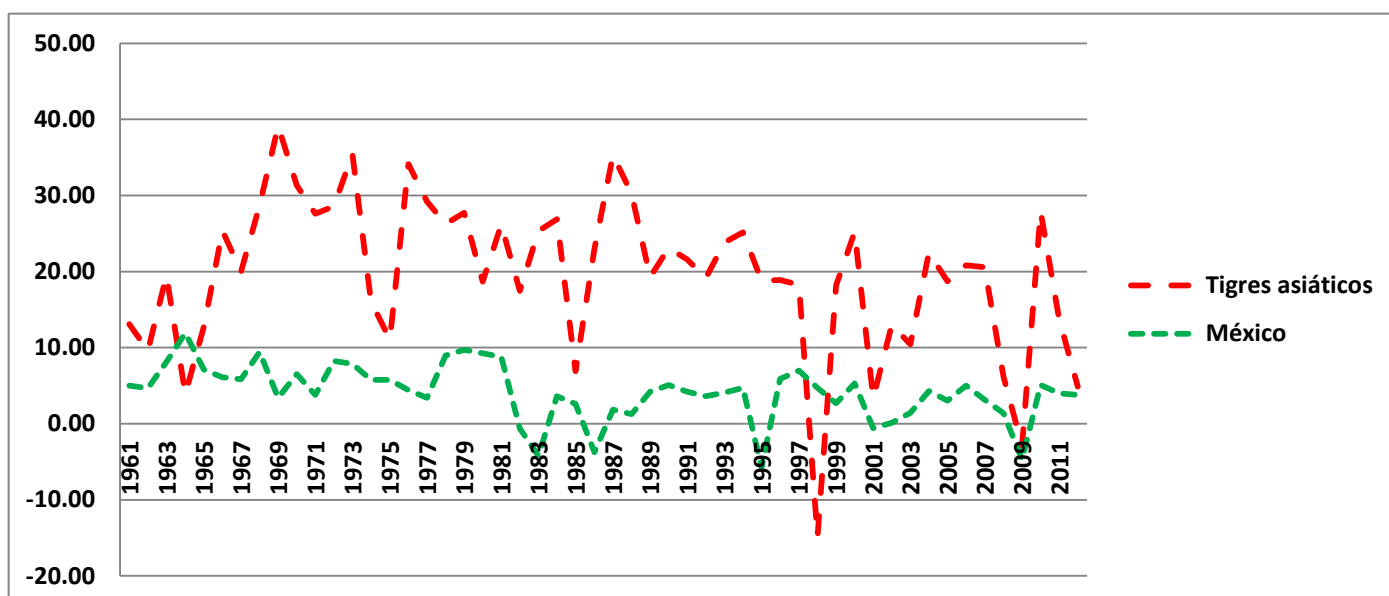
⁴⁶ Global Financial Crisis: Impact on Singapore and ASEAN, en: <http://www.eaber.org/node/21958> Fecha de consulta: 19/11/2012

⁴⁷ *Ibíd.*

Para 2010 las perspectivas económicas, aunque invitaban a la prudencia, fueron optimistas: el Banco Central de Corea pronosticó un crecimiento del 4,6 %, la OCDE un 4,4 % y el FM un 4,5 %, menor que los de China e India pero muy superior a los de EEUU, la UE y Japón.⁴⁸

Hong Kong ha sufrido las graves consecuencias de la crisis financiera global que ha golpeado al sector servicios con fuerza. De todas formas tras un negativo comienzo de 2009, Hong Kong mostró muestras evidentes de recuperación y las previsiones de crecimiento para 2010 fueron positivas. Hong Kong es un centro financiero internacional, una economía abierta integrada cada vez más con la de la China Continental y dependiente de sus exportaciones a los mercados europeos y estadounidense, de ahí que haya sido también salpicado por la crisis.

Gráfico 3 Crecimiento anual del PIB (% anual)



Fuente: Elaboración propia con datos del banco mundial, cifras expresadas en mmd US

1.3 El acercamiento de México con Asia Pacífico

Antes de que se estableciera un comercio exterior constante con los tigres, los primeros acercamientos que tuvo México en la región del sudeste asiático se remontan desde el siglo XIX y estas fueron con Japón a través del Tratado de amistad comercio y navegación de 1888 en el gobierno de Porfirio Díaz. Con

⁴⁸ BBC Mundo en: http://www.bbc.co.uk/mundo/economia/2010/08/100827_litio_corea_sur_lav.shtml
Fecha de consulta: 29/09/2012

respecto a las otras naciones del sudeste asiático, aunque se tuvieron contactos desde principios del siglo XX, fue hasta que muchas lograron su independencia a mediados de siglo cuando se establecieron contactos diplomáticos: primero se establecieron relaciones diplomáticas con cada uno de ellos, las cuales fueron tomando importancia y se fueron afianzando a lo largo del siglo pasado, sin embargo el objetivo de estos primeros contactos fue poner en marcha relaciones de igualdad así como de reconocimiento, y cimentar futuros vínculos que a la larga facilitarían la diversificación de relaciones tanto políticas como económicas en la región.

Cuando se dio la independencia en 1948 de una Corea dividida, la República de Corea y en el norte la República Democrática Popular de Corea, México estaba en una posición muy complicada dentro del panorama de la Guerra Fría, se tuvo que jugar un papel muy cuidadoso, más o menos alineado en el bloque occidental, de manera que cuando estalló la guerra de Corea de 1950 a 1953, México tuvo que apoyar a la parte sur de Corea, pero al mismo tiempo, prefirió no intervenir demasiado en una cuestión que le era ajena a sus intereses inmediatos, pero no en cuanto al entorno mundial⁴⁹.

México y Singapur establecieron relaciones diplomáticas el 22 de diciembre de 1975. En enero de 1990 se abrió la Embajada mexicana en Singapur. Las coincidencias de Singapur con las posiciones mexicanas en temas como los económicos, sociales y jurídicos, entre otros, son elementos que han contribuido a impulsar la relación bilateral⁵⁰. Desde entonces, las relaciones bilaterales entre ambos países se han hecho tan fructíferas y prometedoras, debido principalmente a la compatibilidad y la complementariedad de sus intereses nacionales.

En el caso especial de Hong Kong y Taiwán, tenemos como referencia que las relaciones diplomáticas México- China se entablaron el 14 de febrero de 1972, a pesar de que México siempre se declaró en favor de la administración china

⁴⁹ Daniel de la Pedraja, *Perspectivas para México en la Cuenca del Pacífico*, México, SER, 1989, P. 70

⁵⁰ Rosario Green, *México y Singapur, socios para el desarrollo*, *Revista mexicana de política exterior*, en: <http://www.sre.gob.mx/revistadigital/images/stories/numeros/n57/greensingapur.pdf> Fecha de consulta: 09/01/2013

en Taiwán y de que el 16 de noviembre de 1971 el Gobierno mexicano declaró por iniciativa propia “ruptura de relaciones diplomáticas” con Taiwán.

En el contexto del gobierno de Luis Echeverría, se establecieron relaciones diplomáticas con países del sudeste asiático con los cuales no se había tenido contacto, de entre ellos con Singapur. A partir de este gobierno, por primera vez se insertaron temas económicos y comerciales en la agenda de política exterior, de igual manera se buscó establecer instituciones que afianzaran las relaciones de México en la región, y como parte de la necesidad de diversificación, para mitigar la influencia estadounidense tanto en la política como en el comercio exterior mexicano, siguiendo con la lógica de esa política económica exterior se enviaron misiones comerciales a la región y se designaron funciones con especial atención en temas económicos en los puestos diplomáticos.

A pesar del avance que se hizo en este periodo, las siguientes administraciones no le dieron continuidad a estas políticas, por lo tanto no lograron ser consolidadas, ya sea por la falta de interés o por la inestabilidad económica que vivió el país hasta finales de la década de los ochentas.

Sería entonces hasta la administración de Salinas de Gortari, cuando se le da un nuevo impulso a las relaciones tanto políticas como económicas en el sudeste asiático, tal vez el rasgo más distintivo de la política exterior de este gobierno haya sido la congruencia entre el cambio de modelo de desarrollo económico interno y la política económica externa y que tuvo sus repercusiones en la política exterior del país, es decir se diseñó una estrategia de política de vínculos con el exterior que fuera congruente con el proceso de cambio económico interno; así se estableció el desarrollo de una política orientada a reafirmar principios como la diversificación de relaciones políticas y de vínculos económicos, ya que con la firma del TLCAN se buscaba un contrapeso a la influencia estadounidense⁵¹.

⁵¹ Víctor López Villafaña, Carlos Uscanga, México frente a las grandes potencias del mundo, Siglo XXI, 2000 P.144

Con respecto al acercamiento con naciones del sudeste asiático, se tuvo en consideración la prosperidad de dichas economías que habían mostrado elevados índices de manera sostenida, destacándose de entre ellos a los tigres asiáticos, se tuvo que diseñar una política de acercamiento hacia esa zona en dos etapas: en primer lugar el objetivo fue y como se había hecho anteriormente, consolidar y ampliar la presencia diplomática y consular en la zona y en segundo lugar se contempló una participación activa en foros multilaterales de la región⁵².

México entro en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, lo cual le permitiría tener una mayor presencia en la zona, desde 1991 el gobierno mexicano mostró su interés por participar en el mecanismo, no obstante, fue hasta 1993 que ingresó formalmente en él. Para el gobierno mexicano, APEC constituyó un foro ideal para la búsqueda de mecanismos para incrementar y diversificar los intercambios en la región, así como para la identificación de oportunidades de cooperación en las áreas comercial, industrial, tecnológica y educativa, entre otras.

En la administración del presidente Zedillo, se continuó con la misma estrategia de Salinas, teniendo así una participación un poco más activa en foros económicos en Asia Pacífico, pues en la década de los noventas se definieron dos tendencias importantes en las relaciones económicas de México con la región de Asia Pacífico en general, en primer lugar se presentó una considerable ampliación de los volúmenes comerciales, esto fue un reflejo fundamentalmente de la demanda de insumos por parte de las empresas de origen asiático ubicadas en territorio mexicano⁵³. En segundo lugar, se observó el despliegue de una estrategia cuyo resultado fue alcanzar la participación mexicana en los principales foros de cooperación dentro de la cuenca del Pacífico.

En consecuencia de lo anterior algunas importantes firmas mexicanas comenzaron a estar cada vez más interesadas en incorporar dentro de sus planes de negocios a la región del Pacífico asiático, y comenzaron a participar de manera más activa dentro de los espacios de diálogo empresarial. En ese

⁵² *Ibíd.* 146

⁵³ *Ibíd.* P. 148

entonces, en el marco de APEC, las primeras acciones emprendidas por el gobierno mexicano para fomentar el comercio y la inversión con los países miembros, incluidos los tigres asiáticos, fue la propuesta de un programa de identificación: la liberalización de inversiones y reducción de tarifas arancelarias y no arancelarias⁵⁴. Se anunciaba también, el establecimiento del marco jurídico para derechos de propiedad intelectual, sistemas transparentes en las compras gubernamentales y el grado de avance en la desregularización en los niveles federal y estatal, acciones que de todos modos, México implemento a lo largo de la década.

A partir de estas acciones en la década de los noventas, se pueden considerar tres tendencias fundamentales que marcan las relaciones comerciales de México con las economías de los tigres; primeramente el sector alimenticio gana espacios dentro del volumen total de las exportaciones mexicanas dirigidas a la región⁵⁵, en segundo lugar se manifestó un incremento de las importaciones mexicanas en especial bienes intermedios y de capital de la región del Pacífico, como resultado de los flujos de la IED proveniente de esa área en el territorio mexicano⁵⁶ de hecho, ya desde 1995 se presenta un déficit crónico y un aumento en la balanza comercial de México con Corea del Sur y Taiwán.

Y en tercer lugar, también se observó una mayor participación en otros actores regionales dentro de los volúmenes comerciales, es decir, hasta esos años nuestro principal socio comercial era Japón, pero a partir de esta década se comenzaron a observar transacciones comerciales significativas con los tigres.

⁵⁴ *Ibíd.* P. 150

⁵⁵ Secretaría de economía, Acumulado ene-mar de 1993 a 2012 en: http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/informacion_estadistica/Acum-Importa.pdf Fecha de consulta: 16/11/2012

⁵⁶ Secretaría de economía, información histórica del comportamiento de la IED en México a partir de 1980 en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico> Fecha de consulta: 16/11/2012

En cuanto a importaciones, Corea del Sur aumento su porcentaje del 10% al 19%, mientras que Taiwán se mantuvo con el 10%, así mismo Singapur también mostro un incremento importante⁵⁷. Sin embargo, el aumento de las importaciones de bienes intermedios y de capital se debe a la influencia de la IED proveniente de Japón, Corea del Sur, Taiwán y Singapur en los sectores de la industria maquiladora y manufacturero.

A pesar de estos intentos de diversificación orientados a concretar la inserción de la economía mexicana en la economía mundial los resultados no fueron los suficientes como para reducir de manera importante la dependencia a EEUU, pues como ha venido pasando hay una ausencia de continuidad y orientación estructural en cada administración que empieza y termina en el país.

1.4 Firma del APPRI con Corea del Sur

México en el año 2000 era la octava potencia en comercio internacional y se ubicaba entre los primeros 15 países por el tamaño de su producción industrial en el mundo⁵⁸. La política exterior de México tuvo como línea directriz durante la administración foxista ampliar y fortalecer las relaciones bilaterales y multilaterales de cooperación con el resto del mundo para desarrollar canales que permitieran a México involucrarse en los temas de mayor preocupación internacional, concretar la negociación de acuerdos comerciales, velar por la defensa de los derechos humanos, proteger los intereses de los mexicanos en el extranjero y promover la economía nacional en los mercados internacionales. Al iniciarse el siglo XXI, en la era de la globalización económica era muy importante dar una nueva orientación a los esfuerzos de México por lograr una inserción exitosa en el nuevo modelo económico mundial. Cabe destacar que los trabajos y negociaciones comenzaron a llevarse a cabo desde la administración del presidente Ernesto Zedillo.

⁵⁷ Secretaria de economía, Acumulado ene-mar de 1993 a 2012 en: http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/informacion_estadistica/Acum-Importa.pdf Fecha de consulta: 16/11/2012

⁵⁸ OMC, Estadísticas del comercio internacional 2001 en: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2001_s/stats2001_s.pdf Fecha de consulta: 25/11/2012

Las relaciones diplomáticas entre ambos países iniciaron en 1962. Al paso del tiempo, esta relación propició el incremento de contactos y las oportunidades de negocios, el intercambio comercial, la cooperación bilateral, visitas entre Jefes de Estado y también se han compartido puntos de vista en foros regionales y multilaterales. Para la administración foxista, debido a los requerimientos de competitividad y cooperación de México, Corea del Sur representaba un aliado estratégico que debía ser aprovechado con mayor fuerza para mejorar nuestras expectativas⁵⁹.

Como contraparte, Corea del Sur había tenido desde la década de los ochentas un buen desempeño en el mercado mexicano, lo cual se reflejaba en la competitividad de sus productos. Otro punto especial es la inversión procedente de ese país en áreas como la electrónica, y en donde se aprovecha la cercanía con el mercado de Estados Unidos para el reenvío de sus productos.

Lo anterior se debe a que los productores de Corea del Sur empezaron a invertir en áreas intensivas en capital y tecnología al considerar a México como un sitio propicio para elaborar productos de diversas tecnologías, e invertir en construcción naval, industria textil, autopartes, tecnologías de información y electrónica⁶⁰. Cuando se pensó la eventual deliberación sobre un acuerdo comercial entre ambas naciones se requirió que el empresariado mexicano y el gobierno hicieran un análisis sobre el estado de la economía nacional, así como de la cooperación.

Para ese entonces México tenía firmados ya varios tratados económicos, de entre estos estaban los APPRIs (Acuerdos para la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones) que son tratados internacionales en materia de Inversión Extranjera Directa (IED) que, conforme a bases de reciprocidad, son diseñados para el fomento y la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo. Se reconocen como un elemento generador de

⁵⁹ González Mares, Carlos. México y Corea del Sur, perspectivas de un Tratado de Libre Comercio. Dirigida por Gazol Sánchez, Antonio. Tesis de Licenciatura, UNAM, Facultad de Economía, 2009. P. 55

⁶⁰ Secretaria de economía, Acumulado ene-mar de 1993 a 2012 en: http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/informacion_estadistica/Acum-Importa.pdf Fecha de consulta: 25/11/2012

confianza para los inversionistas extranjeros, ya que permiten el establecimiento de un clima favorable para la inversión, que estimulan la inversión productiva y, simultáneamente, promueven el desarrollo económico de nuestro país⁶¹, forma parte de una estrategia del gobierno mexicano para crear un marco jurídico que fortalezca la protección a la inversión extranjera en México; así como a la inversión mexicana en el exterior⁶².

En general, los APPRIs cubren las siguientes disciplinas: definición de inversión, ámbito de aplicación, promoción y admisión, trato de las inversiones, expropiación, transferencias y solución de controversias Inversor-Estado y Estado-Estado. La firma de un acuerdo de este tipo con Corea del sur permitiría promover alianzas estratégicas entre empresas de ambos países para el desarrollo de proyectos, así como para continuar los vínculos comerciales, de inversión y cooperación. Fue por lo anterior que ambos gobiernos conformaron un grupo de estudios, con la finalidad de explorar y desarrollar mecanismos de cooperación que resultarían en el fortalecimiento de nuestra competitividad internacional en el sudeste asiático⁶³.

El APPRI, que constituyó el primer acuerdo de su tipo alcanzado por México con una nación asiática, fue suscrito en representación del país por la canciller Rosario Green y el secretario de Comercio, Herminio Blanco. Por Corea del Sur, signó el documento el ministro de Comercio, Lee Joung Binn, y participaron como testigos de honor los mandatarios de ambos países, quienes manifestaron su satisfacción por el pacto logrado luego de un año de negociaciones, el APPRI se firmó el 14 de noviembre del 2000 en la ciudad de Bandar Seri Begawan, Brunei Darussalam, bajo la presidencia de Vicente Fox.

El APPRI estableció una serie de compromisos recíprocos para proteger y estimular la inversión extranjera, así como impulsar el intercambio económico

⁶¹ APPRIS: www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_APPRIS Fecha de consulta: 25/11/2012

⁶² Definición de APPRIS, Promexico en :

http://www.promexico.gob.mx/es_mx/promexico/Acuerdos_para_la_Promocion_y_la_Proteccion_Reciproca_de_las_Inversiones Fecha de consulta: 10/11/2012

⁶³ Presidencia Vicente Fox en:

<http://fox.presidencia.gob.mx/buenasnoticias/?contenido=23505&pagina=123> Fecha de consulta: 25/11/2012

entre México y Corea del Sur, que un año anterior ascendió a poco más de mil 300 millones de dólares⁶⁴. En el acuerdo se propuso proteger y estimular los flujos de capital destinados al sector productivo, principalmente las inversiones de la pequeña y mediana empresa sudcoreana establecida o por establecerse en México.

Sud corea es un país con altos volúmenes de exportación de capital y muchas de sus principales empresas se han establecido en México, por lo que el APPRI buscaría la atracción de los pequeños y medianos inversionistas, en particular del sector de componentes electrónicos. En la actualidad existen en México 1.105 empresas con inversión coreana, las cuales materializaron entre enero de 1994 y junio del 2010 inversión extranjera por 1,302.4 millones de dólares⁶⁵.

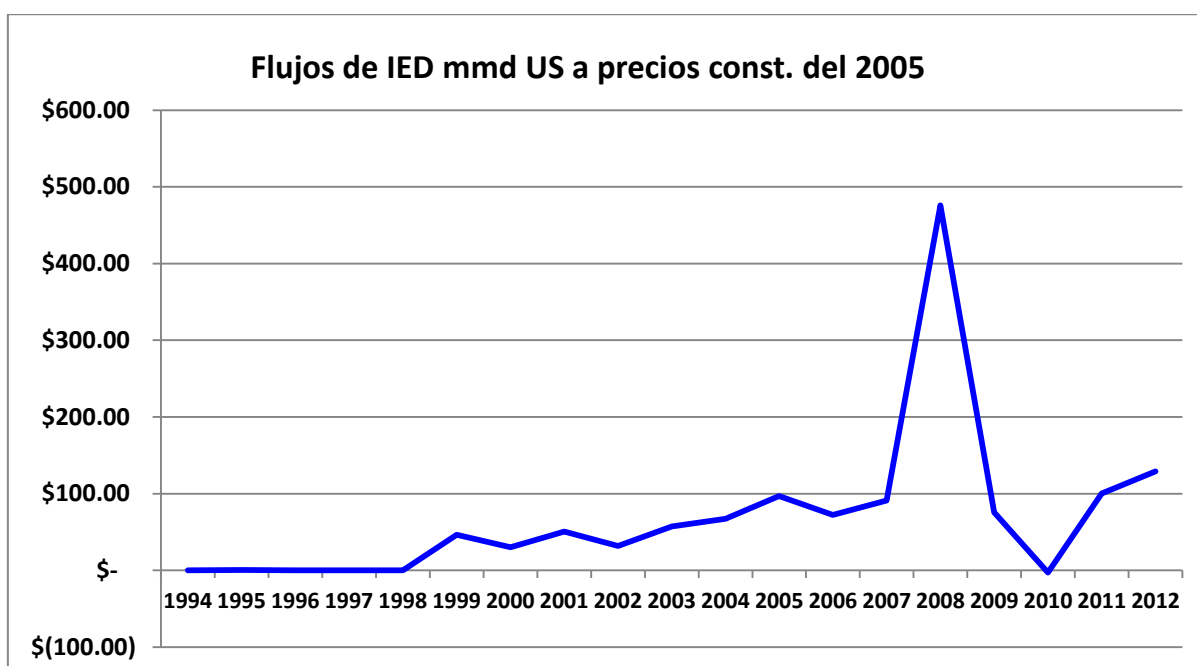
El objetivo primordial del APPRI con la República de Corea fue fomentar la integración de mayor valor agregado a nuestras exportaciones, al estimular la presencia de proveedores pequeños y medianos de Corea a nuestro país. Con el APRRI acordado con Corea del Sur, la segunda mayor economía del continente asiático, “se materializa el proyecto de México de fortalecer e incrementar sus relaciones comerciales con este continente”⁶⁶.

⁶⁴ Secretaria de Economía, Flujos totales de IED hacia México por tipo de inversión, país de origen, sector económico y entidad federativa de destino (1999-2012) en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico> Fecha de consulta: 20/02/2013

⁶⁵ Ibid.

⁶⁶ Presidencia Vicente Fox en: <http://fox.presidencia.gob.mx/buenasnoticias/?contenido=23505&pagina=123> Fecha de consulta: 25/11/2012

Gráfico 4 IED proveniente de Corea del Sur de 1994 al 2012



Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía, Informe de Flujos totales de IED hacia México (1999-2013).

Se había proyectado también un Tratado de Libre Comercio entre ambos países pero este no llegó a concretarse por diversos motivos. Si bien, México no desea proseguir con la negociación del tratado con Corea, las empresas coreanas continúan participando en las licitaciones públicas mexicanas siempre que se pueda. Por esta razón, el presidente Lee Myung-bak visitó México en junio de 2010. Asimismo, la inversión coreana y en general asiática continua llegando a México, pues el atractivo del mercado estadounidense y la posición estratégica de México es muy importante⁶⁷.

1.5 Firma del APPRI con Singapur

En general, las relaciones bilaterales entre México y Singapur se han desarrollado desde sus inicios en un marco de pleno entendimiento y amistad, reflejado en el creciente número de visitas, entrevistas e intercambios que han sostenido representantes gubernamentales, empresarios y delegaciones académico-estudiantiles, así como legisladores y autoridades del ámbito cultural, mismas que han permitido estrechar aún más los lazos de

⁶⁷ González Mares, Carlos. México y Corea del Sur, perspectivas de un Tratado de Libre Comercio. Dirigida por Gazol Sánchez, Antonio. Tesis de Licenciatura, UNAM, Facultad de Economía, 2009. P. 35

comunicación en estas áreas. No obstante que México y Singapur representan dos polos opuestos en la balanza histórica, existen elementos para trazar similitudes y compatibilidad de intereses, pues ambos países se reconocen mutuamente como un eslabón necesario en sus respectivas estrategias de diversificación de sus relaciones con el mundo⁶⁸.

Singapur representa para México la puerta de entrada hacia el sudeste asiático en virtud de su posición como centro financiero y de negocios de primer nivel en Asia, y por estar a la vanguardia en el desarrollo de la tecnología de la información. Por su parte, México es actualmente el primer socio comercial de Singapur en América Latina, y es también probablemente el país latinoamericano mejor conocido por su pujante desarrollo económico y su potencial comercial, así como por sus talentos artísticos y por su riqueza cultural⁶⁹, así mismo México es el puente hacia el mercado estadounidense y hacia los mercados de Latinoamérica.

A pesar de tener un alto ingreso por habitante, Singapur tiene una población reducida⁷⁰ que limita su potencial como destino para las exportaciones mexicanas. No obstante, es uno de los principales centros logísticos, financieros y corporativos de Asia, por lo cual puede ofrecer toda clase de servicios de apoyo a empresas mexicanas que busquen exportar a otros destinos de la región.

Acumulado a 2010 la inversión extranjera directa de Singapur en México llegó a los 1,302.4 mmd; mientras que la inversión mexicana en Singapur se estima en alrededor de 200 millones de dólares⁷¹. Así mismo se contaba con el registro de 153 empresas con participación proveniente de Singapur en su capital social. En cuanto a la inversión mexicana en Singapur, PEMEX es la única

⁶⁸ Daniel de la Pedraja, *Perspectivas para México en la Cuenca del Pacífico*, México, SER, 1989, pp.70

⁶⁹ *Ibíd.* 76

⁷⁰ Banco Mundial, Datos por país: Singapur en: <http://datos.bancomundial.org/pais/singapur> Fecha de consulta: 13/12/2012

⁷¹ Secretaría de economía, Acumulado ene-mar de 1993 a 2012 en: http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/informacion_estadistica/Acum-Importa.pdf Fecha de consulta: 20/10/2012

empresa mexicana con presencia corporativa en ese país, donde se ubican sus oficinas generales para la región.

Desde el año 2000 el presidente Ernesto Zedillo, y el primer ministro de Singapur, en ese entonces, Goh Chok Tong, firmaron una declaración en la que ambos se comprometieron a impulsar un tratado comercial para convertir a sus países en las puertas de entrada al libre comercio en sus respectivos continentes. Sin embargo, en 2002 quedaron suspendidas las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con Singapur debido a la oposición del sector privado mexicano⁷².

Entre las propuestas de Felipe Calderón en materia de política exterior, las prioridades regionales fueron la Unión Europea, Asia Pacífico y América central, así como también aprovechar la pertenencia al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico para derivar acuerdos gubernamentales y empresariales con los países de la Cuenca del Pacífico; para lograrlo las actividades particulares que planteó el Plan Nacional de Desarrollo fueron construir alianzas estratégicas con Asia y la Unión Europea, aprovechar la plataforma de APEC para impulsar acuerdos con los países de la Cuenca del Pacífico y fortalecer los vínculos con China, Japón, India, Corea, Singapur, Australia y Nueva Zelanda⁷³.

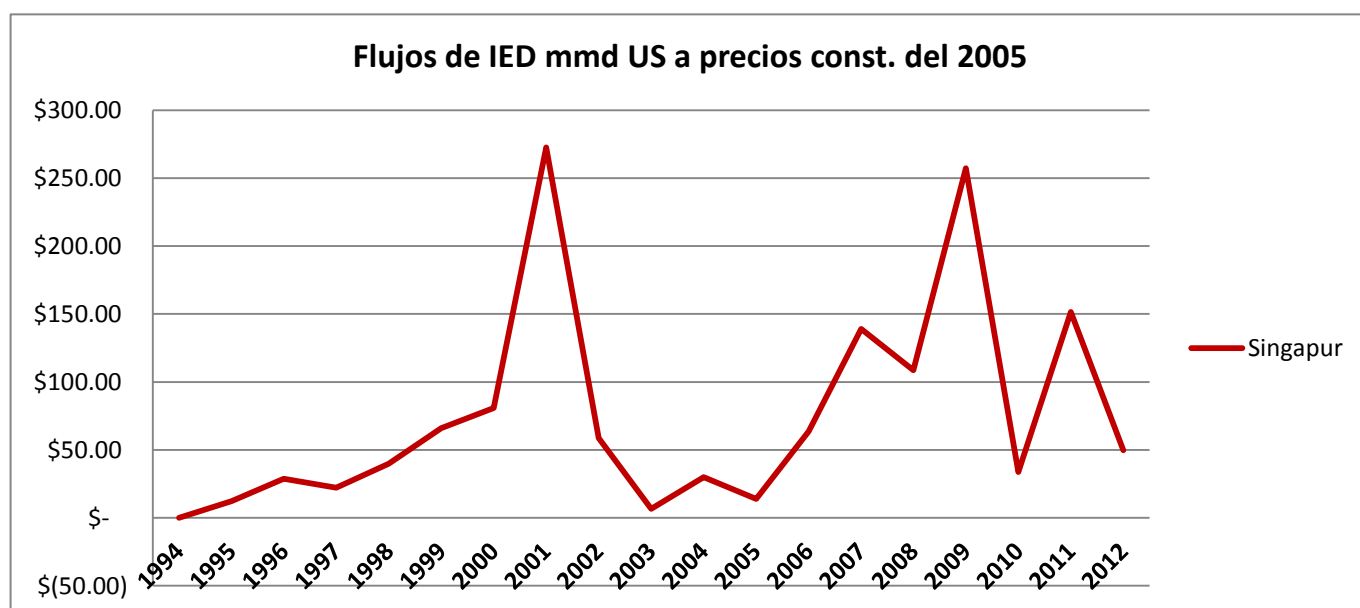
Sin embargo se suscribió en noviembre de 2009 el APPRI con Singapur y después de un proceso de revisión legislativa entró en vigor el 9 de abril del 2012. El APPRI entre México y Singapur concede un trato no discriminatorio a los inversionistas de ambos países; otorga compensación en caso de expropiación o nacionalización; permite la transferencia libre de capitales y de rendimientos sobre las inversiones, así como el acceso a arbitraje internacional para la solución de controversias⁷⁴

⁷² Rosario Green , México y Singapur, socios para el desarrollo, Revista mexicana de política exterior, en: <http://www.sre.gob.mx/revistadigital/images/stories/numeros/n57/greensingapur.pdf> Fecha de consulta: 09/01/2013

⁷³ Plan Nacional de Desarrollo en: <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/democracia-efectiva-y-politica-exterior-responsable/diversificar-la-agenda-politica-exterior.html> Fecha de consulta: 10/09/2012

⁷⁴ Secretaría de economía, ficha informativa en: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/6547-entra-en-vigor-el-appri-entre-mxico-y-singapur> Fecha de consulta 14/11/12

Gráfico 5 IED de Singapur de 1994 al 2012



Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía. Informe de Flujos totales de IED hacia México (1999-2013).

Actualmente, alrededor de 150 empresas con inversión de Singapur están establecidas en México. Estas empresas operan en el área de manufactura electrónica, servicios de logística e infraestructura. El comercio bilateral entre México y Singapur supera los 2,000 millones de dólares, lo que coloca a Singapur como el quinto importador de productos mexicanos en Asia, y a México como el tercer importador de productos de Singapur en América Latina. Acumulado a 2010 la inversión extranjera directa de Singapur en México están establecidas por 1,302.4 mmd; mientras que la inversión mexicana en Singapur se estima en alrededor de 200 millones de dólares⁷⁵.

1.6 Acuerdos comerciales entre México, Hong Kong y Taiwán

La economía de Taiwán ha mantenido elevadas tasas de crecimiento a lo largo de los últimos años y es una de las que cuenta con mayor apertura al exterior. Taiwán ha llevado a cabo una transformación en sus exportaciones y ha pasado de producir y exportar productos intensivos en mano de obra a especializarse en aquéllos productos intensivos de capital. Como se mencionó

⁷⁵ Secretaría de economía, Eventos y noticias en. <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/6547-entra-en-vigor-el-appri-entre-mxico-y-singapur> Fecha de consulta 14/11/12

anteriormente, en la actual estrategia de política económica exterior se contempla a la región de Asia Pacífico como prioridad, sin embargo no se le da mucha atención a Hong Kong y a Taiwán como a otros países que si se mencionan constantemente de la región. Particularmente con estos dos países, a diferencia de Corea del Sur y Singapur, hay poca atención por parte tanto de empresarios como por el mismo gobierno.

Aun cuando el intercambio comercial entre México y Taiwán ha crecido de manera paulatina en los últimos años, la falta de relaciones diplomáticas ha impedido que ambas naciones aprovechen al máximo su potencial económico; Taiwán es el noveno socio comercial y el octavo más grande proveedor de México, en el último año el comercio bilateral creció casi 30 por ciento, respecto al periodo anterior, alcanzando 5 mil 500 millones de dólares⁷⁶. México es el primer socio comercial de Taiwán en América Latina.

En cuanto a la inversión de Taiwán en México, se han registrado hasta el momento 186 empresas con un incremento de 7 por ciento, comparado con 2006. Aunque estas cifras son buenas, no resultan satisfactorias para Taiwán⁷⁷. Este país pretende incrementar los negocios e inversiones en México, puesto que es un mercado muy grande y estratégicamente indispensable dado que son potencia en cuanto a fabricación de computadoras personales, teléfonos celulares y se busca la ampliación del mercado.

México es atractivo también por su estratégica ubicación geográfica y porque ha firmado 44 tratados de libre comercio y ostenta ventajas comparativas. Recientemente en mayo del 2012, ProMéxico y TAITRA (Consejo para el Desarrollo del Comercio Exterior de Taiwán, TAITRA por sus siglas en inglés) firmaron un Convenio de Colaboración, con el objetivo de estrechar los lazos

⁷⁶ Secretaría de economía, Acumulado ene-mar de 1993 a 2012 en:
http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/informacion_estadistica/Acum-Importa.pdf Fecha de consulta 27/11/12

⁷⁷ Oficina Económica y Cultural de Taipéi en México en:
<http://www.taiwanembassy.org/MX/ct.asp?xItem=224271&CtNode=3964&mp=342&xp1=342> Fecha de consulta 27/11/12

de cooperación institucional. El convenio que, permitirá avanzar en las labores de información e intercambio de mejores prácticas comerciales⁷⁸.

Ambas instituciones se comprometieron a intercambiar experiencias sobre áreas de interés mutuo. El convenio permitirá ampliar las oportunidades comerciales y de inversión entre México y Taiwán, así como participar en eventos organizados, tanto de manera conjunta como por separado, en territorio chino y mexicano, o en cualquier otra parte del mundo.

En el caso de Hong Kong, con el fin de estrechar las relaciones bilaterales y con ello fomentar e incrementar el intercambio comercial, ProMéxico y el HKTDC (Consejo para el Desarrollo del Comercio de la Provincia China de Hong Kong, por sus siglas en inglés) firmaron un acuerdo de colaboración. El propósito es fomentar el comercio gracias a la organización de misiones de compradores y exportadores en ambos países, se señala que también se podrán realizar estudios comerciales para identificar áreas de oportunidad mutua, además de fortalecer la difusión entre clientes y socios de ambas instituciones⁷⁹. Lo anterior, a través de la participación en ferias y eventos comerciales realizados en Hong Kong y México, así como los que organizados de manera conjunta a nivel internacional. Además de poner especial atención en impulsar áreas de interés mutuo como los negocios en sectores autopartes y electrónicos, dispositivos médicos, alimentos, productos agrícolas, bebidas e industrias creativas, principalmente.

Proméxico y HKTDC se comprometieron a impulsar la oferta de su contraparte en los mercados internos, a fin de apoyar el consumo y los negocios. El acuerdo, que entró en vigor el 24 de agosto de 2012, y tendrá una vigencia de 2 años y podrá ser refrendado por un período similar.

⁷⁸ Presidencia de la República en: <http://www.presidencia.gob.mx/2012/05/promexico-firma-un-convenio-de-colaboracion-con-el-consejo-para-el-desarrollo-del-comercio-exterior-de-taiwan/> Fecha de consulta 14/11/12

⁷⁹ Proméxico boletín de prensa en: http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/promx_New/1648/fileAttach_1648_BP5312.pdf Fecha de consulta 25/10/12

2.- SITUACION DEL COMERCIO E INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LOS TIGRES

2.1 Panorama del comercio exterior de los tigres asiáticos

Hoy en día el comercio internacional se caracteriza por un cambio incierto y rápido, lo que hace a veces complicado hacer proyecciones a largo plazo, un amplio desarrollo al conocimiento la información y a la mentefactura; aunque continua la tendencia de la globalización de los mercados, muchos de estos se están convirtiendo en economías semi abiertas. Por lo cual, la sola apertura al exterior, sin una política consistente no implica una competitiva integración a la economía global.

Como ya se mencionó, las economías del sud este asiático han sido las más destacadas en crecimiento sostenido en los últimos años; un ejemplo es que el promedio de crecimiento fue de un 6.35% en la década de 1990⁸⁰, han sido incluso más resistentes a los choque externos que las economías latinas, de hecho, mostraron una recuperación rápida después del llamado “efecto dragón”. Esta crisis no fue resultado de un déficit público o de mayor presencia del Estado en las economías, si no de las políticas de desregulación y liberalización financieras que se instrumentaron, mismas que llevaron a un sobreendeudamiento externo de corto plazo a bancos (con el fin de incrementar sus préstamos a mayores tasas y ganar así con ello) y a empresas al auge especulativo de las bolsas de valores entre otras cosas.

En resumen todo comenzó con la devaluación de la moneda tailandesa, los primeros días de julio de 1997. Como consecuencia, muchas de las economías de la zona se vieron afectadas, y Malasia, Indonesia y Filipinas también devaluaron. Se perjudicaron entonces sus principales socios económicos de la zona, Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur. Debido a los efectos que sufrieron por la crisis financiera, en los últimos años han batallado por mantener altos niveles de comercio, Inversión Extranjera Directa, e inversión de cartera.

⁸⁰ Banco mundial en: <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>, fecha de consulta: 11/05/2013

Esto se debe a las estrategias exitosas que este grupo de países aplicaron en décadas pasadas, las cuales requirieron de una mezcla de prácticas importadas e innovaciones institucionales internas. Por su tamaño y escasos recursos, estos países no pueden darse el lujo de esperar pasivamente, a que la globalización de mercados los alcance, pues consideran estratégico tener presencia propia en el mercado global aún y cuando dependan de éste para el abastecimiento de sus insumos básicos⁸¹.

Singapur, Hong Kong, Corea y Taiwán se encuentran entre las primeras veinte economías con mayor participación en el comercio internacional de mercancías (en este sentido, las mejor posicionadas son China, 3° exportador e importador, y Japón, 4° exportador y 5° importador). Dichas economías participaron con 26.92% de las exportaciones y 22.8% en las importaciones mundiales durante 2006⁸². Las manufacturas son el producto principal de exportación. Cabe destacar que estas representan más del 90% de las exportaciones totales en la mayoría de los casos⁸³. En 2006 el principal destino de sus exportaciones fue principalmente China, la Unión Europea y Estados Unidos.

Con respecto a sus importaciones, en su mayoría son materias primas, (petróleo, combustibles y alimentos). Lo que supone, en conjunto y anualmente un 30% de sus importaciones aproximadamente⁸⁴. Esto los hace muy vulnerables a las variaciones de precios en los mercados internacionales, exponiéndole a choques de oferta, principalmente en el caso de Corea. Su principal socio es Estados Unidos y prácticamente con países de la región como Malasia o Tailandia, además de Japón, China y entre ellos mismos. Actualmente la tendencia de estos países contempla que Estados Unidos

⁸¹ Villarreal René, Ramos de Villarreal Rocío, México Competitivo 2020:Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo, México, Océano, 2002, p70

⁸² Información sobre comercio internacional, OMC
en:http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_bis_s.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MA PS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22es%22 Fecha de consulta 19/01/2013

⁸³ Ibíd.

⁸⁴ Estadísticas de comercio exterior en OMC:

http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_bis_s.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MA PS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22es%22}} Fecha de consulta 19/01/2013

crecerá menos de lo esperado, lo mismo que Europa, por lo cual ya están dirigiendo esfuerzos a otras partes del mundo⁸⁵.

Para tener un mejor entendimiento del comercio de cada país se realizará un breve análisis de manera individual:

China constituye con mucho a ser el principal proveedor de las importaciones de Corea con una representatividad del 16.48% en el año 2011⁸⁶. Los principales productos que demanda Corea del mundo son petróleo crudo, gas licuado de petróleo, alcohol de aviación, hulla, circuitos integrados, mineral de cobre, maquinaria, electrónica y equipos electrónicos, petróleo, acero, equipos de transporte, productos químicos orgánicos, plásticos. Proveedores importantes de Corea son Japón, Estados Unidos, Arabia Saudita, Australia y Qatar⁸⁷.

Las exportaciones coreanas incorporan un alto porcentaje de componentes importados, normalmente productos de gran valor añadido importados de Japón o EEUU o muy intensivos en mano de obra, que se adquieren en China. Por esta razón, el comercio tiene una estructura fuertemente intraindustrial es decir, es el tipo de comercio en el que se intercambian productos de la misma industria, por lo que no se actúa según las teorías de la ventaja comparativa y de la dotación factorial.

Ello explica la importancia de los sectores de electrónica y telecomunicaciones, maquinaria mecánica y equipos de precisión, óptica y fotografía y por último, vehículos, automóviles y tractores⁸⁸. Los principales socios comerciales de Corea son China, Estados Unidos y Japón.

Los productos que exporta Corea son los siguientes: Máquinas y aparatos eléctricos, automóviles, tractores, reactores nucleares, calderas, máquinas barcos y demás artefactos flotantes, Instrumentos y aparatos de óptica,

⁸⁵ *Ibíd.*

⁸⁶ OMC, Información por miembro: Corea del Sur en:

http://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/korea_republic_s.htm fecha de consulta: 26/07/2013 Fecha de consulta 28/11/2012

⁸⁷ OMC, Perfil de Corea del Sur en:

<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=KR> Fecha de consulta: 20/02/013

⁸⁸ Jongno Ju, Datos sobre Corea, Seúl, SERVICIO DE CULTURA E INFORMACIÓN DE COREA, 2009, p 86

Combustibles y aceites minerales, materias plásticas y sus manufacturas, fundición, hierro y acero productos químicos orgánicos, manufacturas de fundición, de hierro o acero⁸⁹.

A pesar de no tener yacimientos de petróleo ni de gas natural Corea del Sur cuenta con una importante capacidad de refinamiento de productos petroquímicos, parte de los cuales son exportados, suponiendo un 7% del total y siendo China con diferencia el principal mercado para los mismos.

La economía de Hong Kong es totalmente liberal y el nivel de participación del Estado en la Economía se reduce al mínimo, estando ausente como agente endógeno en el sector de comercio exterior. El régimen liberal de materia económica ha permitido la diversidad de canales relativamente eficientes dada la competencia. El tratamiento liberal para la inversión extranjera ha permitido la presencia activa de empresas comerciales foráneas que han encontrado en Hong Kong, no solamente excelentes oportunidades comerciales sino por la minimización de riesgos⁹⁰. Desempeña una función de intermediación comercial productiva con China.

Los principales productos de exportación de Hong Kong en el mercado mundial son: maquinaria y aparatos eléctricos, textiles, ropa, calzado, relojes, juguetes, plásticos, piedras preciosas, materiales impresos. Siendo sus socios comerciales más importantes China, EEUU y Japón⁹¹. Por otra parte, sus exportaciones de 201.200 millones en 2002 en su mayoría son re exportaciones con China.

Se distinguen importadores industriales (industrias que adquieren insumos y bienes de capital para sus fábricas), importadores comerciales (empresas comerciales que abastecen las industrias o el comercio minorista),

⁸⁹ OMC, Perfil de Corea del Sur en:

<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=KR> Fecha de consulta: 20/02/013

⁹⁰ Henderson Jeffrey William, East Asian transformation :on the political economy of dynamism, governance and crisis, Londres, Routledge, 2011, p 99

⁹¹ Cia world factboock, Hong Kong en <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/hk.html> Fecha de consulta: 16/01/2013

distribuidores, agentes y representantes que abastecen el comercio y la industria⁹².

Una particularidad del mercado, principalmente importador, son las grandes "tradings" de capital británico, conocidas como "HONGS" y cuyo origen y desarrollo está asociado a la historia de la colonia desde su formación en el siglo pasado. Aunque estos grandes grupos estén actualmente diversificados en sectores como bancos, inmuebles, maquinaria y otras operaciones internacionales, su papel fundamental se orienta a las importaciones⁹³. Los principales productos Importados son materiales crudos y semielaborados, bienes de consumo, bienes de capital, alimentos y combustibles (la mayoría es reexportados)⁹⁴. Los países de donde Hong Kong importa sus productos son principalmente de China, Japón, Taiwán, Corea y Estados Unidos.

Singapur tiene una economía de libre mercado altamente desarrollada y exitosa. La economía depende en gran medida de las exportaciones, sobre todo en electrónica de consumo, productos de tecnología de la información, productos farmacéuticos, y en un sector de servicios financieros en crecimiento. La estructura de su economía destaca por tres características principales: Alta dependencia del comercio exterior y de la IED, presencia de un sector industrializado en la electrónica, como ya se mencionó y una elevada tasa de ahorro⁹⁵.

Lo que hace atractivo a este país su situación geográfica privilegiada, su estabilidad política y macroeconómica, mano de obra poco conflictiva, una administración pública competente, importantes subsidios fiscales y de diverso tipos.

Las principales exportaciones de Singapur son: maquinaria y equipo (incluyendo la electrónicos y las telecomunicaciones), los productos farmacéuticos y otros productos químicos, productos de petróleo refinado. En 2001 el 36% de la producción manufacturera fue del sector electrónico y 17%

⁹² Pablo Bustelo, Clara García, Iliana Olivie, Estructura Económica de Asia Oriental, Madrid, Ed. ESIC, 2004, p89

⁹³ *Ibíd.* 89

⁹⁴ Pablo Bustelo, LOS 4 DRAGONES ASIÁTICOS, ECONOMIA, POLITICA Y SOCIEDAD, Madrid, Ed. ESIC, 1994 p 70

⁹⁵ *Ibíd.* 76

del sector químico. El principal destino para las exportaciones de Singapur en 2011 fue Malasia, seguido por Hong Kong, Indonesia, China y la Unión Europea⁹⁶.

En cuanto a las importaciones de Singapur, éstas provienen principalmente de la Unión Europea, seguido por Malasia, Estados Unidos, China y Japón. Importa principalmente alimentos, maquinaria y equipo, combustibles minerales, productos químicos, bienes de consumo⁹⁷. Singapur es un verdadero centro de negocios para toda Asia. La mayor parte del tránsito de mercaderías es hecho a través de la zona franca, cerca del puerto. Las mercaderías pueden ser almacenadas, re embaladas o ser transbordadas con un mínimo de problemas aduaneros. Una buena proporción de exportadores de otros países aún emplean agentes de Singapur, especialmente cuando los productos son nuevos en el mercado, cuando hay intención de reexportar o cuando requieren facilidades de servicio.

Taiwán tiene una economía capitalista dinámica, las exportaciones lideradas por la electrónica, maquinaria y productos petroquímicos han proporcionado el impulso principal para el desarrollo económico. Esta fuerte dependencia de las exportaciones expone a la economía a las fluctuaciones de la demanda mundial. En el año 2000 las exportaciones fueron de 148.300 mdd. De las cuales el 49% fueron de alta tecnología⁹⁸.

La isla extiende un gran superávit comercial en gran parte debido a su cercanía con China, y sus reservas de divisas son el quinto más grande del mundo, detrás de China, Japón, Arabia Saudita y Rusia⁹⁹. En 2006 China superó a los EE.UU. para convertirse en la segunda mayor fuente de importaciones después de Japón.

Los vínculos económicos más estrechos son con la parte continental que ofrecen mayores oportunidades a la economía de Taiwán, sino que también

⁹⁶ Cia world factbook, Singapur en <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sn.html> Fecha de consulta: 16/01/2013

⁹⁷ OMC, información por país en: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/singapore_s.htm Fecha de consulta: 21/01/2013

⁹⁸ Pablo Bustelo, Clara García, Iliana Olivie, Estructura económica de Asia Oriental, Madrid, Ed. ESIC, 2004, p70

⁹⁹ Banco Mundial Total de reservas en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/FI.RES.TOTL.CD> fecha de consulta: 20/01/2013

plantea nuevos retos como la isla se vuelve más dependiente económicamente de China, mientras que las diferencias políticas siguen sin resolverse. En lo relativo a los principales países clientes de Taiwán, China sigue siendo el principal comprador con un 28 por ciento del total en 2011¹⁰⁰, seguido de lejos por Hong Kong y Estados Unidos.

Los principales productos que importa son: electrónicos, pantallas planas, maquinaria, metales, textiles, plásticos, productos químicos, instrumentos ópticos, fotográficos, de medición, y médicos¹⁰¹. Los productos informáticos y de comunicaciones, electrónicos y los instrumentos de precisión fueron los principales tres rubros exportados, siendo el 1er fabricante de laptops y el 3º en pantallas de plasma. Los principales destinos de sus exportaciones son China, Hong Kong, Estados Unidos, Japón, Singapur¹⁰².

Esta fuerte dependencia de las exportaciones expone a la economía a las fluctuaciones de la demanda mundial, la isla tiene un superávit comercial grande, y sus reservas de divisas son el cuarto más grande del mundo, detrás de China, Japón y Rusia¹⁰³.

¹⁰⁰ OMC, Estadísticas de comercio en:

http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2012_s/its2012_s.pdf fecha de consulta: 20/01/2013

¹⁰¹ Cia world factbook, Taiwán en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/tw.html>

¹⁰² *Ibíd.*

¹⁰³ Banco Mundial en: <http://datos.bancomundial.org/region/EAP> Fecha de consulta: 2/02/2013

Cuadro 1 Importaciones/exportaciones de los Tigres asiáticos.

País	productos de importación	Importa de...	productos de exportación	Exporta a...
Corea	Petróleo crudo, gas licuado de petróleo, alcohol de aviación, hulla, circuitos integrados, mineral de cobre, maquinaria, electrónica equipos electrónicos, petróleo, acero, equipos de transporte, productos químicos orgánicos, plásticos	China Japón, Estados Unidos, Arabia Saudita, Australia	Máquinas y aparatos eléctricos, Vehículos automóviles, tractores, reactores nucleares, calderas, máquinas barcos demás artefactos flotantes, instrumentos aparatos de óptica, combustibles aceites minerales, materias plásticas sus manufacturas, fundición, hierro acero productos químicos orgánicos manufacturas de fundición, de hierro o acero	China, EEUU y Japón
Singapur	Maquinaria y equipo, combustibles minerales, productos químicos, alimentos, bienes de consumo	Estados Unidos, China, Japón, Malasia	Maquinaria, equipo electrónico y las telecomunicaciones, productos farmacéuticos, productos químicos, productos de petróleo refinado	Malasia, China, Hong Kong, Indonesia. UE
Hong Kong	Materiales crudos semielaborados, bienes de consumo, bienes de capital, alimentos, combustibles	China, Japón, Taiwán, Corea y Estados Unidos	Electrodomésticos, maquinaria eléctrica, textiles, ropas, calzado, relojes, juguetes, plásticos, piedras preciosas, material impreso	China Japón Estados Unidos
Taiwán	Combustibles, aceites, ceras minerales, maquinaria equipamiento electrónico, fundición de hierro acero, materias primas, bienes de consumo, bienes de capital, alimentos	China, Hong Kong y Estados Unidos, Malasia, Tailandia	Maquinaria y equipamiento electrónico, reactores nucleares maquinaria mecánica, instrumentos aparatos de óptica, plásticos similares, combustibles, aceites, ceras minerales, productos químicos orgánicos, fundición, hierro, acero, vehículos automóviles, productos de hierro, acero, cobre y sus manufacturas	China, Hong Kong, Estados Unidos, Japón, Singapur

Fuente: OMC y Cia world factbook¹⁰⁴.

¹⁰⁴ Realizado a partir de datos de la OMC y Cia world factbook.

2.2 Análisis del Comercio exterior del 2000 al 2012

Del año 2000 al 2012 México mantuvo una alta concentración tanto de sus importaciones como de las exportaciones con un solo país: Estados Unidos, haciendo que el comercio con el resto del mundo fuera relativamente marginal. En el año 2000, Estados Unidos representó el 79.65% y alcanzando un máximo histórico de 12.9%, del comercio total de México¹⁰⁵. Mientras tanto los países europeos¹⁰⁶ como conjunto representaron el segundo lugar en importancia, le sigue en importancia América Latina que en conjunto sumó 9, 247 mdd¹⁰⁷ y posteriormente los tigres asiáticos con 7,813.6 mdd de lo cual hay un déficit de 6, 009 mdd, donde Corea del Sur es origen de poco más del 15% de las importaciones totales que México realizó de estas economías del sud este asiático, siguiendo a Japón y China que en aquel entonces comenzaban a tomar importancia en la balanza comercial mexicana.

En el año 2000, México presentó un déficit comercial con prácticamente todos los países y bloques de países en el mundo, posteriormente los tigres asiáticos, Japón y China (-9977, -6009, -5350 y - 2569.2 mdd respectivamente) sólo con América Latina se tenía un superávit comercial en aquel año con 456 mdd¹⁰⁸. A partir del 2010 el comercio se incrementó en aproximadamente el 60% respecto al 2000, e inicia una nueva tendencia de convertirse de un comercio trasatlántico a uno transpacífico (principalmente en lo que a importaciones se refiere), es aquí cuando se comienza a acentuar el déficit comercial con los tigres asiáticos, ya que de 2000 a 2007 México incrementa sus importaciones de Japón, China y de los tigres asiáticos. Lo anterior se ejemplifica en las siguientes gráficas:

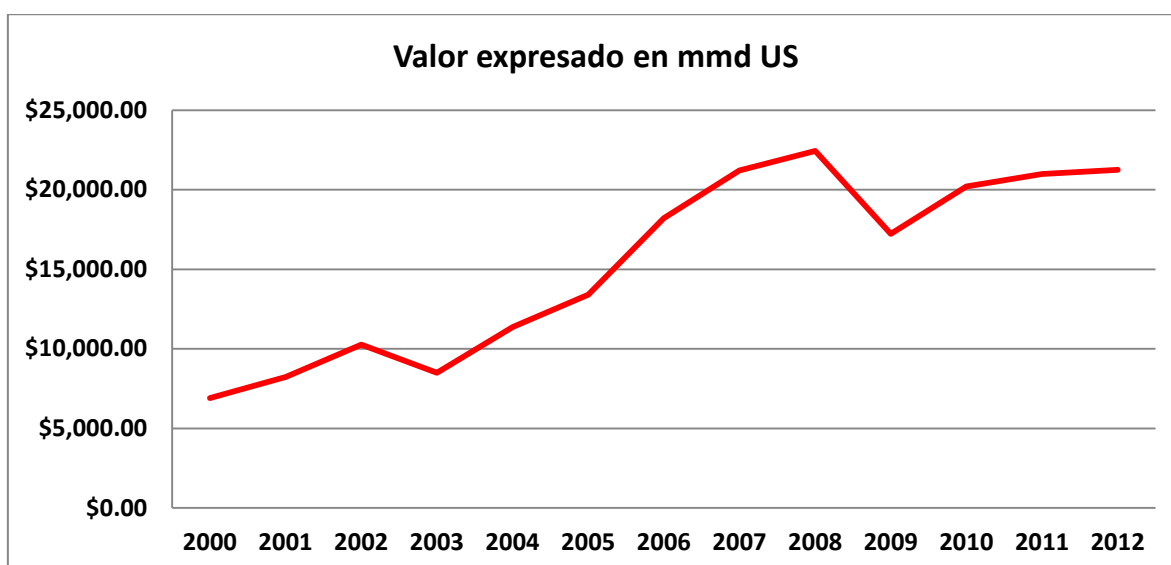
¹⁰⁵ Importaciones y Exportaciones Acumulado ene-mar de 1993 a 2012, Secretaría de Economía en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria> Fecha de consulta: 27/08/2012

¹⁰⁶ Refiriéndose sólo a los 27 países de la Unión Europea.

¹⁰⁷ Banco Mundial en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/mexico/NE.EXP.GNFS.ZS> Fecha de consulta: 27/08/2012

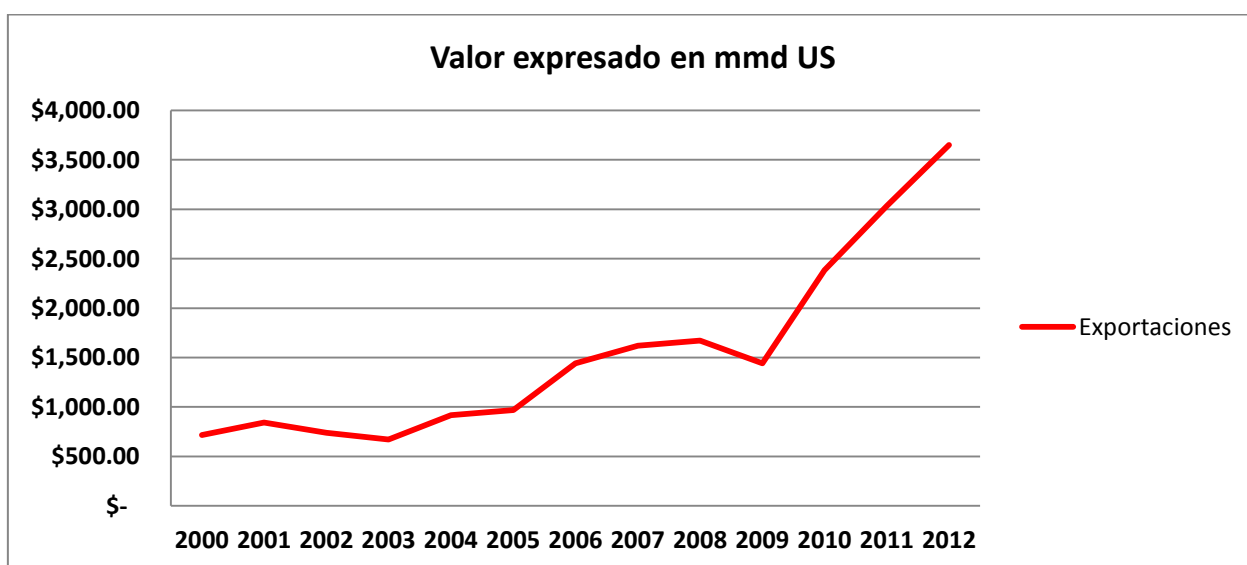
¹⁰⁸ Banco Mundial en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/mexico/NE.EXP.GNFS.ZS>

Gráfico 1 Importaciones de los Tigres Asiáticos



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía
Datos expresados a precios constantes del 2005

Gráfico 2 Exportaciones hacia los Tigres Asiáticos



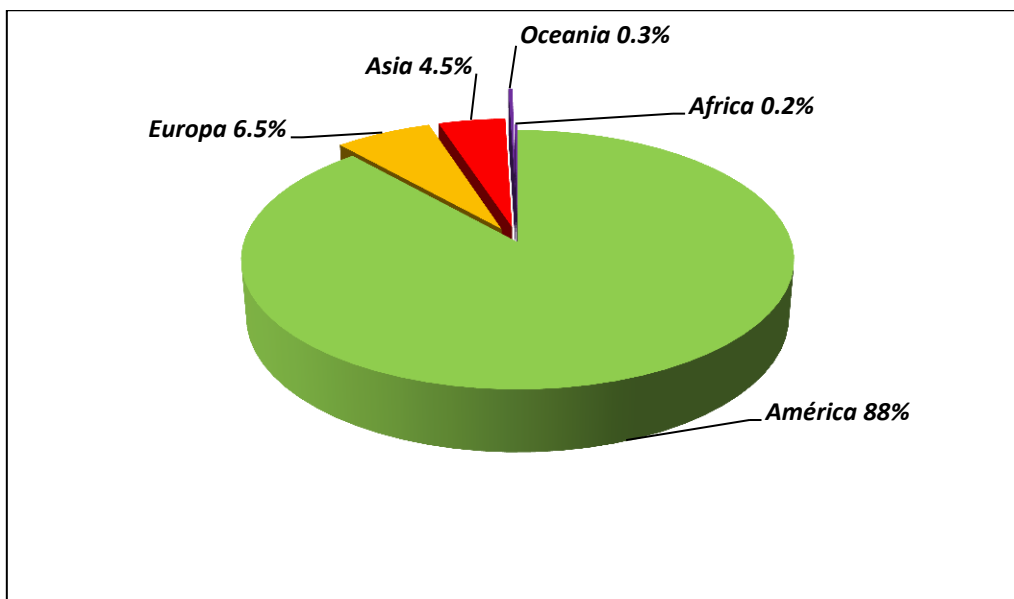
Elaborado con datos de la Secretaría de Economía
Datos expresados a precios constantes del 2005

En este caso, China ya se comienza a posicionar como tercer socio comercial, detrás de EEUU y la Unión Europea al aumentar sus exportaciones a México. Con respecto a los tigres asiáticos también incrementaron sus exportaciones a nuestro país en este lapso de tiempo; siendo Corea del Sur el mayor socio

(representando el 60% del total de las importaciones¹⁰⁹), seguido de Singapur, Hong Kong y Taiwán. Así mismo es importante destacar que este aumento de las importaciones del sud este asiático se debe también al incremento y a la expansión de las empresas asiáticas que día a día van teniendo más fuerza para incursionar en diversos mercados, como el de México.

En las siguientes gráficas aunque el mayor grado de exportaciones se concentra en el continente americano, se debe al 77.5% de las exportaciones a Estados Unidos. La gráfica muestra claramente la poca presencia de México en el continente asiático. Contrariamente, en el caso de las importaciones como se ve en la segunda gráfica, Asia esta por detrás del continente Americano, corroborando así el déficit que se tiene en cuanto al comercio con Asia, sin profundizar aún en el comercio con los tigres asiáticos de manera específica.

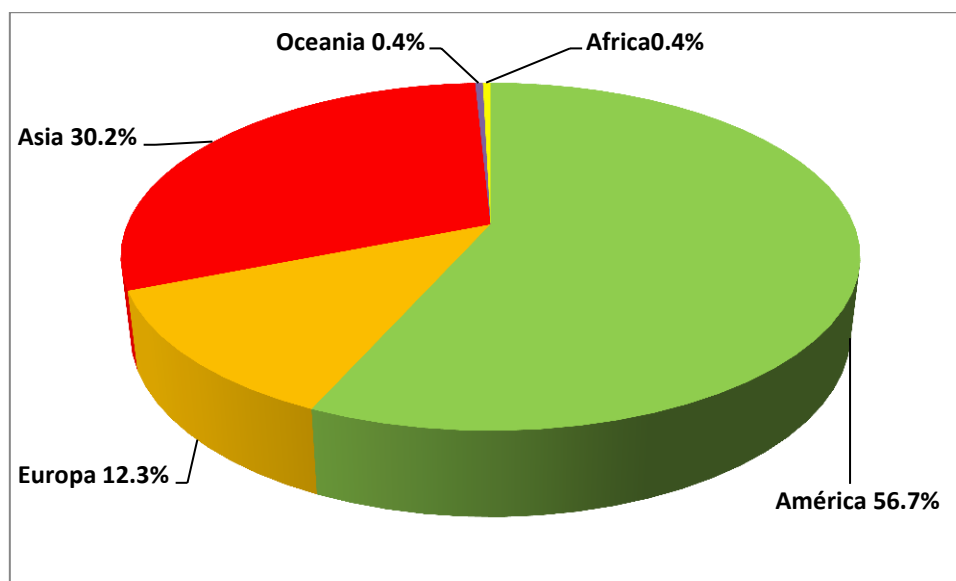
Gráfico 3 Participación Porcentual De Exportaciones Por Continente



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía

¹⁰⁹ Información sobre comercio internacional, OMC en: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_bis_s.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState Fecha de consulta: 13/09/2012

Gráfico 4 Participación Porcentual De Importaciones Por Continente



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía

De igual manera, lo que nos revelan los datos anteriores es que el potencial comercial está subutilizado y que requiere de una estrategia de inserción y promoción más activas de las empresas mexicanas en estos países.

A pesar de este acercamiento tanto político como económico que se dio en décadas recientes entre México y los tigres asiáticos, de los acuerdos que se tienen en materia de inversión firmados con ellos, la realidad es que todavía existe una presencia limitada por parte de empresarios mexicanos en el mercado asiático, esos límites son evidentes tanto en la oferta como en la disponibilidad y promoción.

Las economías de México, y la de este bloque son complementarias. Sin embargo, la relación económica actual se caracteriza por un desequilibrio en casi todos los aspectos y eso, representa un problema el cual, no radica especialmente en las economías asiáticas, y sí en la política económica mexicana y la visión de sus hacedores de la misma.

De acuerdo al modelo de competitividad sistémica, la ventaja competitiva se pondera en varios niveles y esta no se agota a nivel país como se pensaba anteriormente, tampoco se reduce al nivel microeconómico, las empresas de hecho, pueden alcanzar la competitividad, sin desarrollar atributos de una

empresa inteligente, flexible y ágil¹¹⁰; pero serán sensibles a los golpes externos y perderlo así todo.

Lo anterior cuestiona la eficacia de las políticas para la promoción y diversificación del comercio exterior, y en general de los demás acuerdos que se tienen firmados con otros países, ya que un acuerdo comercial sin una política industrial activa o un compromiso explícito de mayor contribución al desarrollo de una política que tenga una visión de competitiva a largo plazo no haría más que profundizar la dependencia y el déficit¹¹¹. Un acuerdo comercial debe ser un complemento de la política económica y no al revés.

El desequilibrio en la relación comercial bilateral se debe en buena parte a la diferencia en los modelos de desarrollo y en la evolución de ambas políticas industriales. Los diferentes enfoques sobre la manera de involucrarse con la economía internacional en las diversas etapas de la historia reciente, a su vez, permiten entender las formas de respuesta a las crisis actuales, incluyendo la de 2007-2008.

Lo que debería ser preocupante no es sólo el creciente déficit comercial, sino la composición del intercambio. México exporta productos primarios y de bajo valor agregado e importa bienes intermedios y de capital de los tigres asiáticos. El déficit y la composición del intercambio demuestran la investidura autoimpuesta de México como productor y exportador de materias primas y poseedor de abundante mano de obra barata. Aunque bajo la perspectiva del viejo modelo de apertura al exterior, estas eran ventajas comparativas en el comercio internacional.

Además de los productos que se exportan comúnmente, hay algunos que han entrado recientemente en el mercado, como la miel de agave que tienen muy buena aceptación en Corea. Las frituras mexicanas están teniendo una tendencia positiva en el mercado, de igual manera aunque con dificultad, por los diversos permisos sanitarios y requerimientos de importación, los productos

¹¹⁰ Villarreal René, Ramos de Villarreal Rocío, México Competitivo 2020: Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo, México, Océano, 2002, p118.

¹¹¹ *Ibíd.* p80

orgánicos mantienen la misma senda con un total de \$28 mdd. de exportación en 2011¹¹².

En ese mismo año, la exportación de Tequila a Corea fue de cerca de \$3 mdd¹¹³, siendo el país de este grupo, el mayor consumidor de este producto contrario a esto, Taiwán es el que tiene el menor consumo. Los mariscos como el camarón, abulón, langosta, almeja y pepino de mar entre otros, son muy apreciados por toda la región de Asia Pacífico. De hecho recientemente una delegación procedente de Singapur ha estado en pláticas con CONAPESCA para una mayor exportación de estos productos a su país¹¹⁴

Cuadro 2. Importaciones/Exportaciones de México a los tigres asiáticos

Exportaciones	Importaciones
<p>Minerales de plomo y sus concentrados, Minerales de cinc y sus concentrados, productos intermedios de hierro o acero sin alear, Automóviles de turismo, Cobre y sus manufacturas, Circuitos integrados y microestructuras electrónicas, Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, Tintas de imprenta, tintas para escribir o dibujar, Preparaciones antidetonantes, inhibidores de oxida, Camiones, Partes y accesorios de vehículos automóviles, Partes y accesorios de máquinas incluidos la harina, polvo y "pellets" de crustáceos, Langostas, Minerales de plata y sus concentrados cobre, aluminio o sus aleaciones, recortes y demás desperdicios de cuero o de pieles, preparados, o de cuero artificial, aleados, Minerales de cobre y sus concentrados, harina, polvo y "pellets", de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos</p> <p>Sal Industrial y de consumo, chatarra o desperdicios de aluminio provenientes de cables, placas, hojas, barras, perfiles o tubos, mercancías para el ensamble o fabricación de aeronaves o Aero partes.</p>	<p>Partes para aparatos de televisión y radiofonía , circuitos integrados, PROSEC ,automóviles de turismo, teléfonos, incluidos los celulares, computadoras, medicamentos, aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía, máquinas y aparatos eléctricos con función propia, máquinas y aparatos para imprimir, telegráficos y de conmutación, Textiles, teléfonos, USB, Ensamblés de pantalla plana, radios, radiotelefonía</p> <p>tarjetas de memoria flash", "tarjeta de almacenamiento electrónico flash", "memory stick", "PC card", "secure digital", "compact flash", "smart media", dispositivos semiconductores fotosensibles, mercancías para el Programa de Promoción Sectorial de la Industria Automotriz y de Autopartes.</p>

Elaborado con datos de la Secretaría de Economía y Banxico

¹¹² ProMéxico

¹¹³ El Tequila Abre Nuevos Mercados En Corea, China Y Rusia en:
<http://www.nuestrotequila.com/verSeccion.php?tipo=noticia&idElemento=21> fecha de consulta:
 05/08/2013

¹¹⁴ Realizan calamareros misión comercial en Asia
http://www.conapesca.sagarpa.gob.mx/wb/cona/08_de_noviembre_de_2011_mazatlan_sinaloa01 fecha de consulta: 12/07/2013

Desde tiempos del presidente Vicente Fox hasta hoy, el déficit comercial con Asia no ha sido considerado como un problema, ya que se compensa con el ingreso de inversión extranjera y en el agregado se registra un superávit comercial. Ese discurso ha sido repetido una y otra vez por los funcionarios de la Secretaría de Economía lo que demuestra una visión limitada de los principales diseñadores de política económica exterior, reforzada por la actitud de buena parte de la iniciativa privada mexicana que no invierte lo suficiente en el desarrollo de tecnología propia.

Retomando los puntos básicos de las políticas económicas con que se rige nuestro país, la relación económica entre México y los tigres asiáticos se describe como *dependiente* en cuanto al patrón de intercambios comerciales basado en la importación de productos manufacturados versus la exportación de materias primas mexicanas.

La principal diferencia radica en el desempeño del sector científico y tecnológico asiático, lo que le ha permitido un crecimiento sostenido de las capacidades de innovación industrial y tecnológica de sus grandes conglomerados e incluso de sus pymes. De hecho, solo el país participa con 18 mmd en mano de obra y solo 2% de insumos nacionales.

En las empresas mexicanas, no se cuenta con un buen nivel de innovación y sus proyecciones son a corto plazo, se invierte poco en el sector científico y tecnológico que sigue teniendo un retraso importante respecto a los tigres asiáticos, no hay que perder de vista que una característica importante de este grupo de países es su alto ritmo de innovación, especialmente con respecto a Corea, (que actualmente lleva el liderazgo de patentes registradas a nivel mundial)¹¹⁵ junto con la globalización de la inversión y la producción, como consecuencia del desarrollo de las telecomunicaciones y de las tecnologías de la información.

Las empresas asiáticas, al igual que todas las demás transnacionales, pueden operar en varios puntos del planeta sin tener que montar en cada lugar un

¹¹⁵ Young G. (2013). *MIST: ¿El Nuevo BRIC?, Alto Nivel*, Núm. 294, 40-49.

clúster entero. En la cima de esta red se encuentra el genio colectivo de la *mente factura*¹¹⁶, caracterizado por altos niveles de productividad. Esto es, el capital intelectual es un impulsor del sistema económico mundial, y muy fomentado por los tigres asiáticos, esto ocurre cuando se logra transformar la información en conocimiento a la innovación productiva que permita elevar la competitividad de las empresas y países¹¹⁷.

Por lo anterior, en el caso de las empresas coreanas y taiwanesas, la relación inversión- comercio no siempre es positivo para el desarrollo de industria nacional mexicana. Gran parte del comercio bilateral México-Corea es comercio intra-industrial (de 80% a 85% de las importaciones coreanas) para industria de exportación y la mayoría se importa sin restricciones arancelarias.

Lo que indica la composición del intercambio y el déficit comercial de México con este grupo de países es, la disfuncionalidad del Estado en México como factor aglutinador y el marco de una alianza industrial, en estas condiciones, el gobierno no ha logrado consolidar la participación mexicana en otros mercados distintos al de Estados Unidos, aún si el sector privado conoce las supuestas ventajas de los acuerdos firmados, esta situación no dista mucho de cambiar si no se llevan a cabo las reformas estructurales que generen competitividad, y se continúe con el mismo modelo exportador y sus limitaciones sin base industrial nacional; se requiere de un enfoque de competitividad sistémico a lo largo del eje empresa- rama productiva- sector industrial- economía- país¹¹⁸. Por otra parte, la cultura empresarial mexicana se basa en el individualismo, la desconfianza y la búsqueda de rentas de corto plazo.

Cierto es, que aún hay muchos sectores estratégicos que están protegidos con barreras arancelarias y no arancelarias en los mercados asiáticos, por ejemplo en Taiwán, que limitan la presencia mexicana, también es cierto que se carece de una estrategia de negocios en la que se tome real importancia al mercado del pacífico asiático.

¹¹⁶ Villarreal René, Ramos de Villarreal Rocío, México Competitivo 2020: Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo, México, Océano, 2002, p.102

¹¹⁷ *Ibíd.* 103

¹¹⁸ *Ibíd.* 109

2.3 Tendencias en el comercio entre México y los tigres asiáticos

A consecuencia de lo anterior, las tendencias actuales dentro de las relaciones comerciales de México con este grupo de países están marcadas por las siguientes características:

1) Un superávit comercial por parte de los tigres asiáticos:

La balanza comercial con la región Asia-Pacífico es altamente deficitaria para México. Si bien el déficit se genera en gran medida por importaciones mexicanas de bienes intermedios y de capital que posteriormente se exportan a terceros mercados (sustentando de esta manera el superávit con Estados Unidos)¹¹⁹, el aumento de las exportaciones e inversiones es determinante para el desarrollo de relaciones económicas sanas y mutuamente benéficas. Con Corea del Sur, por ejemplo, la relación comercial también fue desfavorable en un intercambio en el cual por cada 14 dólares pagados por la importación de productos coreanos se recibió uno por la venta de artículos mexicanos a este país, hasta dejar un déficit comercial de 9 mil 861.7 millones de dólares¹²⁰.

Según los registros del Banco de México, el déficit comercial de México con los países asiáticos absorbió 89.3 por ciento del superávit del intercambio comercial alcanzado por los otros dos países que forman parte del TLCAN¹²¹. Por lo que respecta al intercambio comercial de México con el resto de los países de América, el resultado fue favorable para el país en 6 mil 320.5 millones de dólares, que en su mayor parte fueron transferidos a otras regiones del mundo para cubrir el déficit de su intercambio comercial con naciones de otras regiones. De tal manera que, finalmente, México requirió 2 mil 797.4 millones de dólares para cubrir el déficit del intercambio comercial que mantuvo con el mundo en 2010¹²². La dimensión y el potencial de los intercambios

¹¹⁹ Síntesis de actualidad económica y empresarial México-Asia Pacífico

Diciembre 2010-enero 2011 en: http://www.iberootasia.org/actualidadpaíses/mex_ene2011.pdf

¹²⁰ Estadísticas en Banco de México:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE3§or=1&locale=es>

¹²¹ Informe anual 2011 de Banco de México en: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/%7BF3075A61-2EF3-E85B-5A1C-E8DE4BA3FB2C%7D.pdf>

¹²² *Ibíd.*

comerciales y los flujos de inversión entre México y Corea, llevaron a la decisión de negociar un Acuerdo de Complementación Económica.

En este entorno, México aprovechó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor en 1994, para acceder al mercado estadounidense y para atraer inversiones. Con ello, Estados Unidos reafirmó su condición de principal destino de las exportaciones mexicanas y la principal fuente de inversión. No obstante, Estados Unidos ha ido perdiendo terreno como principal proveedor de mercancías para México, lugar que ha ido ocupando Asia.

Así, tomando en cuenta a Japón, Corea del Sur y China, principales socios de México en Asia, la balanza comercial con esa región ha presentado un déficit crónico entre 1995 y 2010, que alcanzó los 64 mil millones de dólares en el último año¹²³.

Eso significa que el déficit con Asia se multiplicó por 21 veces en ese periodo. El origen de ese déficit tiene que ver, por un lado, con la inversión extranjera de Asia del Este en México. Por una parte, las empresas asiáticas que comenzaron a llegar a México desde los años sesenta incrementaron su presencia en el país a partir de la firma del TLCAN.

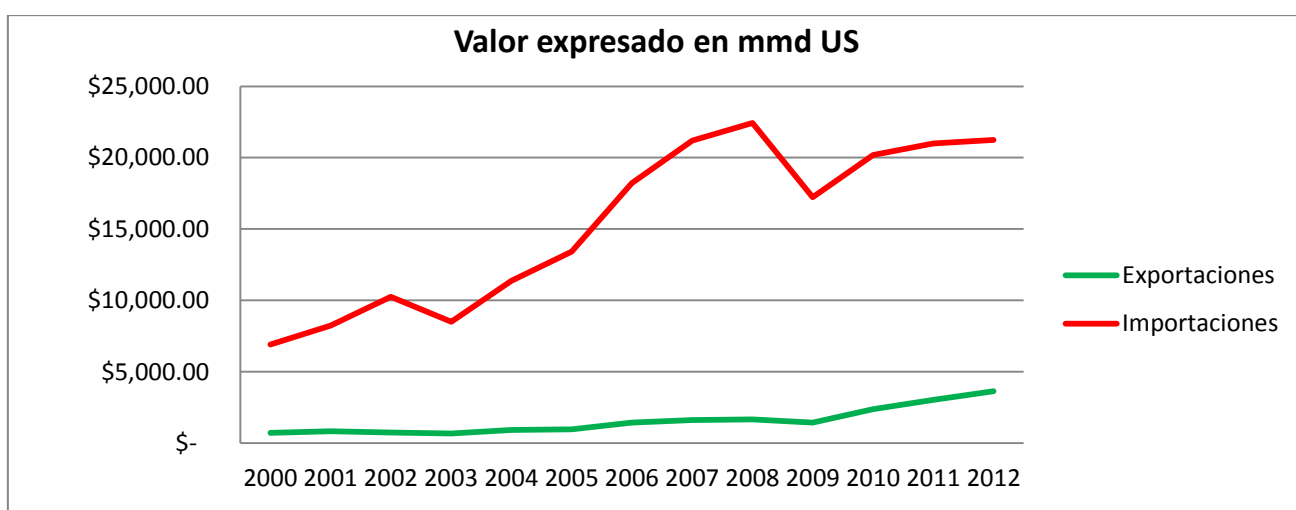
Por otro lado, los bienes producidos en México, con partes y componentes asiáticos, son exportados a Estados Unidos y recientemente, a América Latina. Así, la mayor parte del déficit de México con Asia se explica por la inversión extranjera asiática establecida en México; sin embargo, Corea contribuye, en parte, a la generación del superávit con Estados Unidos. Esta situación se repite con las demás empresas originarias de Singapur, Hong Kong y Taiwán que se han establecido en México.

Es decir, las crecientes importaciones originarias de los tigres asiáticos (y en parte las procedentes de China y Japón), son el resultado de la inversión productiva de las transnacionales asiáticas en México, de los menores costos del transporte y de la fragmentación de los procesos de producción que los avances tecnológicos les han permitido.

¹²³ *Ibíd.*

La fuerte importación de partes y componentes desde Asia en años anteriores tiene que ver también con la carencia de un sector fuerte de empresas medianas y pequeñas mexicanas, que aún distaban de convertirse en proveedores de las empresas transnacionales asiáticas establecidas en México. Solo en años recientes, se ha comenzado a desarrollar un vínculo entre proveedores mexicanos y empresas exportadoras; en tanto que en el caso de los tigres asiáticos dicho vínculo fue fundamental para el desarrollo económico de estos países.

Grafico 5 Importaciones vs Exportaciones



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía.
 Datos expresados a precios constantes del 2005.

2) Crecimiento del comercio intra industrial especialmente en los sectores electrónicos, textiles y químicos.

El comercio intra industrial se define como la exportación e importación simultáneas de bienes que pertenecen a una misma industria.

Existen tres tipos de comercio intra industria, a saber:

- I) De bienes funcionalmente homogéneos. Las principales causas del comercio internacional de este tipo de bienes se vinculan a los costos de transporte, almacenamiento, comercialización, distribución y la indivisibilidad en la organización de la producción.
- II) Diferenciación de productos y economías de escala. Uno de los más comunes, los elementos significativos son la combinación de una

industria con productos diferenciados y la presencia de economías de escala.

- III) Ciclo de vida del producto y producción internacional. Explica el comercio intraindustrial, como las ventajas comparativas temporales que surgen de una protección legal o natural: patentes, marcas registradas y economías de escala dinámicas, para lo cual se utiliza la teoría de la brecha tecnológica y el ciclo de vida del producto. En otra opción, el comercio intraindustrial es resultado de la exportación, el proceso en el extranjero y la reimportación de bienes, llevado a cabo por lo general por empresas transnacionales que aprovechan ventajas de bajos costos, como los laborales, en el extranjero¹²⁴.

Más recientemente se han desarrollado algunas diferenciaciones del comercio intraindustrial vertical y el horizontal. La diferencia entre éstos radica en la localización de los actores de la cadena de manufactura-distribución-consumo. El horizontal ocurre cuando dos cadenas producción-consumo independientes dan lugar al intercambio comercial entre países de bienes de la misma industria y el mismo estado en el proceso de manufactura, mientras que el vertical se refiere a la reexportación y significa que los actores de una sola cadena producción-distribución-consumo se localizan en distintos países y generan transacciones de bienes de la misma industria entre distintos países¹²⁵.

El comercio intraindustrial en México es un fenómeno importante. A partir de la entrada en vigor del TLCAN en 1994 el comercio intraindustrial se incrementó de manera significativa. En 2005 43% del total del comercio exterior mexicano era intraindustrial y en 2010 alcanzó 49%,¹²⁶ es decir, representa prácticamente la mitad del comercio exterior, considerando el significativo incremento comercial para el período, con un marcado crecimiento desde 1999. Por otro lado, es importante resaltar que los sectores con mayor dinamismo exportador mantienen una importante participación de comercio intraindustrial.

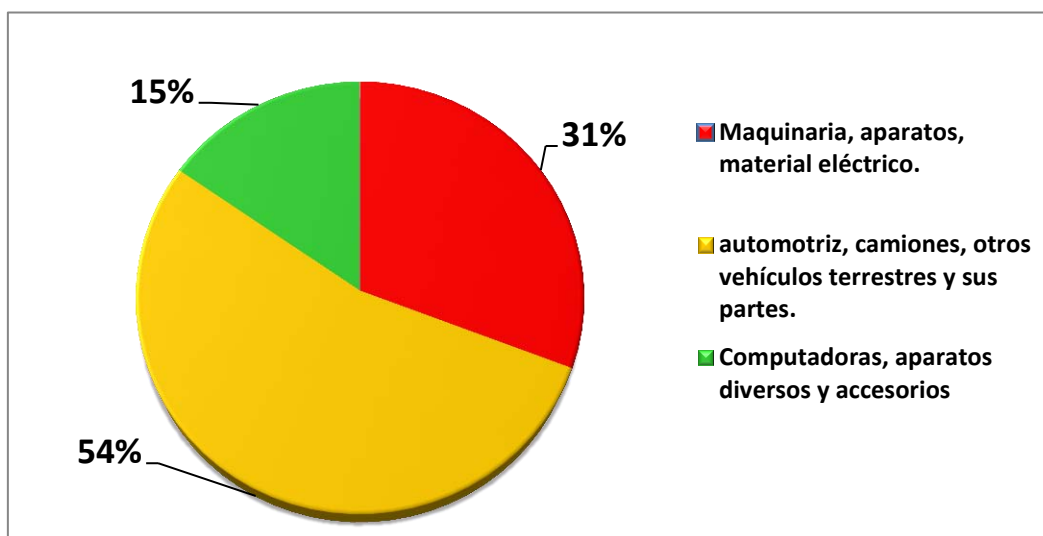
¹²⁴ Artículo de comercio intraindustrial en México, Bancomext en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/articleReader.jsp?id=7&idRevista=34>

¹²⁵ Vertical and horizontal Intra-industrial trade between the EU 15 and the 2004 enlargement countries, en: <http://www.etsg.org/ETSG2007/papers/mezo.pdf>

¹²⁶ Artículo de comercio intraindustrial en México, Bancomext en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/articleReader.jsp?id=7&idRevista=34>

En la siguiente gráfica se muestra el porcentaje de comercio intraindustrial por sector:

Gráfico 6 Comercio Intrafirma en las diferentes industrias (%)



Elaborado con datos de European Trade Study Group¹²⁷

Es importante resaltar que el comercio intraindustrial refleja un fenómeno generalizado del comercio exterior mexicano: Del total de exportaciones 53% de las operaciones están asociadas al comercio intrafirma y 45% de las importaciones en 2005¹²⁸.

Estas industrias presentan ciertas características que hacen que el comercio intraindustrial sea el medio para incrementar sus exportaciones. Por ejemplo, la importante participación de las importaciones temporales para su reexportación (incluida la maquila) en sectores como autopartes y automovilística, confección, textiles y aparatos eléctricos, hace que las actividades de exportación estén íntimamente ligadas a actividades de importación, por lo que el comercio intraindustrial se explica desde el punto de vista de las reexportaciones. A pesar de que la presencia del comercio intraindustrial tiene diversas implicaciones según la industria, es claro que el dinamismo exportador de este tipo de comercio va ligado con un importante dinamismo importador.

¹²⁷ European Trade Study Group es un foro académico de discusión e investigación internacional sobre el comercio mundial entre universidades europeas y centros de investigación.

¹²⁸ *Ibid.*

Sin embargo, uno de los principales problemas estructurales de la economía mexicana en su conjunto, desde mucho antes de 1988, ha sido su crónico déficit comercial y sus implicaciones en constantes crisis de diversas dimensiones.

3) Fluctuaciones de las exportaciones mexicanas sujetas a condiciones del mercado y de los requerimientos del aparato productivo asiático:

Las exportaciones mexicanas con los tigres asiáticos son principalmente del sector agropecuario y materia prima industrial. Por ejemplo de acuerdo con Sagarpa, el mango, aguacate, carne de puerco, melón, plátano, coco, piña, café y el atún mexicano son productos que representan el 65%¹²⁹ de las exportaciones agropecuarias de México en Asia. El resto son básicamente minerales de plomo, cobre y zinc, así como circuitos modulares, chatarra de aluminio, polietileno y algodón¹³⁰.

Actualmente hay muchas Pymes principalmente del sector agropecuario interesadas en entrar al mercado asiático, debido a que los países asiáticos importan el 70% de sus bienes de consumo, lo cual representa una buena oportunidad, sin embargo se han topado con una serie de condiciones y requerimientos que dificultan su entrada a dicho mercado, la principal causa es que las regulaciones asiáticas son muy exigentes y sensibles, sobre todo, en lo que se refiera a temas de salud.

Adicional a los productos agrícolas antes mencionados, existen otros que están intentando posicionarse en Asia pero se han encontrado con diversas dificultades. Tratándose de los productos frescos, estos tienen requisitos de carácter fitosanitario o certificaciones prolongadas por parte de dichos gobiernos para que se les pueda permitir la entrada a estos países. En el caso de la exportación de miel a Corea está restringida por cupos, el arancel de miel

¹²⁹ Boletín de Exportaciones del Sector Agroalimentario, SAGARPA en: http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Documents/pablo/Documents/boletin_mensual/boletin_x.pdf

¹³⁰ Secretaria de Economía en: http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/14_md_tpp_sce.pdf

natural es de 20% con cuota¹³¹, el requisito principal es la certificación de origen. La importación de fruta fresca a Corea y Singapur está sujeta a contar con el protocolo de importación solicitado por SENASICA-SAGARPA, el cual se tramita fruta por fruta, sujeto al cumplimiento de 8 pasos estipulados¹³² por la autoridad coreana competente, el cual implica un tiempo prologado en tramitar y obtener.

El comercio con Taiwán dada su particular situación política que no posee Tratados o Acuerdos con la mayoría de los países aunque es miembro de la OMC, existen aún más complicaciones comerciales que con Corea, Singapur y Hong Kong, pues en la ausencia de estos muchos empresarios mexicanos se han visto en aprietos a la hora de recuperar cartera; y México no tiene a la fecha los permisos fitosanitarios para la exportación de estos alimentos a Taiwán.

Como se ha constatado en este periodo de años, efectivamente el comercio entre México y los tigres asiáticos tuvo un buen desarrollo si se le compara con décadas anteriores, no obstante las exportaciones en su gran mayoría han sido resultado de procesos de integración global siendo por mucho los protagonistas las empresas transnacionales con capital extranjero; en vez de la iniciativa del sector privado nacional. Así mismo, fue evidente el impacto de la crisis del 2008 en las operaciones comerciales del país, como consecuencia de la dependencia a EU. Por lo que se identifica una paradoja de la competitividad: México es fuerte en exportación de tecnología ajena, en razón de su apertura pero débil en innovación propia¹³³. Solo el país participa con 18 mmd en mano de obra y solo 2% de insumos nacionales.

¹³¹Notimiel SAGARPA en:

<http://www.sagarpa.gob.mx/ganaderia/Documents/NOTIABEJA/2013%20NOVIEMBRE%20DICIEMBRE%202013%20NOTIABEJA.pdf> Fecha de consulta: 2013

¹³²Requisitos Fitosanitarios para la Exportación de Vegetales por producto y destino, SAGARPA EN: www.senasica.gob.mx/includes/asp/download.asp?IdDocumento

¹³³ Villarreal René, Ramos de Villarreal Rocío, México Competitivo 2020:Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo, México, Océano, 2002, p.150

2.4 La IED asiática en México y sus efectos

2.4.1 Antecedentes

Una de las variables macroeconómicas relevantes en la economía de un país con apertura comercial, es la Inversión Extranjera Directa (IED), ya que, a nivel macroeconómico, “esta guarda una relación positiva con la producción nacional, bajo el supuesto teórico de que un incremento en la IED tendrá diferentes efectos multiplicativos en la economía, que se traducen en aumentos de la producción de dicho país”¹³⁴.

De acuerdo con la Secretaría de Economía, en México se considera como IED “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”¹³⁵. En principio, este tipo de inversiones está dirigido al establecimiento de nuevas plantas, empresas o proyectos y se identifica como inversión de mediano a largo plazo. Los tres componentes principales de la IED en México son nuevas inversiones, reinversión de utilidad y cuentas con la matriz (entre compañías)¹³⁶.

La economía mexicana ha pasado por importantes cambios estructurales, la atracción de inversión extranjera directa (IED) en los años ochenta, ha sido funcional a la estrategia seguida desde esta década y se ha convertido en uno de sus pilares macroeconómicos para solventar el déficit en cuenta corriente. Esta estrategia se ha sustentado en los múltiples acuerdos bilaterales y multilaterales. Desde una perspectiva de estrategia empresarial, la creciente IED refleja la importancia de un segmento de la economía mexicana como parte de las estrategias globales de empresas extranjeras.

Durante la década de los noventa se aprecian tendencias que explican la relativa estabilidad y el incremento de la IED. Por un lado, se estima que un creciente flujo de IED ingresó a México para aumentar la capacidad productiva a través de la adquisición de activos fijos privados o la generación de nuevos

¹³⁴ Dale R. Weigel, *Inversión extranjera directa*, Océano, EEUU, 1997, PP. 30

¹³⁵ Definición de IED en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>, fecha de consulta: 03/03/2013

¹³⁶ *Ibid.*

activos¹³⁷. Por otro lado, se formularon nuevas estrategias empresariales para conformar una organización industrial extranjera.

Estas actividades, en busca de eficiencia global por parte de las empresas transnacionales, reflejan un alto dinamismo como en el caso del sector automotriz y la electrónica, y también han sido fundamentales para comprender el relativo éxito de estas, en su positivo desempeño global. Destaca bajo este rubro que un creciente número de empresas que ingresa a México en búsqueda de participación en el mercado nacional. Este tipo de actividades incrementarían las exportaciones mexicanas a mediano plazo, así como su participación en el PIB, la formación bruta de capital fijo y el empleo.

La historia de la inversión asiática en maquiladoras inicia en los ochenta. La IED asiática en México no es un fenómeno reciente, comenzó con la llegada de las plantas japonesas durante la década de 1970, llegando a mayor escala y comenzando a ser más visible desde mediados de 1990. Las primeras inversiones se registraron en la década de 1980 por ejemplo en el caso de Corea, en su mayoría para el establecimiento de oficinas comerciales y representativas para promover las exportaciones coreanas y, probablemente, para la resolución de operaciones con el fin de asegurar el suministro de algunas materias primas.

En la década de los ochentas el agotamiento del modelo industrial de los tigres asiáticos sustentado en la utilización de mano de obra calificada, con bajos salarios y alta eficiencia tecnológica generó un cambio de estrategias, para lograr la supervivencia de las corporaciones dentro de las cambiantes tendencias de la globalización económica. En aquel entonces, las empresas asiáticas nacionales ya no podían competir a nivel mundial debido a los altos costos de producción, aumento de los salarios y los costos crecientes de la tierra¹³⁸.

¹³⁷ García Fonseca Cándido, Elementos De Comercio Exterior, México, Trillas, 2009, p230

¹³⁸ Ugalde Ortega, Ezequiel, LAS POLÍTICAS RECOMENDADAS POR EL FMI Y SU IMPACTO EN LAS ECONOMÍAS DE LOS PAÍSES DEL SURESTE ASIÁTICO. Dirigida por Gerardo Trujano Velásquez, Tesis que para obtener el grado de Maestría en Finanzas, UNAM, Facultad de Economía, 2008. P. 46

En consecuencia, la competitividad de los fabricantes coreanos empezó a bajar, esta limitación estructural era un factor de empuje serio en ese momento. Solo los grandes corporativos comenzaron a buscar mejores lugares para transferir algunas partes de sus operaciones de fabricación¹³⁹.

Las pequeñas y medianas empresas tenían poca o nula experiencia relevante en el trato y con las operaciones en el extranjero, como es comprensible, este sector se centró en las dificultades de invertir en el extranjero, especialmente en México, que parecía tan lejano, tanto en términos geográficos y culturales. Incluso las grandes empresas que habían establecido oficinas en México antes de lanzar en toda regla proyectos resultaba difícil comprender su host.¹⁴⁰ La inversión dirigida principalmente a las industrias intensivas en mano de obra, especialmente aquellos segmentos en los que la competencia de precios es importante.

En general, los factores de atracción de flujos de capital en América Latina estuvieron relacionados con el mejoramiento de las condiciones económicas de la región, el crecimiento y fortalecimiento de los mercados locales y regionales, los procesos de complementariedad de las estructuras industriales de Corea y Taiwán (recordando que dentro del grupo de los tigres ambos países son los más industrializados, mientras Singapur y Hong Kong fungen como centros financieros principalmente) y los países desarrollados de América Latina, así como con la necesidad de responder a las nuevas tendencias de regionalismo e integración en el pacífico asiático¹⁴¹. En este sentido, es clara la estrategia de las corporaciones asiáticas, principalmente las coreanas, para incrementar sus ventajas comparativas al tener una mano de obra más barata y acceso al mercado estadounidense.

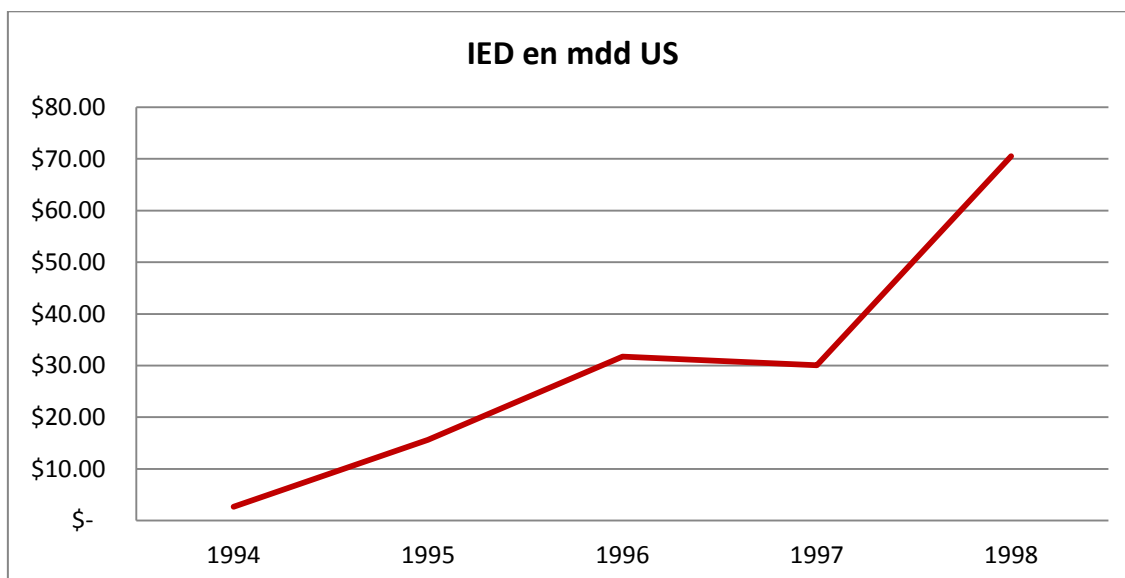
¹³⁹ Maquila Reference en: <http://www.maquilareference.com/index.php/investments-in-mexico/83-korean-companies-invest-in-mexico>, fecha de consulta: 16/04/2013

¹⁴⁰ Coord. José Luis Calva, Estrategias económicas exitosas en Asia y en América Latina, México, Consejo Nacional de Universitarios, 2012. p

¹⁴¹ La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011 en: http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/46570/P46570.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xsl, fecha de consulta: 16/04/2013

En el caso particular de México, la negociación y la ratificación final del Tratado de Libre Comercio con EE.UU. y Canadá en 1994, fue un punto de inflexión para la inversión asiática en México. Por ejemplo la inversión de Corea aumentó casi cuatro veces entre 1994 y 1995, y continuó aumentando cada vez desde entonces¹⁴².

Gráfico 7 IED total de los Tigres de 1994-1998



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía
Datos expresados a precios constantes del 2005

El TLCAN fue de hecho, un factor crucial, que minimizó las preocupaciones culturales y burocráticas que las empresas más pequeñas tenían, en su mayoría proveedores de las grandes ensambladoras coreanas establecidas anteriormente en México, para cumplir con el contenido local, compensando así las barreras comerciales existentes y tomar ventaja de los bajos costos laborales.

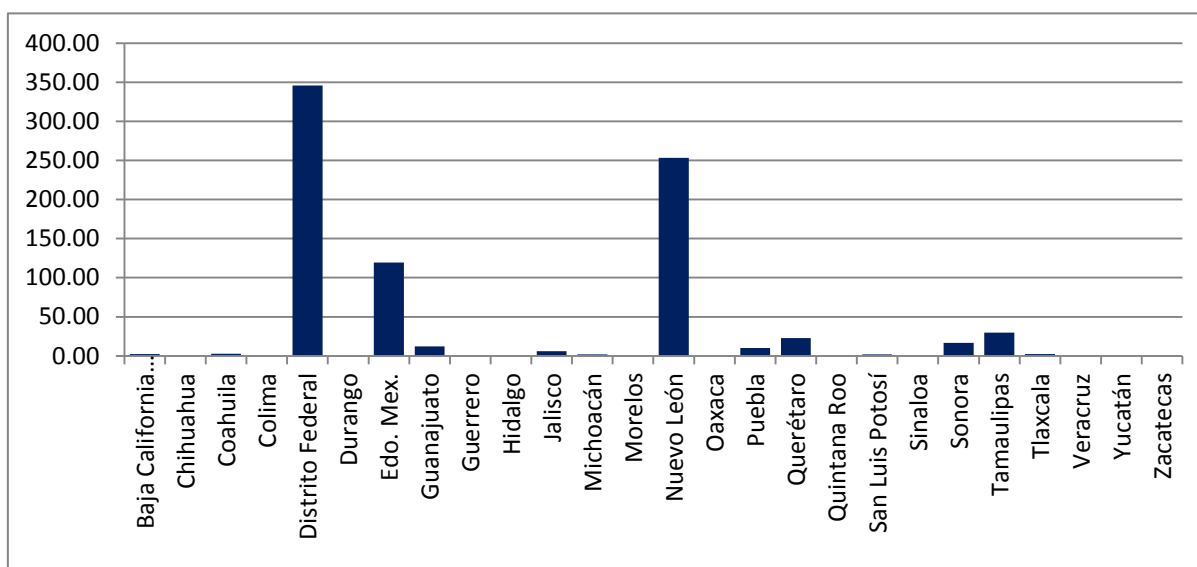
Cabe señalar en este punto que México nunca había sido un destino dirigido a asegurar una sofisticada tecnología.

¹⁴² Secretaría de Economía, Flujos totales de IED hacia México por tipo de inversión, país de origen, sector económico y entidad federativa de destino (1999-2012) en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico> Fecha de consulta: 27/04/2013

2.4.2 Análisis de la IED asiática

Las primeras empresas coreanas que ingresaron a México eran principalmente como ya se menciona, empresas con mano de obra intensiva en procesos. Por ejemplo Lucky Goldstar, hoy LG, comenzó la producción de televisiones a color en la planta de fabricación en Mexicali en 1987. En 1988, Samsung creó su planta de Tijuana. Hyundai también invirtió en Tijuana en 1991. Daewoo llegó a México en 1993¹⁴³. En el caso de la empresa siderúrgica coreana POSCO, aunque tenía su oficina de enlace en México desde 1981, la compañía decidió en 2006 construir la producción de acero y plantas de proceso en diferentes lugares de México.

Gráfico 8 Inversión de Corea por Estado del 2000 al 2012



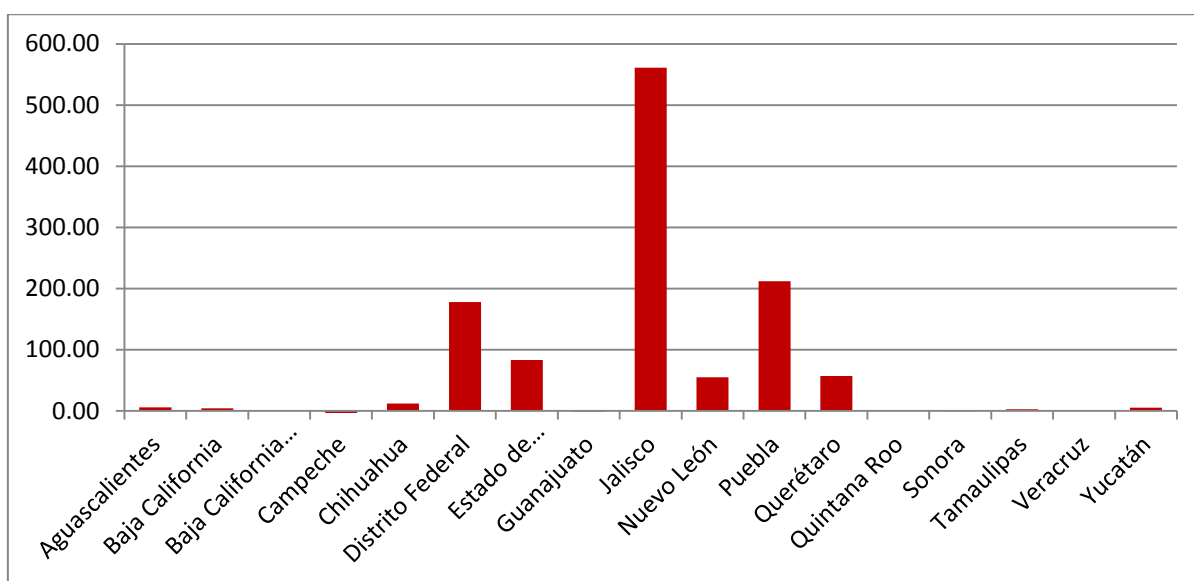
Elaborado con datos de la Secretaría de Economía
 Datos expresados en mdd US a precios constantes del 2005

En el caso de empresas con plantas de producción en México provenientes de Singapur son: Seiwoo (Sonora), Sant (Sonora), Singapore Tech (Monterrey), Polo Group (Tamaulipas), Omni Plastics (Querétaro), HI-P Sunningdale (Guadalajara), Venture MFG (Tijuana), Amtekeng (Mexicali) y en el sector turístico Banyan Trees, con hoteles en Jalisco, Los Cabos, Guerrero y Riviera Maya¹⁴⁴

¹⁴³ Assessing nationalistic expressions of Korean companies: Korean FDI in Mexico en: <http://www.international.ucla.edu/media/files/SRG-Lopez-Aymes-and-Salas-Porras.pdf>, fecha de consulta: 28/03/2013

¹⁴⁴ Singapur, fichas por país en: <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/Singapur%20VP.pdf>, fecha de consulta: 7/01/2013

Gráfico 9 Inversión de Singapur por Estado del 2000 al 2012



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía
Datos expresados en mdd US a precios constantes del 2005

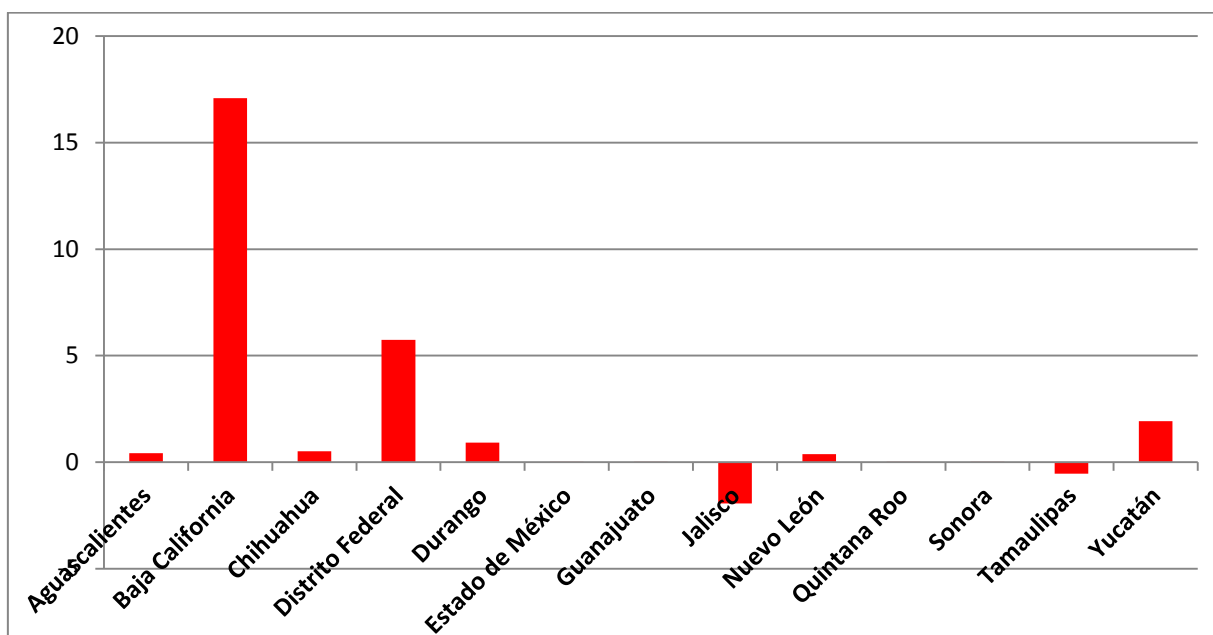
Entre las empresas hongkonesas con presencia en México, se encuentran: Hutchinson. Hutchison Whampoa Limited (HWL), es un holding internacional que cuenta con empresas que van desde operadores portuarios, hasta desarrolladores de infraestructura. Tiene presencia en México a través de varias subsidiarias como son Ensenada International Terminal, Ensenada Cruiseport Village (ECV), Terminal Internacional de Manzanillo (TIMSA), Internacional de Contenedores Asociados de Veracruz (ICAVE) y Lázaro Cárdenas Terminal Portuaria de Contenedores (LCT). Lenovo.

Hong Kong es el cuarto fabricante de computadoras a nivel mundial y el más grande en la región Asia-Pacífico. En el 2006, inauguró sus oficinas en Ciudad de México y Monterrey y ya está en proceso la construcción de una planta de fabricación y centro operativo en Monterrey, se estima que la planta comience a funcionar a finales de 2008¹⁴⁵. Entre las empresas hongkonesas más representativas, cuatro se dedican al sector servicios, tres a la confección de prendas de vestir, otras tres a comercio de productos no alimenticios al por

¹⁴⁵ Agustina Rodríguez Alegría, El comercio de Hong Kong y su relación con México en: <http://www.mexicoylacuendadelpacifico.cucsh.udg.mx/sites/default/files/El%20comercio%20de%20Hong%20Kong%20y%20su%20relaci%20con%20Mexico.pdf> Fecha de consulta: 23/02/2013

mayor, dos al comercio de alimentos, bebidas y tabaco al por mayor y dos a servicios inmobiliarios¹⁴⁶.

Gráfico 10 Inversión de Hong Kong por Estado del 2000 al 2012

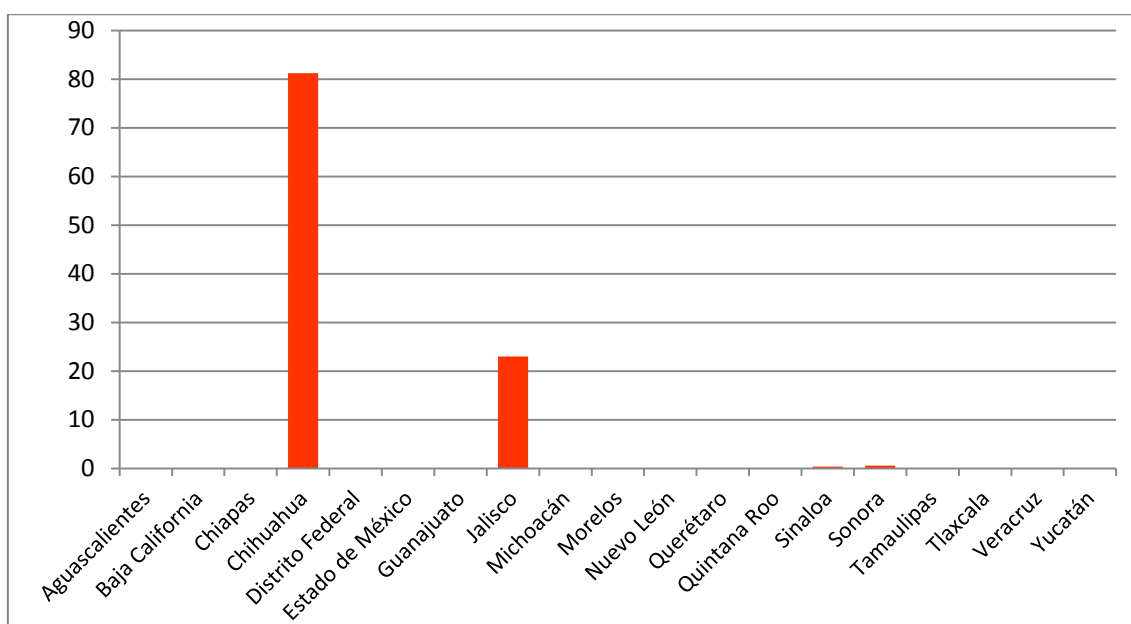


Elaborado con datos de la Secretaría de Economía
Datos expresados en mdd US a precios constantes del 2005

En el caso de Taiwán es muy poco representativa su participación empresarial, pues de hecho, las empresas que están establecidas son principalmente aquellas que comercializan materia prima industrial con las grandes compañías asiáticas en el país, así como con productores nacionales, dando apenas un total de 187. En contraste las inversiones de Taiwán en el extranjero son de aproximadamente 400mdd. Por lo tanto, Taiwán ha manifestado su interés en estos últimos años de acrecentar su participación en el país, y así en 2012 fue anunciada la instalación de una primera planta integrada de energía solar en México por la empresa taiwanesa Arima, que invertirá 560 millones de dólares en Mexicali. Todo esto apunta a una intención clara de Taiwán de fortalecer lazos comerciales con México¹⁴⁷.

¹⁴⁷ El Economista, ¿México y Asia tienen cimientos para cosas grandes? En <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/01/01/mexico-asia-tienen-cimientos-cosas-grandes>, fecha de consulta: 06/10/2012

Gráfico 11 Inversión de Taiwán por Estado del 2000 al 2012



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía
Datos expresados en mdd US a precios constantes del 2005

La firma de los APPRIs con Corea y Singapur en 2000 y 2012 respectivamente, garantizaron un marco jurídico para la protección recíproca de inversiones entre ambos países¹⁴⁸, ambas partes han utilizado este instrumento para generar certidumbre seguridad y transparencia, aunque no es lo única acción que se necesita para la definición de estrategias de inversión de las corporaciones asiáticas a saber:

Revertir la tendencia decreciente de la IED en México observada en los últimos años.

Atenuar la reticencia de las empresas en participar de manera decidida en inversiones conjuntas.

Ampliar operaciones de las empresas existentes en el sector manufactureras como el automotriz, autopartes, electrónica, químico, materiales de construcción y textil.

Participación en los flujos de inversión en el sector de tecnologías de la información.

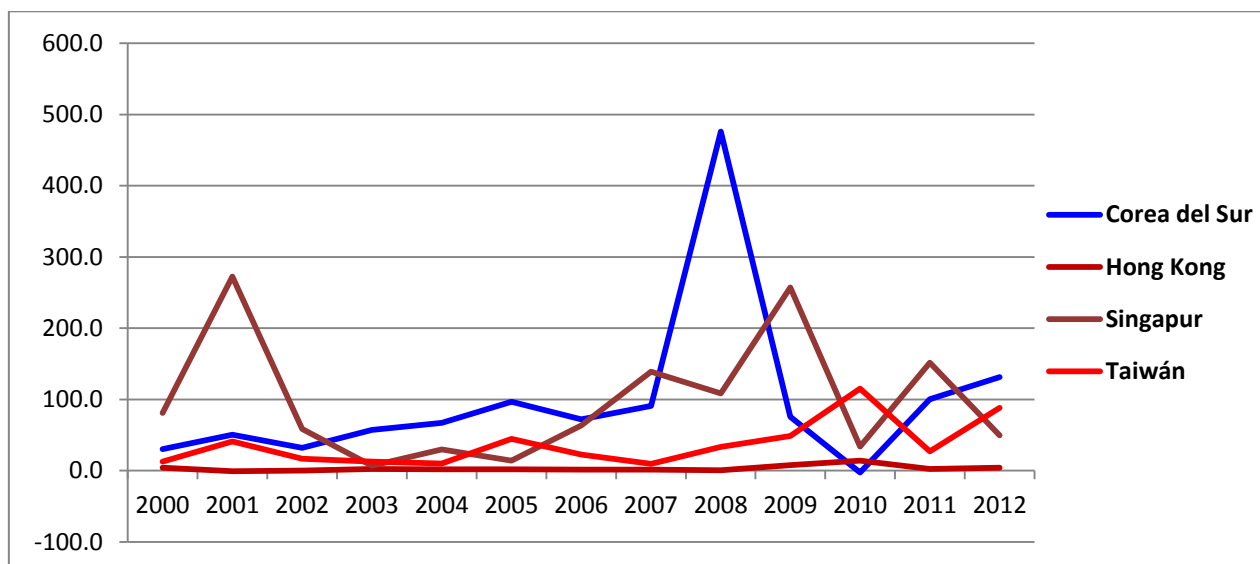
¹⁴⁸ PROMEXICO en:

http://www.promexico.gob.mx/es_us/promexico/Acuerdos_para_la_Promocion_y_la_Proteccion, fecha de consulta: 23/02/2013

Expandir más la participación en el sector de la construcción en general y en infraestructura así como de la comunicación en particular la aeronáutica y trasportación marítima.

Incursionar en inversiones en el sector agropecuario en áreas no sensibles a la economía asiática.

Grafico 12 IED de los Tigres Asiáticos total en México



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía
 Datos expresados en millones de dólares

De acuerdo con los datos de la Secretaría de Economía, entre enero de 2000 y diciembre de 2012, las empresas singapurenses establecidas en México realizaron inversiones por 1,302.4 millones de dólares (mdd). De igual manera, durante 2011 se registró una inversión de 151 mdd de estas empresas singapurenses en México, lo que representó un aumento de 174% con respecto al año anterior (55.2 mdd)¹⁴⁹.

Desde 2000 y hasta septiembre del 2007 se registraron 4,528 millones de dólares (12.9% de incremento en proporción a la década anterior) de inversión taiwanesa. Además apenas existen en México 186 fábricas de Taiwán. Sin embargo los trámites que el gobierno mexicano le pide a los empresarios taiwaneses son muy prolongados lo que impide ser más atractivo tanto para empresarios como para turistas.

¹⁴⁹ PROMEXICO en: www.promexico.gob.mx/work/models/.../1/.../Singapur%20VP.pdf, fecha de consulta: 14/11/2012

En 2007, Hong Kong ocupó la novena posición como inversionista en México, entre los países de Asia Pacífico. Entre enero de 2000 y diciembre de 2007, las empresas hongkonesas establecidas en México realizaron inversiones por 14.6 millones de dólares (md), cantidad que representa el 0.01% de la IED registrada en México en ese lapso (186,591.2 md).

Corea es el tercer inversionista asiático en México. De acuerdo con las instituciones coreanas, la inversión entre 2008 y 2010 ascendió a casi 808 millones de dólares. La inversión coreana se destina principalmente a la industria manufacturera y al comercio, con más de 1,000 sociedades con distintos niveles de participación coreana en el país. Hasta 2010 había 1.105 empresas con capital coreano registradas en México¹⁵⁰.

Entre enero de 2000 y septiembre de 2011, las empresas coreanas invirtieron en EE.UU. \$ 296,0 millones¹⁵¹, representando el 0,2% del total de los flujos de IED hacia México en el mismo período (EE.UU. \$ 145,763.5 millones) y el 7,8% de los países del este de Asia. Corea ocupa el tercer lugar de las entradas de inversiones extranjeras de la región.

Esto se debe a la estrecha relación económica con EE.UU. y el hecho de que el programa de maquiladoras en el que gran parte de la inversión manufacturera coreana se concentra, conduce al establecimiento de una sede regional coreana en EE.UU. y la inversión en México se hace a través de dicha entidad, así a veces estos flujos son registrados como inversión de EE.UU. Esta triangulación, que se ha profundizado aún más con el TLC puede producir cierta confusión cuando se mira en los datos estadísticos¹⁵². En cualquier caso, incluso si la inversión se redirige a través de los EE.UU., se supone que es el capital coreano.

¹⁵⁰ Secretaría de Economía, Estadística oficial de los flujos de IED hacia México, Base de datos de IED en México a partir de 1999, en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>, fecha de consulta: 27/11/2012

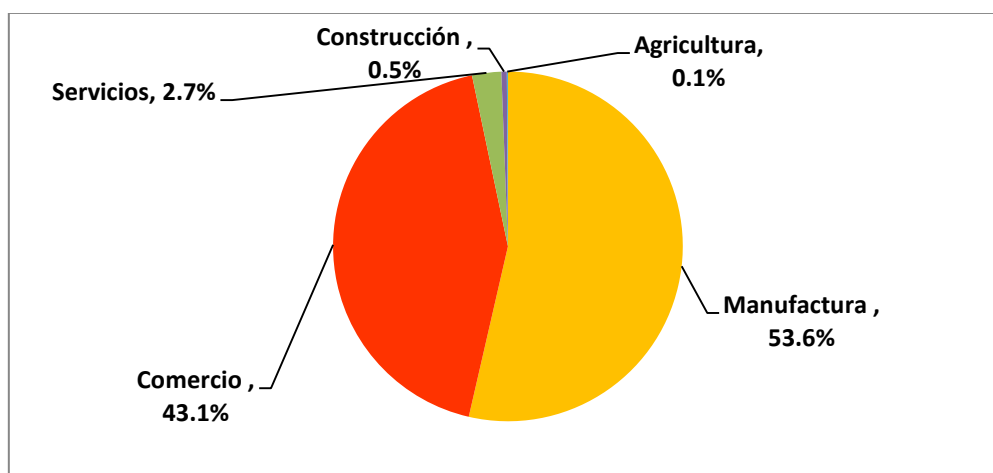
¹⁵¹ CIA - The World Factbook en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ks.html>, fecha de consulta: 15/03/2013

¹⁵² Assessing nationalistic expressions of Korean companies: Korean FDI in Mexico en: <http://www.international.ucla.edu/media/files/SRG-Lopez-Aymes-and-Salas-Porras.pdf>, fecha de consulta: 28/03/2013

La distribución sectorial de la inversión de cada uno de los tigres asiáticos en México entre 2000 y 2012 que no ha mostrado grandes cambios en este periodo muestra lo siguiente:

La mayoría de los proyectos de inversión coreana se concentra en la industria manufacturera (54%), seguido por el comercio (43%), servicios (3%), construcción (0,5%) y la agricultura (0.1%)

Gráfico 13 Distribución de la Inversión de Corea por sector del 2000 al 2012

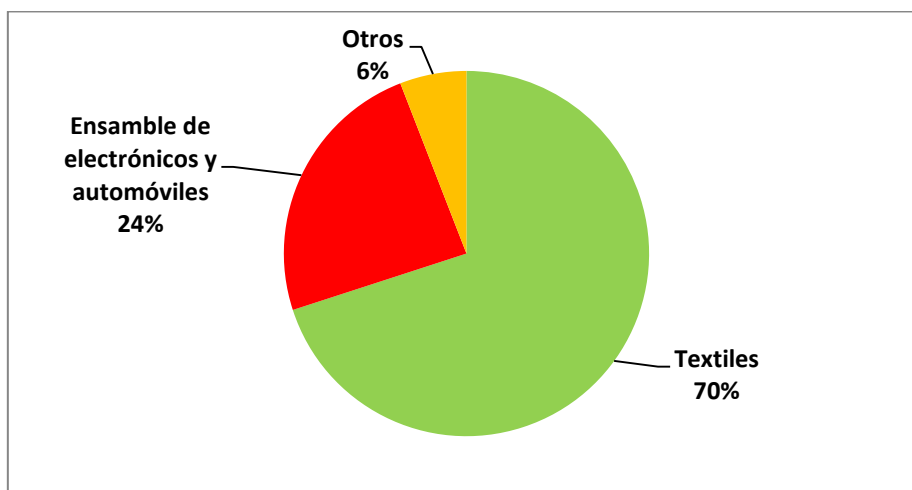


Elaborado con datos de la Secretaría de Economía

La IED proveniente de Hong Kong se destina principalmente a la industria manufacturera, en la que se ubica un 70 % concentrada en la industria textil y 24 % restante en el ensamble de productos electrónicos y automóviles¹⁵³.

¹⁵³ Agustina Rodríguez Alegría, El comercio de Hong Kong y su relación con México en: <http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/sites/default/files/El%20comercio%20de%20Hong%20Kong%20y%20su%20relaci%C3%B3n%20con%20M%C3%A9xico.pdf> Fecha de consulta: 23/02/2013

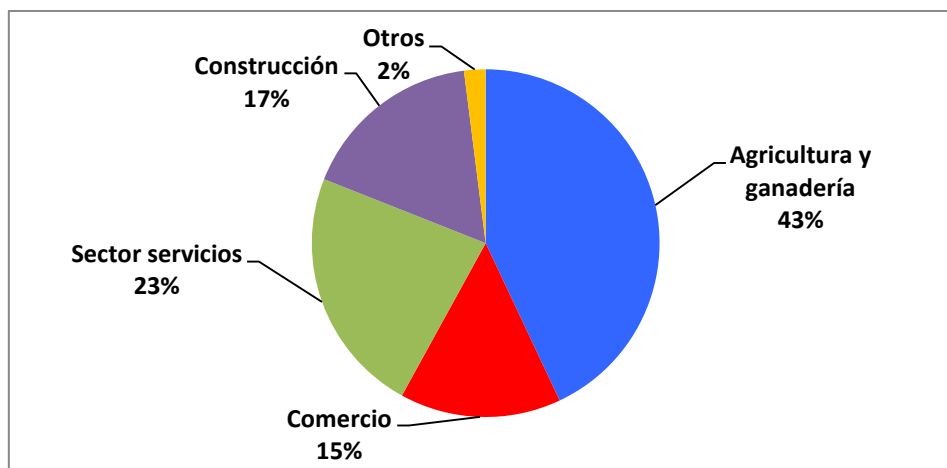
Gráfico 14 Distribución de la Inversión de Hong Kong por sector del 2000 al 2012



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía

La inversión por parte de Singapur se distribuyó entre agricultura y ganadería (43%) comercio (15%), sector servicios (23%), construcción (17%) y otros (2%).

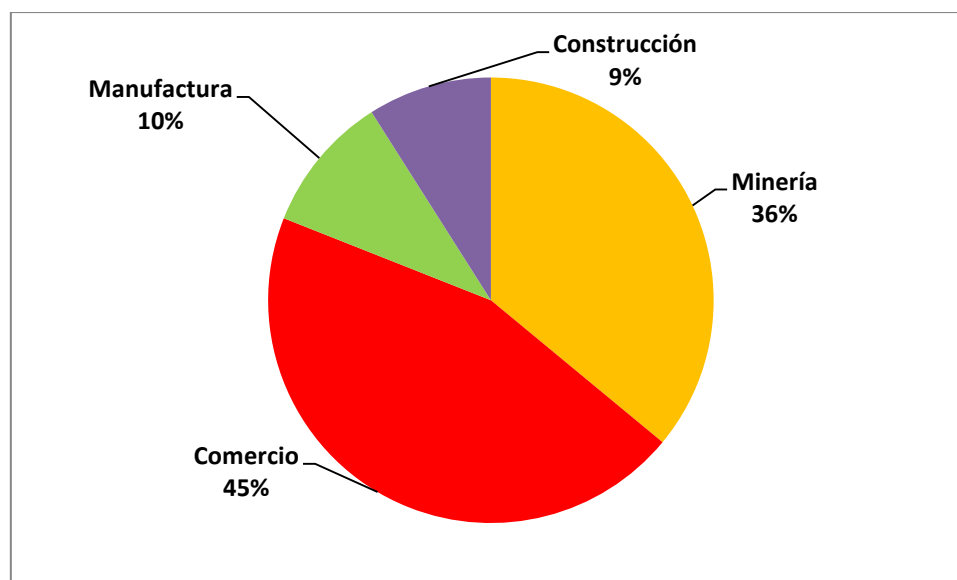
Gráfico 15 Distribución de la Inversión de Singapur por sector del 2000 al 2012



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía

Las inversiones por parte de Taiwán se distribuyeron en minería (36%), comercio (45%), servicios industrias manufactureras (10%), y construcción (9%)¹⁵⁴.

Gráfico 16 Distribución de la Inversión de Taiwán por sector del 2000 al 2012



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía

La importancia de México como destino de IED asiática puede ser parcialmente explicada a pesar de los obstáculos, trámites burocráticos entre otros, porque se ofrecen varias ventajas, desde la institucional hasta de la localización. Las ventajas institucionales en términos de propiedad son las reglas cada vez más abiertas a la propiedad extranjera. Como en muchos países, las restricciones a la propiedad parcial o total se han reducido considerablemente y en la actualidad son relevantes en muy pocas industrias y sectores.

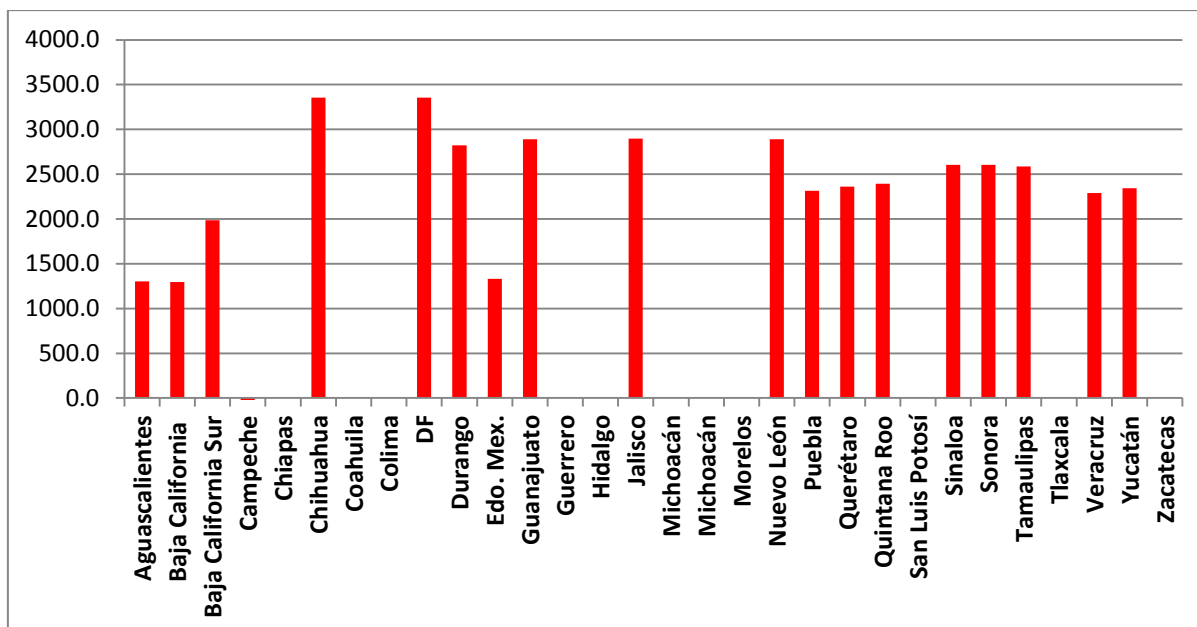
Internalizar y coordinar las operaciones a través de las fronteras es otro factor de por qué las empresas extranjeras y en este caso las asiáticas toman en cuenta el entorno institucional mexicano como favorable. Dado que una gran parte de la inversión se destina a instalaciones de fabricación, la cadena de producción es a menudo simple y conveniente para mantener el control sobre los proveedores. Los factores de localización son muy importantes en el

¹⁵⁴ Secretaría de Economía, Estadística oficial de los flujos de IED hacia México, Base de datos de IED en México a partir de 1999, en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

proceso de toma de decisiones de las empresas asiáticas y en general extranjeras. Para reiterar, México ha sido generalmente considerado como un lugar muy atractivo no sólo para reducir los costos laborales, pero lo más importante para beneficiarse de las ventajas de la proximidad al mercado de EE.UU.

Así mismo, México ofrece una infraestructura bien establecida para la exportación de manufacturas, sobre todo en la frontera norte. Esta ventaja ha sido bien reconocida y ha conducido 29% de IED asiática para ser situado en el cinturón industrial, por ejemplo, las empresas establecidas en las ciudades industriales, como Mexicali, Tijuana, Monterrey, Ciudad Juárez, Altamira, entre otras, exportan parte considerable de la producción a los Estados Unidos¹⁵⁵. Como se observa en la siguiente gráfica, los flujos de inversiones son mayores en los Estados fronterizos del país, además de los Estados del centro, principalmente DF y el Estado de México, donde se concentran la mayoría de oficinas corporativas, seguidos de otros Estados del centro como Puebla o Querétaro que es donde también se encuentran muchas zonas industriales.

Grafico 17 Inversión total de los Tigres Asiáticos por Estado 2000-2012



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía
 Datos expresados en mdd US a precios constantes del 2005

¹⁵⁵ Transportation costs in Mexico? en: <http://www.maquilareference.com/index.php/logistics/120-what-are-the-transportation-costs-in-mexico>, fecha de consulta: 28/04/2013

Estas condiciones tanto de situación geográfica como gubernamentales están implícitamente reconocidas por los empresarios asiáticos, así como por funcionarios gubernamentales que han participado activamente en la promoción de relaciones más estrechas con México, prueba de ello es que Corea estuvo muy interesado en firmar un TLC con México, del mismo modo, las autoridades mexicanas (gobiernos federal y local) se han interesado en la atracción de IED asiática como una fuente alternativa de empleo e ingresos para la mano de obra abundante y calificada (como muestra de ello las anteriores visitas de Felipe Calderón a Singapur) en algunos casos, a la espera que esta inversión genere nuevas experiencias de aprendizaje que eventualmente podrían mejorar las capacidades tecnológicas.

2.4.3 Efectos de la IED asiática

Los datos anteriores conllevan a una serie de cuestionamientos y planteamientos estratégicos de mediano y largo plazo. En general estas actividades, por el momento, no han podido generar encadenamientos en forma significativa con el resto de la economía, proceso que tampoco se ha favorecido con políticas de competitividad y orientadas a estas actividades de carácter neutral u horizontal, es decir no se ha observado un aumento significativo de competitividad en todos los niveles:

Efectivamente, las empresas que realizan la inversión extranjera, introducen con ello nuevas técnicas y procesos productivos, modernos, así como nuevas técnicas de gestión y exigen mayor calificación de la mano de obra. Esto suele tener un efecto favorable para los empresarios nacionales, que se ven obligados a mejorar su forma de gestión y a introducir nuevas tecnologías. Pero esto no se lleva a cabo.

Además de la infraestructura de clase mundial y la reducción de los costos laborales, la proximidad geográfica a Estados Unidos hace al país muy atractivo para las empresas que buscan establecer sus operaciones en el país. Al invertir en México, las empresas extranjeras se pueden beneficiar de las siguientes acciones:

- No hay restricciones operativas impuestas a los operadores extranjeros.

- No hay integración industrial con los productores locales.
- Sin localización o requisitos de desempeño (contenido nacional, compras del sector público, know-how o transferencia de tecnología, joint venture, y las cuotas de exportación)
- No es necesario mantener un porcentaje de la propiedad nacional, y las proporciones o el tamaño mínimo de las inversiones.
- No hay condiciones legales para la repatriación de los ingresos.
- No hay restricciones en Fusiones y Adquisiciones distintas de aquellos que cumplen con la norma de competencia¹⁵⁶.

No obstante México goza de una posición favorable en cuanto a transferencia de tecnología, la cual se da mediante la IED, sin dejar de reconocer su limitado efecto de difusión al resto de las empresas mexicanas¹⁵⁷. Esta estrategia del gobierno, coloca a México en una situación de desventaja en el largo plazo y conduce a la dependencia tecnológica. Si bien las empresas transnacionales son celosas de compartir tecnología y aspectos estratégicos del know-how¹⁵⁸, las empresas manufactureras de ensamblaje ni siquiera tienen esa obligación según las reglas vigentes. Además, en la mayoría de los casos de inversión asiática para la industria manufacturera, el proceso de establecimiento de la planta está controlado desde la casa matriz que no sólo limita los puestos de dirección a nacionales sino que utiliza sus propios proveedores, así como sus ingenieros y tecnología.

Partiendo de este punto es importante aclarar que las tendencias de las empresas asiáticas son de confiar principalmente en otras empresas de su nacionalidad para los suministros de equipos y componentes clave de la cadena de producción. Grandes ensambladoras asiáticas que también alientan a sus proveedores asiáticos a reubicarse en México, en otras palabras comercio intrafirma.

¹⁵⁶ Maquila reference en: <http://www.maquilareference.com/index.php/investments-in-mexico/83-korean-companies-invest-in-mexico>

¹⁵⁷ Villarreal René, Ramos de Villarreal Rocío, México Competitivo 2020: Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo, México, Océano, 2002, p. 114

¹⁵⁸ La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011 en: http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/46570/P46570.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xsl, fecha de consulta: 2/05/2013

Anteriormente se mencionó que la “la industria maquiladora tiene poco arrastre”, en el caso de la interacción que se da con las economías asiáticas sucede que el contenido local parece bastante alto, tomando en cuenta las normas de denominación de origen para que se apliquen los beneficios del TLCAN, es porque muchos proveedores son empresas asiáticas registradas en México, por lo que técnicamente son “vendedores mexicanos”.

En ese sentido, los proveedores verdaderamente mexicanos proporcionan insumos de bajo valor, genéricos (como cuadros, uniformes, y servicios básicos).

Algunas empresas comerciales establecen alianzas de inversión con los minoristas locales para la promoción conjunta de sus productos, compartiendo así la decisión en actividades de marketing. Ya sea solo o combinado, algunas de las razones para preferir el control completo de la propiedad son:

- a) No se ve la necesidad de buscar socios locales (sobre todo por el tipo y monto de la inversión para las actividades en México).
- b) La ampliación de las instalaciones ha sido financiada con sus propios recursos.
- c) Las asociaciones con clientes locales y no asiáticos puede conducir a dificultades de rendimiento, especialmente en términos de velocidad de toma de decisiones, la comunicación con la Sede y de las redes de ventas y otros proveedores asiáticos.
- d) El completo (o la mayoría) del control de la propiedad de la empresa es una característica de estilo asiático y/o parte de la política de la globalización.
- e) La plena propiedad es necesaria para mantener el prestigio de la marca, la información, la tecnología estándar y control de calidad.
- f) La legislación mexicana no requiere de co-inversión con capital local. En general, no hay rechazo explícito de no socios extranjeros, sin embargo, la propiedad asiática prevalece¹⁵⁹.

¹⁵⁹ Coord. José Luis Calva, Estrategias económicas exitosas en Asia y en América Latina, México, Consejo Nacional de Universitarios, 2012. p

Este aspecto es relevante si se toma en cuenta que tanto el gobierno mexicano, como la clase empresarial han sido incapaces de establecer una base de industria nacional de soporte competitiva para industria de exportación. A pesar de la firma del TLCAN, no se ha logrado afianzar una posición sostenible en este sector y tampoco se ha capitalizado el acceso preferencial al mercado de Estados Unidos, ni la presencia de empresas multinacionales para formar eslabones de alto valor agregado en las cadenas y redes de producción. Por ello es necesaria una competitividad meso económica soportada en tres capitales fundamentales, organizacional, logístico e intelectual, que permitan generar economías de aglomeración basada en una articulación productiva entre empresas a través de cadenas empresariales, diferentes sectores que formen conglomerados productivos.

De las empresas asiáticas establecidas en México, todas ellas tienen la casa matriz en sus respectivos países de origen, aunque la mayoría de ellos reportan directamente a una sede regional establecida generalmente en Estados Unidos. La mayoría se han registrado como entidades locales. Especialmente los presidentes de las plantas establecidas en el norte de México como maquiladoras son también presidentes de la sede regional en Estados Unidos.

Las políticas de localización de las empresas comerciales son más amplias, especialmente en recursos humanos (incluyendo los cuadros de gestión), la distribución, selección de personal, logística y actividades de marketing. Después de departamentos de servicio están controlados directamente por las empresas, principalmente debido a los conocimientos tecnológicos y de comunicación con la fábrica central y los departamentos.

Aunque en teoría las empresas asiáticas no discriminan a proveedores de cualquier país, y las decisiones se toman teniendo en cuenta los criterios sólo de rendimiento , de hecho prefieren aquellos proveedores que puedan garantizar, a la luz de la experiencia previa, la consistencia y confiabilidad en términos de precio, calidad y entrega , reproduciendo de esta manera las prácticas tradicionales en el mercado asiático, donde las relaciones de

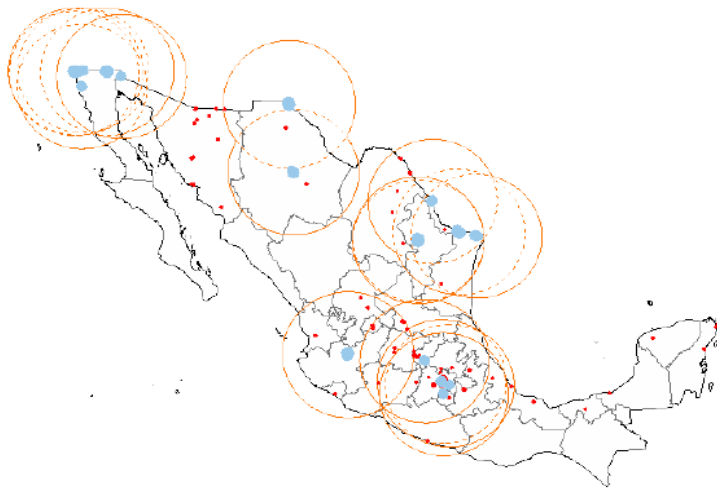
confianza constituyen un componente esencial de las cadenas productivas. Características de las cuales muchas pymes carecen, ya sea por falta de experiencia exportadora, limitaciones de la misma empresa o por falta de apoyo del gobierno tanto en infraestructura y apoyo financiero.

En consecuencia, la confianza se convierte en un factor decisivo para filtrar los proveedores y reducir los costos de transacción, y la confianza depende de la interacción con los clientes. Pero la relación entre la competitividad por parte de los países asiáticos y la identidad nacional no es en absoluto sencillo.

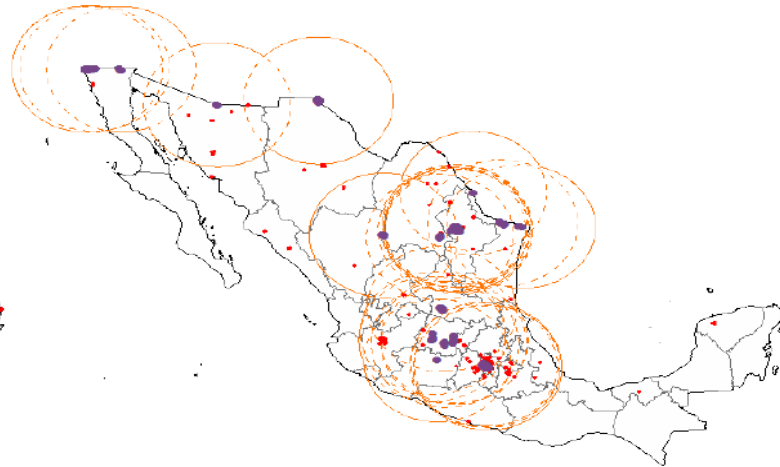
En el caso de las empresas que comercializan en México, electrodomésticos, teléfonos móviles, ordenadores y otros productos electrónicos fabricados en México y en otros países, los vínculos con la economía mexicana tienden a concentrarse en el área de servicios (publicidad, logística, transporte y relaciones humanas), donde empresas contratistas especializados de consultoría está muy extendida.

En esta área, la proporción de altos ejecutivos mexicanos es sustancialmente más alto porque el marketing requiere un know-how de la cultura del mercado local, de las cadenas minoristas apropiados para los segmentos de cada producto, los hábitos y preferencias del consumidor, del mercado de acuerdo a los ingresos, la negociación y las prácticas de promoción de los minoristas, entre los más importantes. Sólo tratar con los minoristas para negociar precios, cantidades y condiciones de pago requiere que los intermediarios mexicanos.

Industria Productos Electrónicos



Industria de Aparatos Eléctricos



Fuente: Banxico, INEGI¹⁶⁰

En los anteriores mapas de Clusters e influencia, los puntos grandes en colores indican la ubicación de los clusters del sector, mientras que los puntos pequeños en rojo señalan la localización de las unidades económicas del sector en otros municipios. Los círculos indican el radio de influencia de los clusters en cada sector. Con esto se comprueba que la mayoría de ellos están situados en la frontera norte del país, en este caso la participación de los tigres asiáticos se concentra principalmente en la industria de aparatos electrónicos, telefonía y del autotransporte.

¹⁶⁰ Reporte sobre las Economías Regionales Enero - Marzo 2014 en: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reportes-sobre-las-economias-regionales/reportes-economias-regionales.html>

3.- RETOS DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN ASIA

3.1 Análisis de las empresas mexicanas en Asia Pacífico.

Durante los capítulos anteriores se ha constatado que, de todos los países de América Latina, México es el que goza con mayor precedencia histórica en cuanto a relaciones con Asia Pacífico. Aun así el país ha sido incapaz de diversificar y explotar su talento para ser una potencia exportadora, esto se ve reflejado en el caso de la presencia de empresas mexicanas en Asia que todavía es mínima. Actualmente, la tendencia es la promoción de comercio y las inversiones con China y parece que todo intento de negocios en Asia se ha concentrado en ese país. Es verdad que China es un mercado gigantesco y con enorme potencial, pero en muchos casos es posible que otros países ofrezcan iguales o mejores oportunidades para productos los mexicanos, como los tigres asiáticos. Por ejemplo Singapur, que dentro de las economías del mundo, es considerado por el Banco Mundial de los más fáciles para hacer negocios¹⁶¹.

Las empresas mexicanas que participan en la industria de la construcción, alimentos, entretenimiento y en el sector automotriz en la región de Asia Pacífico son: Cemex, Gruma, Bimbo, Alfa, Televisa, Homex, Cinépolis, Kidzania, El Fogoncito, La Costeña, AHMSA, Quiman, Cigarrera La Moderna, Cervecería Modelo, Cervecería Cuauhtémoc, diversas marcas de tequila como Cuervo, Patrón, Don Julio, La Herradura, Sauza y Jimador; SICARTSA, Aeroméxico, MexiChem

Otras empresas que solo tienen negocios en la región son: Ocean Garden, productores y comercializadores en de productos del mar (a través de sus marcas Corona y Calmex). TAMSA (Servicios de manejo, almacenamiento y distribución de tubos para las industrias del petróleo y gas, energía y mecánica)¹⁶². Cabe mencionar que PEMEX es el único país con presencia corporativa en Singapur. La estrategia de estas empresas consistió en ingresar

¹⁶¹ Banco mundial, Índice de facilidad para hacer negocios en:
<http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.BUS.EASE.XQ> fecha de consulta: 20/10/2013

¹⁶² Proméxico ficha país Singapur:
<http://www.promexico.gob.mx/work/sites/Promexico/resources/LocalContent/1680/2/SINGAPUR.pdf>
fecha de consulta: 12/08/2013

primero en el mercado chino o japonés, para después comenzar a extenderse a Hong Kong, Corea del Sur y a los demás países de la región.

Por mencionar algunos ejemplos en 1997, CEMEX inició operaciones en Asia con la adquisición de Rizal Cement en Filipinas. Al cierre del 2010, Cemex contaba con Asia Holdings, en Singapur; con Solid Cement Corp, antes Rizal Cement, y APO Cement Corporation, ambas en Filipinas, así como una filial en Tailandia. Durante la primera mitad del 2011, las ventas de la firma en Asia y Australia ascendieron a 816.9 millones de dólares, lo cual representó una participación de 10.4% de su facturación total. Hay que destacar que CEMEX es la única consolidada firmemente en Singapur¹⁶³.

El 21 de septiembre del 2006, Gruma inauguró su primera planta en Asia, la número 89 en el mundo, ubicada en Shanghai, China, la cual produce hasta 15,000 toneladas de tortillas de trigo, 7,000 toneladas de tortillas de maíz y 6,000 toneladas de frituras. En julio del 2007, inicia operaciones Mission Foods Malaysia, que produce principalmente tortilla wrap y base para pizza, entre otros alimentos¹⁶⁴.

De las pocas empresas mexicanas que se enfocan al sector servicios está el caso de Kidzania en Corea del Sur, quien en convenio con una empresa local cuenta con un parque temático en Seúl. Por otro lado la empresa MexiChem, empresa de productos químicos, ha anunciado planes de instalar una planta en Corea¹⁶⁵.

Contrariamente la situación de las Pymes que son las más en México, es diferente; en primera instancia son pocas las Pymes que muestran un interés por explorar a otros mercados diferentes al de Estados Unidos; y de las pocas que tienen la intención de promover sus productos en el mercado asiático se enfrentan a una serie de obstáculos que dificultan sus proyectos de exportación. Un hecho fundamental e indiscutible es que el liderazgo

¹⁶³ CEMEX, sitio oficial en: <http://www.cemex.com/ES/AcercaCemex/CemexEnElMundo.aspx> fecha de consulta: 12/08/2013

¹⁶⁴ Grupo GRUMA, sitio oficial en: http://www.gruma.com/vesp/acerca/acerca_historia.asp fecha de consulta: 09/09/2013

¹⁶⁵ Kidzania, CNN Expansión en: <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2011/10/24/kidzania> fecha de consulta: 20/09/2013

empresarial de cada país es ahora indispensable en nuestras economías. El Estado debe operar basándose en un mecanismo de incentivos a la actividad económica y no como anteriormente lo hacía a través de subsidios y prácticas paternalistas¹⁶⁶.

Sin embargo, de las pocas Pymes que han logrado introducir sus productos en alguno de los 4 países de los tigres asiáticos, estas comercializan principalmente alimentos y materia prima industrial.

Como se observó en el capítulo anterior, la mayoría de los productos que las Pymes comercializan no son bienes de gran valor agregado, y desafortunadamente son pocas las Pymes que logran posicionarse en el mercado asiático. En la mayoría de los casos sucede que, muchas empresas envían muestras, un primer pedido, o surten una primera orden de compra pero no llegan a ser exportadores. Las Pymes no cuentan con la competitividad de una transnacional, muchas de ellas son empresas familiares y carecen de un adecuado sistema de gestión, tampoco se les brinda el mismo apoyo financiero, razones por las cuales se les ha dificultado consolidarse en los mercados extranjeros, siendo también la falta información un importante obstáculo.

Tan solo en 2010, las medianas empresas solo significaron el 7% reflejado en el 2 mil 497 empresas que realizaron ventas de entre 5 y 1000 millones de dólares en 2011¹⁶⁷. Por su parte de acuerdo con la Secretaría de Economía, el 83% de las exportaciones son manufacturas, principalmente del sector automotriz¹⁶⁸. Aunque muchas cuentan una gran calidad en sus productos o servicios, pocas se atreven a exportar a otros mercados.

¹⁶⁶ Villarreal René, Ramos de Villarreal Rocío, México Competitivo 2020: Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo, México, Océano, 2002, pp. 77

¹⁶⁷ Exportación, Talón de Aquiles de Pymes en:
<http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2008/03/26/exportacion-talon-de-aquiles-de-pymes>
fecha de consulta: 22/08/2013

¹⁶⁸ EXPORTACIONES, MOTOR DE LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA, Secretaría de Economía en:
<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/6429-exportaciones-motor-de-la-recuperacion-economica-ferrari> fecha de consulta: 24/09/2013

De acuerdo con datos de ProMéxico, las Pymes en México:

- 65% son de carácter familiar
- Más de 80% no cuenta con algún tipo de certificación;
- Cerca de 50% no utiliza técnicas en calidad o productividad;
- Sólo 24 % maneja alguna licencia o patente
- El 83% no realiza actividad alguna para consolidar su presencia en el exterior.
- Dentro del sector manufacturero se destaca que el 35% de los negocios no realizaron ninguna inversión.

3.2 Dificultades y retos de las empresas para entrar en los mercados de los tigres asiáticos

Las Pymes en el periodo del 2010 al 2012 y desde que se abrió a México al libre comercio, han tenido diversos obstáculos para exportar a otros mercados como el bajo acceso al financiamiento, la falta de vinculación entre empresas proveedoras, el elevado costo en servicios y suministros por la existencia de monopolios¹⁶⁹, además de los que son específicos para ingresar al mercado asiático que son los siguientes:

Visión de corto plazo:

El mayor error es el tener una visión de corto plazo. Por lo regular se busca hacer negocios rápido, sin interés de construir algo sólido y que perdure. La realidad es que por diversos motivos los microempresarios no invierten el esfuerzo, tiempo y dinero necesario para que esto suceda. Lo anterior es la causa de que muchos intentos fracasen.

El reto de pensar en el largo plazo implica muchos factores, entre ellos estudiar bien el negocio y los mercados, valorar las perspectivas y construir relaciones son las claves para hacer negocios serios en la región. Asia es un continente que ofrece muy buenas oportunidades pero para ser parte de ellas

¹⁶⁹ CNN Expansión: Pymes enfrentan tormenta de retos, Viridiana Mendoza Escamilla, en: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2011/07/15/pymes-enfrentan-tormenta-de-retos>
Fecha de consulta: 20/12/2013

se tienen que hacer las cosas al estilo Asiático. Los empresarios necesitan crear lazos de confianza con los posibles socios antes de firmar un contrato.

Desconocimiento de la existencia de acuerdos comerciales con los países asiáticos:

Esto como consecuencia de la poca difusión de los mismos, es decir los beneficios no explotados en la integración de México en la Economía Global. Ha faltado un mayor conocimiento de las oportunidades que han generado los acuerdos de libre comercio, muchos empresarios, no saben de los 12 Tratados de Libre Comercio con 44 países (TLCs), 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y 9 acuerdos de comercio. Los cambios que se requieren para alcanzar una mayor diversificación real del comercio, no se van a realizar en el corto plazo, pues el gobierno a pesar de tener dicho propósito de diversificar el mercado, no da promoción a sus acuerdos. Cuando los empresarios deciden exportar a esta región, se encuentran con que no se tienen permisos necesarios para entrar en los mercados asiáticos.

Un ejemplo claro es que Corea del Sur solicita un certificado que no emite el gobierno mexicano para la importación de productos farmacéuticos, y como este, son muchos otros ejemplos en que los proyectos de exportación al mercado asiático se ven paralizados. Esto impacta mucho si se toma en cuenta que gran parte de las exportaciones de las Pymes mexicanas son productos primarios y para ello aún no se ha abierto el mercado asiático en su totalidad.

Muchas administraciones han pasado, que realizaron visitas de trabajo principalmente a Singapur y a Corea, pero los resultados de estas visitas no han sido tangibles, la agenda de México con los mercados emergentes debe contener convergencia regulatoria, alianzas estratégicas entre las pymes, impulso a las tecnologías digitales fortalecimiento de la vinculación entre las empresas públicas, mejorar la cadena de suministros y finalmente mejorar la productividad como nación¹⁷⁰.

¹⁷⁰ Villarreal René, Ramos de Villarreal Rocío, México Competitivo 2020: Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo, México, Océano, 2002, pp. 70

Es claro que sin un apoyo substancial y orientación al mercado global, las pymes no pueden constituirse en el pilar para construir el camino hacia el desarrollo. Es necesario, que el gobierno, como complemento a las acciones de liberalización con políticas de apoyo a la exportación de productos con calidad, establezca claramente dentro de sus políticas comerciales y de relaciones exteriores, la necesidad de entrar a todos los niveles del país en un sistema de competencia global y que otorgue un apoyo decidido en la industria para impulsar e incrementar las exportaciones de las Pymes¹⁷¹.

Todo esto implica la reestructuración y modernización de la ideología liberal y la modernización del Estado, incluyendo la desburocratización y la descentralización, buscando con ello aumentar la productividad y la competitividad de las condiciones nacionales, además de mejorar la infraestructura, la educación y de profesionalizar a las instituciones. La diversificación comercial no es una tarea sencilla. Va más allá de una simple declaración o de concretar mecanismos para su agilizar el comercio y la inversión.

Falta de acceso a créditos: Pocas instituciones otorgan líneas de crédito a las Pymes y normalmente se exigen garantías o prendas hipotecarias que ponen en riesgo la operación misma de la empresa sujeta de crédito. El costo del financiamiento en México parecería ser excesivamente alto, la tasa de interés promedio de las instituciones micro financieras es de 80%. Un mayor otorgamiento de crédito bancario a empresas medianas y pequeñas, no sólo incrementaría el crecimiento de la economía, sino que reduciría el riesgo de concentración en relativamente pocos acreditados¹⁷²,

Desconocimiento del mercado:

Una de las prácticas más comunes entre los pequeños y medianos empresarios mexicanos es, querer exportar lo que ellos quieren, sin tomar en cuenta el perfil del consumidor. Evidentemente, los gustos y preferencias varían no solo de región a región sino, incluso entre países. Por ejemplo, los

¹⁷¹ Ibíd. p140

¹⁷² CNN Expansión: Pymes enfrentan tormenta de retos, Viridiana Mendoza Escamilla, en: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2011/07/15/pymes-enfrentan-tormenta-de-retos>
Fecha de consulta: 20/12/2013

exportadores apuestan mucho por las artesanías mexicanas, respaldados por el éxito que estas han tenido en el mercado norte americano y europeo. Sin embargo, las artesanías Mexicanas son relativamente caras para la región de Asia y debido a ello compiten en precio con productos Europeos¹⁷³.

Por lo que no se ha detectado mucho interés por este tipo de productos. Incluso, el desconocimiento de la competencia que les impide la aplicación de técnicas mercadológicas que permitan dar a conocer su producto y saber ¿qué esperan mis clientes de él? ¿Cuándo lanzar una oferta de mercado?, y la posibilidad de explorar nuevos mercados. El reto consiste en de no mandar lo que se consume en México, sino de entender otros mercados que tienen otro paladar y/o gustos, se debe de tener un respeto por los diferentes mercados; asesorarse y estudiar bien lo que ellos quieren.

Diferencia de cultura empresarial:

Si bien la diversidad reina entre los países asiáticos, tienen ciertos rasgos en común, en cuestiones operativas los empresarios asiáticos le otorgan mucho valor a la honestidad, la puntualidad, la limpieza y la disciplina, siendo el respeto un valor fundamental¹⁷⁴. Las diferencias culturales son de gran impacto, y es muy importante saber y entender los tiempos que marca la negociación o el trato con proveedores o clientes de otra cultura.

En muchas ocasiones, y por diversas causas sucede que los empresarios mexicanos no cumplen con estos requisitos por lo cual se pierden las oportunidades de permanecer en el mercado asiático. En general, la cultura de negociación es más informal en los pequeños y medianos empresarios mexicanos.

Cada uno de estos países tiene sus propias características, la estrategia comercial que se despliegue en la región debe ser específica para cada caso; además también se deben priorizar políticas de largo plazo para formar recursos humanos; o bien, especialistas económicos en cada país.

¹⁷³ ProMéxico.

¹⁷⁴ Domina la cultura de negocios asiática en:

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2011/01/28/asia-negocios-ejecutivos-china-empresas> Fecha de consulta: 14/10/2013

Es cierto que el inglés es el idioma de los negocios, pero no todos los asiáticos lo hablan. De hecho, actualmente los empresarios asiáticos envían a su personal por lo menos dos años de entrenamiento a los países en los cuales fungirán como comisionados.

Esta preparación consiste en una total inmersión en la cultura. Aprenden el idioma, tradiciones, el entorno del país, así como su cultura y el comportamiento social. Debido a ello, a la hora de los negocios es más fácil ganar terreno no sólo en el idioma, sino en la capacidad de reacción de la contraparte. En este sentido, es importante incidir en el desarrollo de recursos humanos para enfrentar los retos de las relaciones económicas internacionales de México en Asia. Si se quiere ser exitosos es imprescindible empezar a crear y ejecutar una política económica exterior en la que el capital humano tenga un papel preponderante. Es muy importante dotarle al empresario mexicano de mecanismos que impulsen el comercio y la inversión, motivarlos para que el capital humano del país tenga las herramientas adecuadas para incursionar en otras regiones. De esta manera el escenario comercial de México podrá ser aún más prometedor. En otras palabras, apostar por el desarrollo de la mente factura.

Actualmente, si bien la preferencia varía de sector en sector y de caso en caso, es común que las negociaciones sean a través de brokers o traders, como es común en el caso de las industrias metalmecánica y minera. En el caso de empresas de autoservicios, por lo general prefieren negociar con distribuidores locales que se encarguen de las labores de importación y manejo de inventarios. Nuevamente, dependiendo del producto y del sector, la diferencia cultural y de idioma, para entrar al mercado coreano podía ser más fácil y conveniente hacerlo a través de brokers y distribuidores que contactando directamente al cliente final¹⁷⁵.

Resistencia al cambio y/o falta de innovación:

Otro punto que se debe de tomar en cuenta es la atracción por lo nuevo, en especial los coreanos, de ello deriva que para mantenerse en el mercado

¹⁷⁵ ProMéxico

asiático es necesario poder innovar constantemente y renovar la gama de producto: de ahí que en Asia exista un mercado inmenso para los productos llamativos, la predilección por los productos prácticos, sobre todo si tienen un aspecto refinado y moderno; la calidad, la originalidad, la distinción, el valor añadido y el precio razonable; la marca: que significa calidad, diseño y es símbolo de elegancia y poder adquisitivo derivado de que ahora las nuevas generaciones tienen gustos por las tendencias occidentales. Debido a que muchas Pymes son familiares, carecen de la estructura para poder corregir estos errores. En este sentido, es evidente el escaso apoyo que las Pymes reciben o que ellas mismas invierten tanto en tecnología y en capital humano¹⁷⁶.

Para potencializar las posibilidades de desarrollo y crecimiento, las empresas también deben contar con una gerencia, que esté plenamente identificada con este escenario, ya que una pyme que piense en ampliarse hacia afuera debe reunir, en principio, las siguientes características:

- Tener un producto de calidad y competitivo considerando estándares internacionales en su diseño y producción;
- Elegir el mercado teniendo en cuenta criterios como similitud, proximidad, expectativas de crecimiento, estabilidad, familiaridad o minimización del riesgo;
- Confiar el proceso a la persona idónea y al mejor equipo;
- Introducirse en el mercado elegido, una vez analizadas las distintas vías de acceso: exportación, explotación de licencia o inversión productiva
- Decidir la estrategia internacional;
- Elaborar el plan de negocio;
- Decidir si se centralizan las actividades comerciales de producción y adquisición y, por último;
- Establecer los mecanismos adecuados de coordinación y control.

Bajo el paradigma de competitividad sistémica, la competitividad adquiere carácter sistemático al involucrar el cambio y la incertidumbre en distintos niveles y la toma de decisiones de múltiples actores en cada uno de éstos:

¹⁷⁶ Villarreal René, Ramos de Villarreal Rocío, México Competitivo 2020: Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo, México, Océano, 2002, pp. 77

desde el nivel micro de la empresa hasta el nivel país de mercado global. A fin de cuentas, son las empresas quienes deben ser competitivas (a nivel macro) si bien está condicionada por la del país en su conjunto y por el nivel de calidad de su gente. El nuevo reto de las empresas y países competitivos con ventajas sustentables lo que ha dado lugar al nuevo enfoque de competitividad sistémica¹⁷⁷.

Una vez entendido que la ventaja competitiva se pondera en varios niveles es fácil comprender que esta no es igual para cada país, tal como simplifican los modelos de comercio internacional, tampoco se reduce al nivel micro económico. Por un lado las empresas tienen que enfrentar el nuevo reto de la hiper competencia en mercados globales a través de una organización adecuada a las nuevas condiciones, mientras por el otro los gobiernos deben brindar las condiciones adecuadas para que estas empresas sean capaces de salir a competir en los mercados internacional y local.

Lo importante es el desarrollo de empresas competitivas, esto es, empresas que aprendan e innoven de manera continua con capacidad de respuesta al cambio con tres características fundamentales: inteligente en la organización, flexible en la producción y ágil en la comercialización¹⁷⁸, esto a su vez requiere de empresarios con capacidades gerenciales y management modernos que generen el capital empresarial y laboral para la competitividad.

¹⁷⁷ Ibid. 150

¹⁷⁸ Ibid. 131

3.3 Retos de infraestructura y distribución.

La red de distribución y la logística del comercio exterior de productos cuyo destino sea diferente a Estados Unidos, son un caso especial de análisis. La competitividad logística de un país se basa en la competitividad e integración de su infraestructura física, tecnológica y educativa¹⁷⁹, aspectos en los cuales México presenta un grave rezago, por los bajos niveles de inversión que ha presentado en años anteriores. En infraestructura, se encuentran desventajas competitivas a nivel mundial. De hecho, desde el año 2010, México ha descendido en materia de infraestructura de acuerdo al Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial¹⁸⁰.

Hoy en día, existen principalmente dos tipos de necesidades para los pequeños y medianos empresarios que buscan convertirse en exportadores: asegurarse que la calidad de los productos sea aceptada de manera mundial y tener acceso para colocar su producto en cualquier parte del mundo¹⁸¹. Especialmente en este segundo punto, una de las principales preocupaciones de las PyMEs exportadoras es lo referente a aduanas y los valores declarados, documentación y transporte para la internacionalización del producto.

La amplia red de acuerdos comerciales, presentada como una ventaja para el comercio, también incluye ventajas logísticas, las cuales tienen muchas áreas de oportunidad, especialmente en lo referente a la infraestructura, en la que se tiene que trabajar como la distancia que existe entre los aeropuertos y los puertos. Razón por la cual la infraestructura y la logística se convierten en una de las debilidades de México. No solo en México, en América Latina en general, el costo logístico que se tiene sigue siendo alto con un promedio de

¹⁷⁹ Villarreal René, Ramos de Villarreal Rocío, México Competitivo 2020:Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo, México, Océano, 2002, p.180

¹⁸⁰ Estadísticas del FMI, Ranking de Competitividad Mundial 2010 (Informe de Competitividad Mundial 2010 - World Competitive Yearbook)en: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/wcy/2010/02/pdf/texts.pdf> fecha de consulta: 17 febrero 2013

¹⁸¹ Martí Quintana, 2013, Falta de infraestructura, objeto de debate en el arranque de Port Finance México, *Revista T21*, Año 14, Volumen 145.

18%¹⁸² lo cual representa las grandes áreas de oportunidad que se tienen en la región para avanzar en mejorarlo; si América Latina entera elevara el nivel de su logística a la altura del mejor país de la región, el comercio exterior que se tiene podría duplicarse.

Para lograrlo, se necesita primero que nada la intervención del gobierno para impulsar el desarrollo de los proyectos de infraestructura claves que permitan revertir el rezago que en la materia se tiene. Dar el primer paso es una responsabilidad del gobierno. Después vendría detrás la iniciativa privada, la cual debe actuar cuando se tenga la certeza jurídica que le garantice su recuperación.

En América Latina, se ha creído erróneamente que el problema de la eficiencia de la red se resuelve con más carreteras, y no se ha desarrollado a la par el ferrocarril o el transporte multimodal. México es un país privilegiado en la región al contar con una amplia red ferroviaria, pero la inversión pública dedicada a la ampliación de esa red y su modernización, ha sido limitada en los últimos años. La otra parte importante es la gestión de la logística, donde está demostrado, que todavía se tienen altos costos en la nacionalización de las mercancías por los procesos burocráticos de internación que se tienen en América Latina.

Mejorar los corredores de comercio debería ser la prioridad, a fin de activar las inversiones en esa materia que el país ha realizado. Desde esta óptica, entonces habría que enfocarse en mejorar la conectividad carretera y ferroviaria de los puertos de Manzanillo, Lázaro Cárdenas, Veracruz y Altamira, a través de los cuales se maneja el 90% de la carga comercial¹⁸³. De acuerdo con el flujo de comercio exterior, los principales corredores logísticos del país son: Manzanillo-Ciudad de México, Lázaro Cárdenas-Ciudad de México,

¹⁸²Doing Business, Haciendo negocios en un mundo más transparente, Banco Mundial en: <http://espanol.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB12-Spanish.pdf> fecha de consulta: 29 octubre 2013

¹⁸³ Sistema Nacional De Plataformas Logísticas De México (Snpl-Mex), Sagarpa, en: <http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Documents/SNPL%20BID.pdf> fecha de consulta: 05 septiembre 2013

México-Nuevo Laredo, Lázaro Cárdenas-Monterrey, Manzanillo-Bajío, Veracruz-México, Altamira-México y Altamira-Monterrey¹⁸⁴.

Estos corredores son los principales a través de los cuales se mueve el mayor volumen de mercancías de comercio exterior y doméstico, por lo que resolver los problemas de conectividad ayudará a resolver la mayoría de los tráficos comerciales que se dan en el país y se dará un fuerte impulso a la eficiencia logística. En el caso del puerto de Manzanillo, que es uno de los principales puntos para el comercio con el Pacífico, enfrenta los problemas de conectividad en el puerto con el ferrocarril debido a que el país no ha hecho las inversiones necesarias para el desarrollo de un túnel ferroviario que permita rodear la zona centro de la ciudad, con la cual hoy tiene que convivir afectando el tráfico vehicular¹⁸⁵.

Esta es una necesidad urgente para hacer eficiente la conectividad del principal puerto comercial del país a través del cual se mueven dos millones de contenedores al año. Adicionalmente, el puerto colimense requiere la conclusión de la autopista a Guadalajara, en un tramo de aproximadamente 70 kilómetros¹⁸⁶. Con ello, se potenciaría la plataforma logística que queremos desarrollar en México en materia de infraestructura en el Pacífico. Si se desarrollan estas áreas de oportunidad, México se convertiría en un puente logístico en ambas costas que impulsaría aún más las industrias exportadoras como la automotriz, minera, agrícola, manufacturera, química, textiles, electrónica, alimenticia.

El existente déficit en el comercio con los tigres asiáticos, también se refleja en un tráfico de importación que de exportación. Tres rutas de carga aérea desde o hacia México representan el 44% del volumen que se mueve en el país por vía marítima en los puertos del Pacífico, según datos de la firma de análisis IHS Global Insights, China es el principal con 194 mil toneladas en

¹⁸⁴ *Ibíd.*

¹⁸⁵ Logística... de puerto a Puerto, Ivet Rodríguez Rodríguez, CNN Expansión, en: <http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2010/10/20/logisitica-carreteras-manufactura>, fecha de consulta: 17 octubre 2013

¹⁸⁶ *Ibíd.*

reportadas entre importaciones y exportaciones en 2012 y un crecimiento estimado entre ese año y 2020 de 8.4%. La siguiente es la ruta con Estados Unidos, con 93 mil toneladas anuales y un crecimiento estimado en dicho periodo del 5%, y Corea del Sur, que ascendió en 2012 a 61 mil toneladas y tiene un crecimiento estimado de 6.8 por ciento¹⁸⁷.

Por otro lado, el procedimiento más común para ventas directas de bienes de capital a usuarios finales de los pequeños y medianos emprendedores, consiste en vender a través de agentes que demandan en función de las necesidades de los compradores. En general se prefiere comprar directamente al proveedor extranjero siempre que sea posible. Otras formas de distribución son:

Venta directa a detallistas: Debido al conocimiento del mercado y el establecimiento de contactos empresariales requieren una implantación real.

Representante de ventas: Por lo general los agentes son más recomendables en caso de prestación de servicios o venta a grandes clientes, incluidas las administraciones federales, estatales y locales y bienes industriales de difícil o costoso almacenaje. En cambio, la figura del distribuidor está más adaptada a la venta de bienes de consumo.

En cuanto a la distribución las pymes comenten los siguientes errores, los cuales afectan directamente en tiempos de entrega a cliente:

- 1.- No informar a tiempo al operador logístico que el despacho de la mercancía llegó al puerto.
- 2.- Enviar las mercancías a otros destinos: esto suele ocurrir por negligencia de los agentes de carga.
- 3.- Las demoras del contenedor en el puerto: por varias razones que incluyen la negligencia de los funcionarios, las demoras de los permisos que da el gobierno para el transporte de las mercancías especiales, la congestión en los puertos y la insuficiencia de la infraestructura portuaria, muchas empresas importadoras deben pagar un multa de 100 dólares por día y por cada contenedor a las empresas navieras que los alquilan, cuando estos

¹⁸⁷ Puri Lucena, 2013, Balancear tráficos con Asia, área de oportunidad para exportaciones: UPS, *Revista T21*, Año 14, Volumen 166.

contenedores de mercancía superan los 10 días que deben permanecer, a más tardar, en el puerto.

4.- El incumplimiento de los transportistas: es usual que ellos no cumplan con la hora pactada de retiro de la mercancía. Un manejo apropiado del ítem de transporte, lo que se traduce como una buena selección de contratistas o la elección de un eficiente jefe de transporte, es fundamental para que los costos no aumenten y el proceso logístico cumpla con su propósito de eficiencia.

5.- Almacenamiento: en las temporadas en las cuales hay un altísimo movimiento de mercancías (abril, octubre y noviembre, diciembre) es usual que las bodegas se llenen tanto que las empresas se ven obligadas a almacenarlas en los corredores.

6.- La falta de planeación: desafortunadamente, este suele ser un común denominador en las empresas importadoras y exportadoras, las cuales esperan que el operador logístico solucione a última hora los errores que pueden haber sido cometidos durante el proceso¹⁸⁸.

Otros obstáculos que afronta la comercialización con Asia son carencia de agentes, de redes de comercialización; costos e insuficiencias del transporte, etc.¹⁸⁹.

3.4 OPORTUNIDADES EN EL MERCADO ASIÁTICO

A pesar de las debilidades mencionadas en el proceso de planeación y comercialización de las empresas mexicanas, lo cierto es que la gran mayoría cuentan con productos de muy buena calidad y con precios bastante competitivos, además muchas de ellas ofrecen productos con un valor agregado superior al de las materias primas. Desde mediados de la década anterior diversos estudios detectaron varias oportunidades y tendencias en el mercado asiático donde los productos mexicanos podían desempeñar un muy buen papel.

Al sector alimenticio (procesados, frescos, productos pesqueros); el sector electrónico y el sector textil, se les dio prioridad porque en el mercado Asiático

¹⁸⁸ Manual de exportador, ProMéxico en: www.promexico.gob.mx/work/models/.../GuiaBasicaDelExportador.pdf fecha de consulta: 25/08/2013

¹⁸⁹ Blanca Plazas. (2013). Indicador Automotriz, Alto Nivel, Núm. 110, 24-26.

por el potencial que tienen, y porque el país cuenta con oferta exportable importante de los mismos. En estos y en otros sectores se ha visto un aumento paulatino de las exportaciones mexicanas, algunas áreas han tenido un relevante desarrollo y otras no. A lo largo de la década anterior se han detectado otras áreas y se han observado algunas tendencias en función con los cambios en la sociedad asiática. A continuación se enumerarán dichas áreas:

Alimentos procesados y frescos:

La región gusta conocer de todo en general y la comida es un ejemplo, esto porque sus platillos son igualmente condimentados y con un toque picante como el de México. Incluso hay productos que este sector todavía no conoce o se familiariza con ellos; por lo que México debería de promoverlos y apoderarse poco a poco en esta área. Esto principalmente en Corea del Sur y Hong Kong. Los productos que más se están comercializando son: camarón seco, chile enlatado, cocteles de fruta, frijoles enlatados, salas, legumbres enlatadas y nuez¹⁹⁰.

Corea del Sur actualmente ofrece en su sector de alimentos oportunidad para productos mexicanos entre ellos alimentos procesados, productos del mar, como camarón, caracol, pulpo, entre otros¹⁹¹. En el caso de frescos, tradicionalmente, hay oportunidad para la carne de res y de cerdo (producto que está teniendo buena aceptación), aunque se requiere de certificaciones de las plantas para exportar a Corea, siendo un sector sensible a las condiciones del mercado coreano.

El sector de alimentos en Corea actualmente ofrece oportunidad para productos Mexicanos entre ellos alimentos procesados, considerando que alimentos, principalmente los frescos tienen requisitos de carácter fitosanitario o certificaciones por parte del Gobierno Coreano para que se le pueda permitir su entrada a este país.

¹⁹⁰ ProMéxico

¹⁹¹ Conapesca en.

http://www.conapesca.gob.mx/wb/cona/08_de_noviembre_de_2012_mazatlan_sinaloa01 fecha de consulta: 12/12/2013

Las exportaciones a Corea del Sur de chocolates, dulces y gomas de mascar son de 42.4 mil dólares. Aunque en Taiwán el arancel llega hasta 27.5 por ciento, existe interés por nuevos productos que tengan éxito en otros mercados¹⁹². El producto no debe ser tan dulce ya que los consumidores no gustan de sabores predominantes, sean azucarados o salados. Productos con mercado potencial son: confitería, dulces, chocolates y goma de mascar (a excepción de Singapur, donde la goma de mascar está prohibida)

Materiales para la construcción:

Mencionado anteriormente como una de las áreas comerciales que aprovechan las empresas mexicanas en Singapur, pues la región en su mayoría está constituida por selvas y no hay grandes montañas donde pudieran extraer los materiales indispensables para levantar sus construcciones, se ven en la necesidad de importarlo.

De igual manera Hong Kong representa un área de oportunidad puesto que se está expandiendo más la industria, ocupando el octavo lugar, de 10 países con más crecimiento¹⁹³. La industria de la construcción mexicana se encuentra ubicada en la posición número 12 a nivel mundial por el valor de su producción¹⁹⁴. De hecho, de los principales importadores de materiales para la construcción Singapur queda en 8vo lugar, Corea del Sur en el 12vo y Hong Kong y Taiwán en el lugar 20 y 22 respectivamente.

México aprovechando la capacidad que tiene en este sector cuenta con todas las normas de calidad, a excepción de CEMEX, el problema es que falta promocionarlos directamente, y tener un sistema de transportación y embarques como lo tienen los europeos para llegar a la zona. Los productos más sobresalientes a comercializar son: granito, mármol, accesorios para baño, barras de acero, alambres, pinturas, mosaicos, losetas de cerámica y terracota, piedras artificiales y molduras de madera.

¹⁹² ProMéxico

¹⁹³ Cámara Nacional de la Industria de la construcción, Estadísticas en: <http://www.cmic.org/cmhc/economiaestadistica/index.htm> Fecha de consulta: 04/10/2013

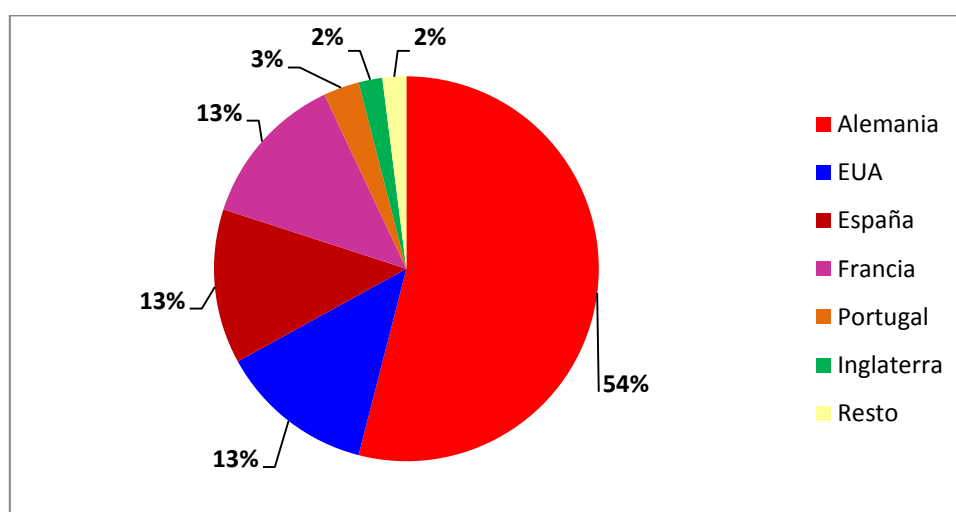
¹⁹⁴ *Ibíd.*

Productos para la salud y naturistas:

Debido a que el estilo de vida de los asiáticos se caracteriza por tener altos niveles de estrés, se están enfocando a los productos para el bienestar de la salud, así que los artículos que sean naturales y resalten los beneficios para el cuerpo en su uso son de gran potencial, muchos de los cuales abundan en el mercado nacional, sin embargo se debe tomar muy en cuenta cuales son los premisos fitosanitarios de cada país.

Los principales mercados con creciente preocupación por consumir alimentos sanos, así como una mayor conciencia por lograr un desarrollo sustentable y mejores niveles de vida para la población, se ubican en economías de elevado desarrollo económico, siendo de entre los tigres asiáticos Corea del Sur y Taiwán los que más demanda presentan de estos productos. En el caso del mercado taiwanés, se tiene preferencia por los jabones y cremas naturales de avena, sábila y aloe vera¹⁹⁵. De entre los productos de tocador, las plantas medicinales y aromáticas, los que tienen mayor potencial en el mercado asiático son: valeriana, árnica, flores de azahar, manzanilla, tepezcohuite, jabones y preparaciones capilares. La demanda de las plantas medicinales es principalmente por industrias farmacéuticas para la fabricación de diversos productos.

Gráfico 1 Destinos de las exportaciones mexicanas



Elaborado con datos de la Secretaría de Economía

¹⁹⁵ Estudio de mercado de productos naturales para Taiwán, Prom Perú en: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/585695238rad931a0.pdf>

Otro producto que actualmente tiene una buena comercialización en el exterior es la miel. A la miel de abeja se le atribuyen cualidades curativas muy benéficas para el consumo humano, principalmente para el tratamiento de afecciones respiratorias e intestinales, así como para uso curativo y de belleza. Esto se debe en parte a las micro cantidades de ácidos orgánicos, enzimas, vitaminas y minerales que contiene.

En 2007 México ocupó el 6° lugar a nivel mundial como productor de Miel: 55'459,000 Kg. Se exporta casi el 47% de la producción principalmente a países europeos. En Asia, principalmente en Japón y China, se ha visto un incremento en la importación de miel mexicana, pues su producción doméstica alcanza las 2,500 toneladas promedio por año mientras que las importaciones anuales oscilan alrededor de las 40,000 toneladas¹⁹⁶.

La tendencia presente y futura es hacia un incremento en las importaciones debido a la reducción de la capacidad doméstica y el elevado costo de producción local, aunada a que se ha incrementado la difusión de informes médicos que señalan los beneficios de la miel para la salud. A su vez, la industria farmacéutica y cosmética incluyeron a la miel como materia prima y han creado una línea de productos derivados de la misma. En general el Consumidor de Asia y Europa, prefiere la miel de color claro y sabor suave proveniente de plantas como la flor de loto proveniente de México. Cabe señalar que en esta zona, existe un fuerte grado de asociación de los productos con el país de origen¹⁹⁷.

Muebles y accesorios:

Los proveedores para este sector están muy limitados y la demanda a veces no ha sido atendida completamente. Hay bases para producir una gran variedad y estilos de muebles, así como de diferentes calidades. Los tipos de muebles que actualmente se están exportando son: sillones de madera o metal, muebles de cocina, muebles de madera para dormitorios, asientos giratorios de altura

¹⁹⁶ Miel Orgánica, SAGARPA, en:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/infografias/Paginas/Mielorganica.aspx> fecha de consulta: 14/01/2014

¹⁹⁷ Ibid.

ajustable, muebles de madera para cocinas y muebles rústicos¹⁹⁸; se considera que en Asia se puede tener una buena participación con los muebles para el hogar de estilo rústico y clásico. Cabe destacar que México es el 7º exportador a nivel mundial de muebles, pero sus principales mercados son: Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Francia y Canadá.¹⁹⁹

Sin embargo hay que tener muy en cuenta la tendencia actual de la clase media asiática hacia lo nuevo y lujoso. Ciertamente, Hong Kong es la mejor opción para el destino de las exportaciones de muebles, puesto que su mercado está dominado por productos importados, en 2002 se estimó que cerca del 96% de todos los muebles adquiridos en Hong Kong eran importados. La estructura del mercado está altamente concentrada, ya que los 10 primeros países exportadores han capturado ya el 83.5% de la cuota total del mercado. Los principales exportadores de estos productos a Hong Kong son China e Italia, seguidos por Malasia, Suecia, Alemania, EEUU, Taiwán, Japón, España e Indonesia²⁰⁰.

No hay estándares formales que regulen la calidad de los productos, los únicos estándares de calidad que se requieren son la “ISO 9002”, publicadas por la Organización Internacional para la Estandarización (ISO). Estos estándares, ahora en proceso de ser adoptados en Hong Kong vía la Hong Kong Quality Assurance Agency, proveen un marco para todo tipo de industrias de fabricación. No existen requisitos especiales de embalaje emitidos por el gobierno de Hong Kong.

No existen restricciones a la importación. Hong Kong sigue una política de libre comercio y, por tanto, no mantiene ninguna barrera al comercio. No hay aranceles sobre bienes importados o exportados en Hong Kong, incluyendo los

¹⁹⁸ ProMéxico, Folleto de la industria de Moda y Hábitat en: http://comunicacion.promexico.gob.mx/Videos/Industrias%20estrategicas/folletos/Moda%20y%20habitat/Folleto_Modayhabitat_espanol.pdf Fecha de consulta: 19/11/2013

¹⁹⁹ *Ibíd.*

²⁰⁰ Oficina Económica y Comercial de España en Hong Kong, Hong Kong: Estudio de Mercado sobre Muebles en: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Hong-Kong/Muebles-mobiliario-medicoquirurgico-articulos-de-cama-y-similares-aparatos-de-alumbrado-no-expresado/HK/94> Fecha de consulta: 03/12/2013

muebles²⁰¹. En 2008, las exportaciones mexicanas de muebles alcanzaron la cifra de 3 mil 769 millones de dólares, siendo Estados Unidos su principal destino, con el 93 por ciento de las operaciones²⁰².

Productos de alta calidad o lujo:

No ha sido una casualidad que las marcas europeas de lujo estén apostando por Asia para su crecimiento en el futuro. Los consumidores de Asia (China, Corea y el resto del Sudeste Asiático) representan más del 50 %²⁰³ del total de las ventas mundiales de productos de lujo. La edad media de los consumidores de lujo en Asia está disminuyendo constantemente, mientras que en Japón, Europa y Estados Unidos está aumentando, creando una nueva generación de consumidores de lujo, pero con gustos y preferencias muy diferentes²⁰⁴.

En general, las mujeres están haciendo compras tradicionalmente masculinas (trajes de negocios, relojes de lujo), ya que cada vez tienen más independencia con sus gastos. Mientras tanto los hombres son cada vez más propensos a buscar marcas con atributos en torno a la moda y la belleza (tradicionalmente femeninos) así como la funcionalidad de los productos.

La tendencia actual es que el consumidor asiático se preocupa mucho por la apariencia y el status por lo que se piensa que existe potencial para tipo de artículos; por eso es que Hong Kong, Singapur, Taiwán y Corea del Sur representan grandes oportunidades. A pesar de ser unos de los principales exportadores de joyería en el sud este asiático, Hong Kong es también el 4º importador mundial, mientras que Singapur tiene el 25 y Corea del Sur el puesto 27, con claras tendencias de aumento en la demanda²⁰⁵.

²⁰¹ Ibid.

²⁰² ProMéxico, Folleto de la industria de Moda y Hábitat en: http://comunicacion.promexico.gob.mx/Videos/Industrias%20estrategicas/folletos/Moda%20y%20habitat/Folleto_Modayhabitat_espanol.pdf Fecha de consulta: 19/11/2013

²⁰³ Bain & Company, Luxury Goods Worldwide Market Study en: <http://recursos.anuncios.com/files/581/60.pdf> Fecha de consulta: 05/12/2013

²⁰⁴ Ibid.

²⁰⁵ Ibid.

Por ejemplo Corea importó \$4,621 mdd de joyas, principalmente de países como Japón, Hong Kong, Sudáfrica y Estados Unidos²⁰⁶.

México tiene algunas marcas de lujo que podrían competir, pero sobre todo tiene el talento para la fabricación de joyería. De hecho es uno de los principales productores y exportadores de plata, siendo el 3er productor a nivel mundial. En 2008, el país obtuvo 3 mil 769 millones de dólares, siendo Estados Unidos su principal destino. También es el noveno mayor exportador de oro semi labrado en el mundo²⁰⁷. Aunque la habilidad y creatividad de los joyeros mexicanos es reconocida mundialmente, hay que advertir una cosa: los asiáticos pagan muy bien, los consumidores no dejaron de comprar por el precio del producto, sino porque no haya una explicación completa del valor agregado del producto, sin embargo, exigen mucho más que los europeos o los estadounidenses.

La atracción por lo nuevo:

De ello se deriva que para mantenerse en el mercado asiático en las dos oportunidades de mercado antes mencionadas, sea necesario poder innovar constantemente y renovar la gama de productos.

La búsqueda de productos de satisfacción más que de necesidad: de ahí que en los tigres asiáticos exista un mercado inmenso para los productos de lujo; la predilección por los productos prácticos, sobre todo si tienen un aspecto refinado y moderno, la calidad, la originalidad, la distinción, el valor añadido, el precio razonable. La marca que significa calidad, diseño y es símbolo de elegancia y poder adquisitivo; esto sobre todo en el caso de Corea.

No hay que perder de vista que también en Asia ahorran, recortan gastos comprando de forma más inteligente y reevaluando la relación marca-precio-calidad. Ante todo los productos deben ser positivos e inspirar confianza en el consumidor, así como replantearse el concepto de calidad.

²⁰⁶ Export Prom Perú, Mercado internacional de joyería, <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=9E44996F-301C-4951-80A2-31EF962D83C6.PDF> Fecha de consulta: 19/11/2013

²⁰⁷ ProMéxico, Folleto de la industria de Moda y Hábitat en: http://comunicacion.promexico.gob.mx/Videos/Industrias%20estrategicas/folleto/Moda%20y%20habitat/Folleto_Modayhabitat_espanol.pdf Fecha de consulta: 19/11/2013

3.5 Actuales programas de fomento a la exportación.

En consecuencia de la política de apertura comercial del país, el gobierno en conjunto con la Secretaría de Economía y otras dependencias principalmente ProMéxico han lanzado programas para la promoción de las empresas en el extranjero.

Tal como lo menciona la Secretaría de economía estos programas buscan apoyar a las empresas “con base en la reducción de cargas arancelarias para los insumos, partes y componentes que se incorporarán en el producto de exportación y la simplificación de trámites administrativos por parte del gobierno federal”²⁰⁸. Los programas actualmente vigentes son los siguientes:

A) Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación

(IMMEX): Este programa consiste básicamente en el apoyo a las importaciones temporales (materias primas, insumos, componentes, envases y empaques, así como maquinaria y equipo) destinados para la fabricación de bienes de exportaciones un instrumento de fomento a las exportaciones, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias. Para acceder a este apoyo, la empresa debe registrar exportaciones anuales un valor superior a 500,000 dólares, su equivalente en otras divisas, o facturar productos de exportación por l menos por el 10% de sus ventas totales.

B) Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX):

El Registro de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) consiste en la devolución del IVA que tengan a su favor por la exportación de mercancías a las personas físicas y morales. La posibilidad de obtener esos saldos en un plazo máximo de 20 días hábiles.

²⁰⁸ Secretaría de Economía, Fomento a la producción y las exportaciones en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/fomento-a-la-produccion-y-las-exportaciones> Fecha de consulta: 24/11/2013

C) Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

El registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) promueve las exportaciones a partir del acceso a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo, con el propósito de conjuntar la oferta nacional de mercancías para posicionarlas en el extranjero, de acuerdo a la demanda internacional.

D) Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back)

El sistema es vigente siempre que las importaciones definitivas se hayan realizado dentro del plazo de un año y las exportaciones realizadas dentro de los dos meses anteriores. Este programa también apoya con la devolución de impuestos de importación a los Exportadores, el Draw Back. Este esquema mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación y exportación de:

- 1) Materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado;
- 2) Por importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas; y
- 3) Mercancías importadas para su reparación o alteración.

Por su parte ProMéxico brinda diversos servicios como: Certificación internacional, consultorías, estudios y asesorías especializados, ferias internacionales, renta de espacios físicos, centros de distribución, showrooms y centros de negocios en México y en el extranjero, diseño de campañas de imagen internacional de productos , diseño de envase, empaque, embalaje y etiquetado de productos de exportación , viajes de negocios. De los cuales en Asia han sido principalmente las ferias las que han sido un importante apoyo para las Pymes.

Los recursos de los fondos para el apoyo a las Pymes en ambos gobiernos del periodo 2000 al 2012 fueron pocos, el apoyo fue mínimo si se compara con lo que se ha desperdiciado en subsidios y otros temas; incluso, se atendió poco la incorporación de mayor contenido tecnológico en los bienes y servicios.

De igual manera el impulso a la creación de nuevas empresas nacionales y de apoyo a las Pymes fue casi nulo, contrariamente al discurso de apoyo a los empresarios mexicanos por parte del gobierno, se notó un incremento de trámites (y por tanto corrupción), falta de certeza jurídica en la mayor parte de las áreas y ramas industriales. Lo cual se vería reflejado en los resultados de competitividad del país.

La estrategia que marcó el sexenio de 2000 a 2006 en cuanto a política de promoción industrial y comercio exterior no cambio de rumbo: garantías para la inversión extranjera en primer término y un “dejar hacer, dejar pasar” como trato a las inversiones de origen nacional²⁰⁹. Es decir, la misma fórmula que se ha desarrollado desde la década de los ochentas. En estas condiciones no son de extrañar los resultados en cuanto a la competitividad del país, incluso el corto tiempo de vida promedio de una Pyme en México.

Si bien es justo reconocer que la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa a cuyo frente estuvo un ex presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra) se estructuraron una serie de medidas y apoyos para este sector (desde programas para la incubación y aceleración de empresas hasta Fondos preferenciales de financiamiento a través del instrumento denominado Fondo Pyme), estos no alcanzaron a permear hacia la economía dada la complejidad de los trámites que había que cumplir y la falta de oportunidad en la asignación de los recursos a que se había accedido.

²⁰⁹ Alejandro Anaya Muñoz , La política exterior de México durante el sexenio de Vicente Fox, Universidad Ibero Americana, en: <http://www.uia.mx/web/html/actividades/sexenio/LaPoliticaExterior.pdf> fecha de consulta: 29 noviembre 2014

Conclusiones:

Es innegable que en comparación con la dinámica en el comercio exterior durante las décadas pasadas, en el periodo del 2000 al 2012 México ha hecho avances importantes, comenzó aprovechar sus ventajas tanto de localización geográfica como su red de acuerdos comerciales para promover la IED. Esto con el propósito de diversificar el comercio altamente concentrado en Estados Unidos, este esfuerzo ha impactado en el incremento de flujos comerciales y financieros a un nivel global. No obstante esto no ha significado el avance generalizado de las capacidades exportadoras de la industria mexicana en su conjunto, la cual además tienen una cadena desarticulada.

La constante falla observada en el modelo actual es la falta de vínculo más fuerte con el sector empresarial, especialmente con las Pymes, México sigue ofreciendo sus recursos naturales y su mano de obra barata como principales atractivos, en vez de motivar la innovación y la competitividad de sus empresas. Y las grandes industrias exportadoras continúan siendo aquellas con gran inversión extranjera. Resulta entonces ser una falsa creencia que la simple apertura guiada por el libre comercio es suficiente para generar una nueva economía de mercado eficiente y competitiva.

Se trata entonces de que la iniciativa privada y el Estado trabajen aún más estrechamente, para que la competitividad adquiriera un carácter sistémico debe de involucrar en la toma de decisiones a los múltiples actores desde el nivel macro hasta el estatal. Por eso aunque muchas empresas logren un buen desarrollo, perderán competitividad si las condiciones macro económicas no son favorables.

Debido a esto, a nivel institucional se propone no negociar ni firmar más TLC's sino establecer las condiciones para obtener el mayor provecho de los ya existentes, más que continuar firmando acuerdos comerciales, se necesita difundir los mismos, fortalecer la red de distribución, apoyar y fomentar en las Pymes la especialización y capacitación constante. De igual manera se hace necesaria la instrumentación de una política industrial destinada a mejorar las cadenas productivas y aumentar el valor agregado de las exportaciones mexicanas. Continuando con este punto, se debe de mejorar la labor

informativa sobre los nichos de mercado, las tendencias para la importación y la exportación de ciertos bienes y la identificación de posibles obstáculos para el comercio exterior mexicano en Asia.

Igualmente, no solo se requieren programas de promoción de exportaciones sino, de generación de productos que puedan acceder a un mercado como lo es el de los tigres asiáticos. La innovación y la competitividad, son definitivamente lo que los empresarios mexicanos necesitan para consolidarse en los mercados asiáticos, ahí es donde reside la importancia de una hasta ahora ausente política de competitividad; México debe completar la política comercial con programas de defensa contra prácticas desleales, como el comercio intrafirma y el dumping.

Para mejorar la innovación y capacitación en las Pymes se necesita de un nuevo modelo de gestión empresarial, basado en empresas inteligentes en la organización, flexibles en la producción y ágiles en la comercialización. Con nuevas capacidades gerenciales y un management moderno, por ejemplo mucho de los dueños o directores en las Pymes desarrollan muchos roles a la vez, por ello su proceso de toma de decisiones más que planeado y proactivo tiende a ser reactivo de los cambios de mercado. Para esto las empresas tienen que invertir más en el desarrollo y especialización de su capital humano desde los puestos gerenciales hasta los técnicos. Así se llegaría a una organización inteligente que aprende y crea conocimiento y que innovará la gama de productos o servicios del negocio; basándose en células de aprendizaje y conocimiento productivo. Finalmente y derivado de esa relación que se debe estrechar con el Estado y los hacedores de las políticas económicas y comerciales se debe de contar con una red de información eficiente. Transitar a un nuevo modelo de competencia económica, más que de ventajas del viejo modelo económico no es un proceso que se desarrolle en unos pocos años, sin embargo esto ayudara a reducir el déficit comercial que se tienen no solo con los países asiáticos, si no en general con otros países.

Bibliografía:

A Millón B Julio. (1989) *La Cuenca Del Pacífico*, México, Fondo de Cultura Económica.

Calva José Luis, Coordinador, (2012) *Estrategias económicas exitosas en Asia y en América Latina*, México, Consejo Nacional de Universitarios.

Cornejo Bustamante Romer, compilador. (1993) *Asia Pacífico*, México, COLMEX.

De la Pedraja Daniel. (1989) *Perspectivas para México en la Cuenca del Pacífico*, México, SER.

García Fonseca Cándido. (2009) *Elementos De Comercio Exterior*, México, Trillas.

González Mares, Carlos. (2009) *México y Corea del Sur, perspectivas de un Tratado de Libre Comercio*. UNAM, Facultad de Economía. Tesis de Licenciatura.

Jongno Ju, (2009) *Datos sobre Corea*, Seúl, Servicio De Cultura E Información De Corea.

Martí Quintana, 2013, *Falta de infraestructura, objeto de debate en el arranque de Port Finance México*, Revista T21, Año 14, Volumen 145. 19-22.

Pablo Bustelo. (1994) *Los 4 Dragones Asiáticos*, Economía, Política Y Sociedad, Madrid, Ed. ESIC.

Puri Lucena, 2013, *Balancear tráficos con Asia, área de oportunidad para exportaciones: UPS*, Revista T21, Año 14, Volumen 166. 46-49.

Ugalde Ortega, Ezequiel, (2008) *Las políticas recomendadas por el FMI y su impacto en las economías de los países del Sureste Asiático*. UNAM, Facultad de Economía, Tesis que para obtener el grado de Maestría en Finanzas.

Víctor López Villafaña, Carlos Uscanga. (2000) *México frente a las grandes potencias del mundo*, México, Siglo XXI.

Villarreal René, Ramos de Villarreal Rocío. (2002) *México Competitivo 2020: Un Modelo De Competitividad Sistémica Para El Desarrollo*, México, Océano.

Young G. 2013. *MIST: ¿El Nuevo BRIC?*, Alto Nivel, Núm. 294, 40-49.

Mesografía:

Banco de México: <http://www.banxico.org.mx/>

Banco Mundial: <http://www.worldbank.org/>

Bain & Company, Luxury Goods Worldwide Market Study:
<http://recursos.anuncios.com/files/581/60.pdf>

Cámara Nacional de la Industria de la construcción:
<http://www.cmic.org/cmico/economiaestadistica/index.ht>

Cia world factbook: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

CONAPESCA: <http://www.conapesca.gob.mx/wb>

Foro Económico Mundial, Reporte de competitividad 2002-2013:
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

Grupo GRUMA: http://www.gruma.com/vesp/acerca/acerca_historia.asp

INEGI: <http://www.inegi.gob.mx>

Maquila Reference: <http://www.maquilareference.com/index.php/investments-in-mexico/83-korean-companies-invest-in-mexico>

Oficina Económica y Cultural de Taipéi en México:
<http://www.taiwanembassy.org/MX/ct.asp?xItem=224271&CtNode=3964&mp=342&xp1=342>

OMC: <http://www.wto.org/spanish>

Presidencia de la República, Felipe Calderón:
<http://www.presidencia.gob.mx/2012/05/promexico-firma-un-convenio-de-colaboracion-con-el-consejo-para-el-desarrollo-del-comercio-exterior-de-taiwan>

Presidencia de la República, Vicente Fox:
<http://fox.presidencia.gob.mx/buenasnoticias/?contenido=23505&pagina=123>

PROMEXICO: <http://mim.promexico.gob.mx>

SAGARPA: <http://www.sagarpa.gob.mx/Paginas/default.aspx>

Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx/>

Transportation costs in Mexico? :
<http://www.maquilareference.com/index.php/logistics/120-what-are-the-transportation-costs-in-mexico>

Artículos:

Anaya Muñoz, Alejandro. *La política exterior de México durante el sexenio de Vicente Fox*, Universidad Ibero Americana:
<http://www.uia.mx/web/html/actividades/sexenio/LaPoliticaExterior.pdf>

Balderrama Renato, *Síntesis de actualidad económica y empresarial México-Asia Pacífico Diciembre 2010-enero 2011*, IberoAsia:
http://www.iberoasia.org/actualidadpaíses/mex_ene2011.pdf

León González Alejandra, Pachecoy Dussel Enrique, *El comercio intraindustrial en México, 1990-1999*, Bancomext:
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/articleReader.jsp?id=7&idRevista=34>

Leopo Flores Marcela, *El Tequila Abre Nuevos Mercados En Corea, China Y Rusia*, Nuestro Tequila:
<http://www.nuestrotequila.com/verSeccion.php?tipo=noticia&idElemento=21>

Lopez-Aymes Juan Felipe, *Assessing nationalistic expressions of Korean companies: Korean FDI in Mexico*, El Colegio de México, CEEA:
<http://www.international.ucla.edu/media/files/SRG-Lopez-Aymes-and-Salas-Porras.pdf>,

Mezo Inés, *Vertical and horizontal Intra-industrial trade between Mexico and the 2004 enlargement countries*, ETSG:
<http://www.etsg.org/ETSG2007/papers/mezo.pdf>

Moreno M Tania, Exportación, Talón de Aquiles de Pymes, CNN Expansión:
<http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2008/03/26/exportacion-talon-de-aquiles-de-pymes>

Rodríguez Alegría, Agustina, El comercio de Hong Kong y su relación con México:
<http://www.mexicoylacuendadelpacifico.cucsh.udg.mx/sites/default/files/EI%20comercio%20de%20Hong%20Kong%20y%20su%20relaci%C3%B3n%20con%20M%C3%A9xico.pdf>

Rodríguez Ivet, *Logística... de puerto a Puerto*, CNN Expansión:
<http://www.cnnexpansion.com/manufactura/2010/10/20/logisitica-carreteras-manufactura>

Ryder Katherine, Domina la cultura de negocios asiática, CNN Expansión:
<http://www.cnnexpansion.com/economia/2011/01/28/asia-negocios-ejecutivos-china-empresas>

Thangavelu M Shandre, *Global Financial Crisis Impact on Singapore and ASEAN*, EABER: <http://www.eaber.org/node/21958>

La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011, ECLAC:
http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/46570/P46570.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xsl

Doing Business, Haciendo negocios en un mundo más transparente, Banco Mundial:
[http://espanol.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB12-Spanish.pdf](http://espanol.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB12-Spanish.pdf)

Hong Kong: Estudio de Mercado sobre Muebles, Oficina Económica y Comercial de España en Hong Kong:
<http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Hong-Kong/Muebles-mobiliario-medicoquirurgico-articulos-de-cama-y-similares-aparatos-de-alumbrado-no-expresado/HK/94>

Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política Revista de la CEPAL:
<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/revista/noticias/articuloCEPAL/9/19139/P19139.xsl&base=/revista/texts.pdf>