



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**LA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y
CHINA: UNA EVALUACIÓN DEL MARCO
INSTITUCIONAL**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

P R E S E N T A

ERIKA LIZBET SÁNCHEZ VÁZQUEZ



DIRECTOR DE TESIS:

MTRO. JAVIER ZARCO LEDESMA

MÉXICO, D.F., 2016



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

Agradezco infinitamente a la vida por las oportunidades, por el tiempo que me ha dado y por el espacio en el que me ha puesto para encontrar a las personas que han estado en ella de manera permanente o temporal, pues todas ellas han generado aportaciones de múltiples maneras para la concreción de este triunfo.

Gracias a mis padres, por recorrer codo a codo este camino de principio a fin; a ti papá por tener el sueño de que yo tuviera la mejor vida posible y luchar cada día por volverlo una realidad sin importar reloj ni calendario, tus esfuerzos son una verdadera demostración de amor; a ti mamá por forjar mi carácter, por enseñarme acerca de la disciplina y la dedicación, por tu compañía durante días y noches de estudio, tus cuidados han hecho a la mujer que soy.

Gracias a mis hermanos, Miguel, Israel y Manuel por su apoyo a través de las diversas facetas de nuestras vidas, por guiarme a lo largo de los años procurando hacer mi camino lo más cómodo y confortable que se pudiera. Es una dicha para mí compartir y vivir el crecimiento de los cuatro. A ti Liz, por la escucha y por los consejos en todos estos años, por encontrarme cada vez que me perdía sin lo cual los resultados de esta trayectoria no serían los mismos.

Gracias a mis tres Maestros de vida, Javier Zarco, Antonio Vargas y Bárbara Sánchez. A usted profesor Zarco, por transmitirme el gusto por la economía internacional, punto de origen de mi desarrollo profesional, por haberme enseñado que “Quien no sabe a dónde va, ya llegó”, sus enseñanzas trascienden las fronteras de lo académico. A ti Tony Vargas, por haber visto capacidades en mí que ni yo misma era capaz de ver, por mantener la fe en mí en el día a día, no eres un jefe, eres un *coach* y un amigo, gracias a la oportunidad que me brindaste puedo vivir en la práctica la base del análisis hecho en el presente trabajo. A ti Barby por ayudarme a conocerme y a reconocermelo, por limpiar el fango que me impedía lograr mis objetivos entre los cuales estaba este triunfo, gracias por tu amistad sincera y por formar parte de mi familia alterna.

CONTENIDO

Introducción	1
I. Marco general de la relación económica México-China.....	8
1.1. Marco teórico: la ventaja competitiva	10
1.1.1 Liderazgo en costos.....	13
1.1.2 Liderazgo por diferenciación.....	14
1.2 El liderazgo en costos de China.....	16
1.2.1 Ejemplo del liderazgo en costos de China.....	17
1.2.2 Datos de China en la economía mundial	20
1.3 La política exterior de China hacia América Latina: el caso de México...	28
II. Relación comercial entre México y China	35
2.1 Desarrollo de la relación comercial 2001-2014	37
2.1.1 Negociaciones bilaterales para el ingreso de China a la OMC y las medidas de transición comercial.....	43
2.1.2 Composición de los flujos comerciales entre México y China.....	50
2.2 Inversión extranjera directa	58
III. Evaluación del marco institucional México-China.....	69
Conclusiones.....	91
Anexo. Acuerdos, Convenios, Tratados y Memorándums firmados entre el gobierno mexicano y el gobierno chino. 2001-2014.....	100
Fuentes de consulta.....	102

INDICE DE CUADROS

Cuadro I. Tabla comparativa de costos entre resistencias eléctricas usadas en la industria eléctrica de diversos países de origen en el año 2014	18
Cuadro II. Cuadro con los países que más aportan al PIB global.....	20
Cuadro III. Composición de las exportaciones de China al mundo.....	22
Cuadro IV. Principales socios comerciales de China en América Latina en 2014	30
Cuadro V. Principales socios comerciales de México en 2014	36
Cuadro VI. Balanza comercial de México con China 1993-2000.....	38
Cuadro VII. Balanza comercial de México con China 2000-2014.....	39
Cuadro VIII. Gráfico del comercio total entre México y China 1993-2014	40
Cuadro IX. Gráfico de la Balanza comercial de México con China1993-2014	41
Cuadro X. Composición de las importaciones mexicanas procedentes de China con los 10 principales productos en 2014	51
Cuadro XI. Composición de las exportaciones mexicanas a China con los 10 principales productos en 2014.....	54
Cuadro XII. Flujo de IED de China hacia México	61
Cuadro XIII. Distribución de la inversión china en el extranjero.....	62
Cuadro XIV. Origen de la Inversión Extranjera Directa en México.....	63
Cuadro XV. Inversión Extranjera Directa proveniente de China por sectores	64

Introducción

En un mundo globalizado, competitivo y dinámico como el actual, las economías de cada país están cada vez más interconectadas derivado de la interdependencia y complementariedad que existe entre ellas, generadas a través de sus intercambios económicos. En este sentido, el establecimiento de relaciones económicas bilaterales es una parte fundamental de la estrategia de crecimiento económico de los países para lograr sus objetivos de crecimiento y desarrollo.

En el caso específico de México, a partir de su proceso de apertura económica ha aumentado sus relaciones con el exterior con base en el incremento de los intercambios comerciales y de capitales. Si consideramos a los dos principales socios comerciales de México –Estados Unidos de América y la República Popular China– tenemos que en su relación con su principal socio comercial, Estados Unidos, si bien tiene una balanza comercial con saldo positivo también se tiene una alta concentración de nuestro comercio exterior por lo que el gobierno tiene una labor pendiente para lograr una mayor diversificación de nuestros intercambios comerciales, tarea con la cual debería de estar altamente comprometido para disminuir la dependencia de nuestra economía hacia la economía de nuestro vecino del norte. Por su parte, en la relación con nuestro segundo socio comercial, la República Popular China, posición que ocupa desde el año 2003, encontramos que es una relación sumamente desequilibrada, con un alto y creciente déficit en la balanza comercial de México al cual nuestro gobierno no le ha puesto la suficiente atención para analizar el por qué de estos resultados y cómo es que debería de actuar en consecuencia.

En el presente trabajo nos ocuparemos justamente de hacer un análisis general de la relación comercial entre México y China para que a través del estudio de los intercambios comerciales entre ambos países definamos qué le compramos a China y por lo tanto por qué estamos importando tanto de ese país; y posteriormente basados en este análisis estudiaremos el marco institucional bilateral para evaluar su eficacia con respecto a los objetivos de México en su

relación con dicho país, y revisar si éste responde a las características y necesidades de la relación bilateral.

Nuestro punto de partida para el análisis de la relación comercial bilateral es el año 2001, pues es el año en el que China ingresa a la Organización Mundial del Comercio y partir del cual las estadísticas oficiales del gobierno mexicano muestran un incremento sustancial de los intercambios comerciales de nuestro país con el gigante asiático.

No obstante desde ese momento y hasta ahora esos intercambios comerciales no se han dado de manera equilibrada, sino que la balanza comercial de México con el gigante asiático está altamente cargada del lado de las importaciones mexicanas de productos chinos versus los bajos niveles de exportaciones de productos mexicanos hacia el mercado chino.

Durante el periodo que va de 2001 a 2014 –último año con cifras anuales oficiales– el comercio bilateral registra un crecimiento promedio anual de cerca de 22%¹, porcentaje que convierte a esta relación en la más dinámica que tiene México con cualquiera de sus socios comerciales en todo el mundo. En 2014, el comercio bilateral total sumó 72,235.4 millones de dólares de los cuales 66,255.9 correspondieron a las importaciones mexicanas de productos chinos y solo 5,979.4 millones de dólares fueron de las exportaciones mexicanas hacia el mercado chino, es decir tenemos una relación 11 a 1.

Estas cifras han posicionado a China como nuestro segundo mercado de importación y el cuarto mercado de exportación. Esta intensificación de la relación comercial se ha dado de manera desigual dejando un déficit comercial para México, también en 2014 de 60, 276.4 millones de dólares. Cabe mencionar, que de acuerdo a las cifras oficiales de nuestro país, en lo que va del 2015 la tendencia ascendente del déficit comercial se mantiene.

Esto nos deja ver que el déficit comercial crece de manera constante conforme los flujos comerciales entre ambos países van incrementando; en 2001

¹ Datos obtenidos de las estadísticas oficiales de la Secretaría de Economía, *Balanza comercial de México con China*, Información Estadística y Arancelaria, [en línea], disponible en: http://187.191.71.239/sic_php/pages/estadisticas/mexicojun2011/Z3bc_e.html [consulta: 25 de septiembre de 2015].

el déficit que se registró fue de cerca de 3,500 millones de dólares mientras que como ya dijimos en 2014 fue de poco más de 60,000 millones de dólares².

El estado actual de la relación económica entre ambos países debe de ocupar al gobierno de nuestro país en buscar la manera de fomentar una relación menos desequilibrada y de la cual nuestra economía pueda obtener el mayor beneficio posible; la herramienta que tiene el gobierno para inferir en la relación bilateral es el marco institucional creado mediante los encuentros a nivel gubernamental con su contraparte china a través de la concreción de acuerdos que impacten verdaderamente en los flujos comerciales. Para que esto se logre de la mejor forma, en primer lugar, tenemos que saber qué tipos de acciones son las que se deben de llevar a cabo basados en la realización de un análisis sobre qué es lo que estamos importando de aquel país para tener mayor claridad respecto al por qué México, año con año, está aumentando sus importaciones de esos productos, es decir, conocer el destino final de los productos chinos en nuestra economía para que con esta información podamos definir las características, objetivos y acciones a seguir en nuestra relación con el gigante asiático.

En 2014, de los 66,255.9 millones de dólares que sumaron las importaciones mexicanas de productos de origen chino 65,762.6 millones de dólares correspondieron a importaciones dentro del sector industrial³ mientras que las importaciones de otros sectores como el agroindustrial, el agroalimentario y agropecuario no llegaron ni a los 200 millones de dólares cada uno. Ahora bien, dentro del sector industrial, la composición del comercio de México con aquel país recae principalmente en dos capítulos de Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, el capítulo 85 ocupa el primer lugar con 5 de 10 fracciones arancelarias que corresponde a “Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos” y el capítulo 84 ocupa el segundo lugar con 4 de 10

² *Idem.*

³ Datos obtenidos de las estadísticas oficiales de la Secretaría de Economía, *Principales productos importados por México procedentes de China*, Información Estadística y Arancelaria, [en línea], disponible en: http://187.191.71.239/sic_php/pages/estadisticas/mexicojun2011/Z3bc_e.html [consulta: 25 de septiembre de 2015].

fracciones arancelarias que corresponden a “Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos”.

Ahora bien, dentro de sus 10 principales productos destacan partes y componentes de televisores, equipos celulares, ensamblajes de pantalla para televisores, circuitos modulares para máquinas de tratamiento de datos, máquinas automáticas de procesamientos de datos, unidades de memoria, emisores de radiotelefonía, circuitos electrónicos y láseres para aparatos e instrumentos de óptica. Esto quiere decir que lo que México le compra a China mayoritariamente son bienes intermedios.⁴

Considerando que lo que China nos exporta recae principalmente a bienes intermedios encontramos que el grueso de nuestras importaciones no son destinados para consumo directo sino que son bienes que se integran a una cadena de valor⁵ de los productores mexicanos, es decir, los productos chinos representan insumos para la fabricación de bienes finales en nuestro país, y éstos últimos son los que se colocan tanto en el mercado nacional como en los mercados internacionales a través de las exportaciones de productos mexicanos.

Pero por qué integrar productos de aquel país a nuestra cadena de valor y no productos de otro origen. Si nosotros incorporamos el producto chino a nuestros productos de venta nacional e internacional es para aprovechar el bajo costo de los primeros y así aumentar la competitividad de nuestros productos, principalmente para la exportación. Esto se ve reafirmado por el hecho de que nuestro país es fuerte en la exportación de productos del sector electrónico a nivel mundial, fundamentalmente en televisores y pantallas planas, que como ya vimos, la importación de sus componentes y partes de ese mercado oriental ocupan una

⁴ Los bienes intermedios están definidos como aquellos bienes que han sufrido alguna transformación pero que todavía no han alcanzado la fase en la que se convierten en bienes finales, es decir, son bienes que se encuentran en etapas intermedias en los procesos productivos.

⁵ La cadena de valor es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al cliente final. Este concepto fue descrito por Michael Porter en su libro *La Ventaja Competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, Grupo Editorial Patria, 2013.

parte importante de nuestras importaciones totales de productos con origen en aquel país.

Partiendo de este hecho la hipótesis del presente trabajo es que a México le conviene seguir comerciando con China en la medida en que este país, al ser líder en costos en muchos de los productos a nivel mundial, nos permite incorporar insumos a bajos costos dentro de nuestros procesos productivos que hacen que nuestra estructura de costos sea competitiva al entrar en un esquema de cadena de valor con aquel país. En este sentido, al tener productos finales con costos competitivos podemos tener mayor capacidad exportadora para colocar nuestra oferta exportable tanto en el mercado chino como en otros mercados internacionales.

Considerando estas características y encadenamientos generados en la relación entre ambos mercados, el gobierno mexicano debe fomentar la maximización de los beneficios de su comercio con ese país, y su estrategia para cumplir este objetivo debe de ser contar con un marco institucional bilateral adecuado. Actualmente ya se cuenta con un marco institucional, sin embargo, nuestro gobierno debe de hacer una evaluación del mismo para verificar si éste responde al tipo de relación que tenemos con la República Popular China, si verdaderamente impacta en los flujos comerciales y si promueve el incremento de nuestra capacidad exportadora a través de las cadenas de valor que ya están generadas con insumos chinos, e incluso fomentar más y nuevas cadenas de valor.

Hasta ahora el marco institucional está compuesto por diversos mecanismos de diálogo bilateral y numerosos acuerdos y memorándums de entendimiento en las más diversas materias como son las inversiones, el turismo, la cooperación estadística, la cooperación fitosanitaria, protocolos de inocuidad, cooperación educativa y cultural, en materia marítima, aérea, judicial, etcétera. Sin embargo, a pesar de todos los acuerdos que se tienen y de que las reuniones gubernamentales de alto nivel entre los mandatarios y altos funcionarios de ambos gobiernos han aumentado considerablemente en los últimos años, el gobierno

mexicano debe de entender que no es suficiente firmar acuerdos y establecer foros de encuentro bilateral.

El objetivo de este trabajo será evaluar el marco institucional de la relación entre México y China para verificar si éste responde al tipo de relación que se tiene con este país, considerando sus características de complementariedad y de generación de cadenas de valor, y analizar si influye en los flujos comerciales bilaterales, o si por el contrario es letra muerta que únicamente cumple con una función política pero que es el adecuado para fomentar la competitividad y la colocación de los productos mexicanos en el mercado internacional.

Si se entiende que la relación económica con ese país tiene estas peculiaridades entonces la búsqueda y firma de acuerdos del gobierno mexicano con su contraparte china deberá estar enmarcada en la comprensión de que difícilmente se va a llegar a una equilibrio en la relación comercial con ellos y que en realidad no debería de ser el objetivo último, pues no vamos a dejar de importar de ese mercado dado que necesitamos sus productos por la ventaja que dan derivado de sus bajos costos sino que la intención debe de ser potenciar, aprovechar y fomentar esas cadenas de valor de productores mexicanos con insumos chinos dado que nos permiten competir en otros mercados con productos de exportación más competitivos y de esta manera incidir en los flujos comerciales internacionales, que además en el largo plazo esto también impactará en la posibilidad de tener una relación menos desequilibrada con este país a través del aumento de nuestras exportaciones.

Si el marco institucional actual no responde a la realidad de la relación bilateral entonces veremos que ha sido un grave error de México no contar con esta estrategia de acercamiento efectivo hacia dicho país, y que esta carencia ha permanecido a lo largo de los años. Por lo tanto también detectamos la necesidad de tener una política exterior más pragmática e íntimamente ligada a los objetivos económicos nacionales e internacionales de nuestro país, una política exterior que sirva de soporte y punta de lanza para el crecimiento y desarrollo de la economía mexicana.

Para los fines del objetivo planteado el presente trabajo se dividirá en tres capítulos. En el primero buscaremos dar respuesta a la pregunta de por qué comerciar con China? ¿En dónde encontramos la explicación y razón por la cual nuestras compras de productos chinos van en aumento? En el segundo capítulo estudiaremos la relación comercial bilateral desde 2001 hasta 2014 para conocer cómo se han desarrollado e incrementado los flujos comerciales, la composición de su comercio para saber qué y cuánto compramos de aquel mercado y el estatus actual de la relación comercial. Considerando todo esto y sabiendo que con el análisis de su comercio bilateral se prenderá un foco rojo por el alto déficit comercial en nuestra balanza comercial, en el tercer capítulo nos ocuparemos de hacer una evaluación del marco institucional bilateral actual para examinar si resulta útil, pues sostenemos que un adecuado tratamiento y entendimiento de ese déficit comercial no debe de estar dado por la apelación de la reducción de las importaciones mexicanas de productos chinos sino por la comprensión de por qué comerciamos con el gigante asiático y cómo podríamos potenciar nuestra capacidad exportadora para aumentar nuestras exportaciones a ese mercado, y esta manera vincularnos de una más efectiva con aquel país.

Capítulo 1

Marco general de la relación económica México-China

Para comprender por qué México se vincula económicamente con China hay que empezar por entender cómo funciona una economía así como sus elementos, factores y conexiones, para después aterrizarlos en la economía mexicana en específico y con esto definir el papel que juegan los productos de origen chino dentro del proceso productivo y/o de comercialización en el mercado mexicano.

De acuerdo a Castro y Lessa en su texto *Introducción a la economía (un enfoque estructuralista)*, los variados elementos que participan en la vida económica de una nación así como sus conexiones y dependencias, se suman en un todo denominado sistema económico. Por lo que para entender cómo funciona un sistema económico en específico hay que empezar por comprender cuáles son sus elementos fundamentales.⁶

Se considera que una economía tiene tres elementos fundamentales: primero está el acopio de recursos productivos (capital, mano de obra, insumos y capacidad empresarial y tecnológica), segundo, el complejo de unidades de producción, es decir, las empresas que se encargan de conglomerar y reunir los recursos antes citados para llevar a cabo el proceso productivo, y tercero, las instituciones jurídicas, políticas, sociales y económicas que establecen un conjunto de normas y reglas para el comportamiento económico de las unidades de producción.

Las unidades de producción (empresas) que integran el aparato productivo de la sociedad, empleando los recursos disponibles, son precisamente las que dan origen a los flujos real y monetario (o de producción y de ingreso) y ejecutan las principales tareas relacionadas con la solución de los tres problemas económicos fundamentales: qué y cuánto, cómo y para quién producir.⁷

Una vez que las empresas definen qué es lo que van a producir, cómo van a realizar el proceso y hacia qué mercado específico va a ir dirigido su producto,

⁶ Castro y Lessa Moore, *Introducción a la economía (un enfoque estructuralista)*, México, Siglo XXI, 1969, p. 13.

⁷ José Paschoal Rossetti, *Introducción a la economía*, México, Oxford University, 2002, p. 125.

planean su estrategia productiva y de competencia en el mercado con el fin de obtener la mayor rentabilidad posible. Uno de los puntos nodales en esta planeación es la elección y obtención de los insumos, dado que es el punto de partida del proceso productivo y definirá en gran parte la competitividad en costo y en rendimiento del producto final.

El suministro de recursos humanos y patrimoniales es uno de los principales condicionantes del crecimiento económico: tecnología incipiente, recursos humanos mal preparados, insuficiencia de capital, capacidad empresarial poca agresiva y reducidas posibilidades de incorporación de los recursos naturales a las actividades económicas constituyen, sin lugar a dudas, barreras para el proceso de expansión de las posibilidades de producción, pues éste exige satisfactorias reservas de factores productivos.⁸

De ahí que la elección de los recursos más apropiados y redituables sea fundamental para el logro de las metas de la empresa frente a sus competidores en el mercado. Hay dos factores fundamentales que definen la elección de determinado insumo: el mejor costo posible que se encuentre en el mercado y un nivel de calidad y rendimiento aceptable por el precio pagado para que de esta forma el producto terminado que salga al mercado pueda tener un buen desempeño y adicional sea competitivo en términos de precio.

En una economía como la mexicana donde existe la libre competencia y la orientación hacia la apertura comercial, los productos que se fabrican nacionalmente no solo compiten contra otros productos nacionales sino también contra los productos extranjeros, por ende, un factor imprescindible para mantenerse dentro del mercado es ser competitivos en términos de precios.

En este sentido, elegir adecuadamente la proveeduría de insumos para la producción de bienes es fundamental, dado que el costo de esa proveeduría así como el rendimiento que ofrezca para fines de producción impacta directamente en el precio del bien final.

Bajo esta misma lógica, las materias primas y los bienes intermedios de origen chino caracterizados por sus bajos costos encajan en la estructura

⁸ *Idem.*

productiva de la economía mexicana, de ahí que, como se verá en el siguiente capítulo del presente trabajo, las importaciones mexicanas de productos chinos se han incrementado significativamente en los últimos años sobre todo en lo referente a productos intermedios.

Pero ¿por qué esos productos encajan en nuestra estructura productiva de tal manera que esta relación comercial bilateral es la más dinámica que tiene México al registrar incrementos anuales sin comparación con ninguno otro de nuestros socios comerciales? ¿Por qué los productos chinos son tan competitivos y cuál es la fuente de su competitividad?

1.1. Marco teórico: la ventaja competitiva

Para dar respuesta a estas preguntas nos serviremos de un marco teórico que en este trabajo está sustentado en el libro “Ventaja Competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior” de Michael Porter en donde nos habla acerca de cómo es que una compañía puede construir una ventaja competitiva por encima de sus competidores para lograr el liderazgo en el mercado ya sea a través de bajos costos o mediante la diferenciación de sus productos, en el artículo “Estrategias de la cadena de valor” de Oscar Lozano González, en el artículo “Estrategias Genéricas” publicado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, y en el artículo “Análisis y gestión estratégica de costos: una estrategia para lograr la competitividad” de Olga Molina de Paredes. Lo que a continuación se señala sobre la teoría de la ventaja competitiva está fundamentado en lo anterior.

Como ya mencionamos la relación comercial que tenemos con China tiene un alto dinamismo pero también un fuerte desequilibrio que será analizado en el siguiente capítulo, pero ¿qué es lo que hace que aquella economía y sus productos sean altamente competitivos frente a los productos de otros orígenes incrementando así los niveles de importaciones chinas a nuestro país?

De inicio Porter sostiene que “en todo el mundo las empresas han visto disminuir su crecimiento y enfrentan a competidores nacionales y globales que ya

no actúan como si el pastel en expansión fuera lo bastante grandes para todos.”⁹ Como ejemplo tenemos a los productos chinos que, en el mercado mexicano, han ido ganando terreno no solo frente a competidores nacionales sino también frente a competidores de otros países debido a sus bajos precios.

Considerando que las empresas se enfrentan bajo esta circunstancia, tener una ventaja competitiva frente a competidores se vuelve fundamental para tener éxito en el mercado. La ventaja competitiva proviene fundamentalmente del valor que una empresa logra crear para sus clientes. Puede traducirse en precios más bajos que los de los competidores por beneficios equivalentes o por ofrecer beneficios especiales que compensan con creces un precio más elevado.¹⁰ Por lo tanto las empresas deben decidir por cuál clase de ventaja competitiva van a optar para penetrar y mantenerse en el mercado; Porter considera que hay dos fuentes de la ventaja competitiva: liderazgo en costos y liderazgo por diferenciación.

Antes de explicar en qué consiste cada una de estas dos ventajas competitivas, primero hay que agregar un concepto más que es “cadena de valor” para entender cómo una empresa genera valor para el cliente y que a través de esa generación de valor logre su ventaja competitiva dado que no se puede entender la ventaja competitiva de una empresa si no se recurre al análisis de las actividades que lleva a cabo para producir determinado bien.

Una cadena de valor es un conjunto vinculado de las actividades que crean valor y que conducen desde las fuentes de los materiales directos hasta el uso final de los productos o servicios producidos.¹¹ Cada empresa tiene su propia cadena de valor y está dirigida a generar y mantener una ventaja competitiva frente a los competidores de la empresa.

“La ventaja nace de muchas actividades discretas que [la empresa] ejecuta al diseñar, fabricar, comercializar, entregar y apoyar su producto. Cada una de ellas contribuye a su posición relativa en costos y sienta las bases de la

⁹ Michael E. Porter, *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, Grupo Editorial Patria, 2013, p. XVII.

¹⁰ *Ibidem*, p. XVIII.

¹¹ Olga Molina de Paredes, *Análisis y gestión estratégica de costos: una estrategia para lograr la competitividad*, [en línea], disponible en:

<http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17228/1/analisis.pdf> [consulta: 28 de septiembre de 2015].

diferenciación. [...] Se lograr la ventaja competitiva realizándolas mejor o con menor costo que los rivales”¹² definiendo la cadena de valor especifican de una empresa.

Podemos decir entonces que, siguiendo a los dos autores previamente citados, la cadena de valor es el conjunto de actividades realizadas dentro de la compañía para producir un determinado producto, en donde la forma de realizar esas actividades impacta directamente en el posicionamiento y ventaja que el producto tendrá en el mercado.

Adicional, esta cadena de valor de la compañía no está aislada sino que está integrada a una cadena de valor más grande generada por las actividades hechas por proveedores, canales de distribución, clientes, consumidores finales, etc., a la cual Porter le da el nombre de sistema global de valores.

“Por otro lado existe una mucho mayor interdependencia entre los socios comerciales de la cadena. La apertura de fronteras [...] ha ocasionado que exista mayor interdependencia entre los socios comerciales, [lo que] significa que el desempeño de un miembro depende del desempeño de otros elementos de la cadena.”¹³

Bajo esta lógica si una empresa quiere lograr un buen posicionamiento dentro del mercado debe considerar como un criterio fundamental “la función que su producto desempeña en la cadena de valor del cliente [Por lo tanto] Para obtener y mantener la ventaja competitiva es preciso conocer no sólo la cadena de valor de la compañía, sino cómo encaja en el sistema global de valores.”¹⁴

De este modo una empresa queda diferenciada entre sus competidores por la forma en que su cadena de valor, de la cual resulta un producto, se relaciona y se integra con la cadena de valor del cliente. Y su producto tendrá, por ende, una ventaja competitiva frente a los productos de los competidores en la medida en que al ser empleado en la cadena de valor del cliente le genere valor a éste último ya sea porque reduce sus costos o porque le ofrece un mejor desempeño, valor

¹² Michael E. Porter, *Op. Cit.*, p. 33.

¹³ Oscar Lozano González, *Estrategias de la cadena de valor*, Sistemas Interactivos de Consultoría, 2002, p.2, [en línea], disponible en: http://rci-uas.tripod.com/estrategias_cadena_valor.pdf [consulta: 28 de septiembre de 2015].

¹⁴ Michael E. Porter, *Op. Cit.*, p. 34.

que finalmente también se verá traducido en una ventaja de los productos finales del cliente frente a los competidores de éste.

Porter establece que entre las principales formas de generar una ventaja competitiva que se traduzca en un valor para sus clientes está el liderazgo en costos y el liderazgo en diferenciación. “Cada estrategia genérica requiere habilidades y exigencias especiales para alcanzar el éxito. [...] El liderazgo en costos casi siempre requiere rígidos sistemas de control, minimización de los gastos generales, búsqueda de economías de escala y adopción de la curva de aprendizaje.”¹⁵ Por su parte, el liderazgo por diferenciación exige innovación, toma de riesgos, etc.

1.1.1 Liderazgo en costos

Esta ventaja competitiva, como su nombre lo indica, consiste en que la organización se pone como objetivo convertirse en el proveedor con los costos más bajos de su industria. Si una compañía logra el liderazgo global en costos y lo mantiene, será un participante por arriba del promedio en su sector industrial a condición de que pueda controlar los precios en el promedio de la industria o cerca de él. Su posición origina rendimientos mayores con precios equivalentes o más bajos que los de los rivales.¹⁶

Implica no solo disminuir el precio de los factores productivos, sino también aumentar la productividad, generando una mayor producción pero manteniendo el nivel de gasto constante, mediante por ejemplo fuerza de venta y publicidad, estricto control de costos y minimización en áreas como investigación y desarrollo, logrando de esta manera competir a mejores precios que los competidores.¹⁷

Adicional, para lograr el objetivo de ser el proveedor con los costos más bajos de su industria, la empresa deberá tener cuidado en el costo que representa

¹⁵ *Ibidem*, p. 23.

¹⁶ *Ibidem*, p. 12-13.

¹⁷ Estefanía Merlo, Natalia Reinoso *et al.*, *Los costos y la toma de decisiones: aplicación práctica a una pequeña empresa*, Argentina, Universidad Nacional de Cuyo, 2013, [en línea], disponible en: http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5240/merlofinal.pdf, p. 27 [consulta: 29 de septiembre de 2015].

cada una de las actividades individuales de su cadena de valor, a modo de que en el acumulado de los costos por todas las actividades realizadas resulte con el costo más bajo entre todos sus competidores. “La utilidad estratégica de la ventaja depende de su sustentabilidad, y la habrá si a ellos [los competidores] les resulta difícil reproducirla o imitarla.”¹⁸

No obstante, a pesar de que la empresa haya optado por esta fuente de ventaja competitiva no puede descuidar la calidad y el desempeño de su producto, pues si el cliente no percibe que además de estar pagando un precio bajo también está recibiendo un producto de calidad aceptable a cambio, la ventaja competitiva de la empresa se verá mermada. Por ende, la empresa debe de seleccionar cuidadosamente aquellas actividades dentro de su cadena de valor en las cuales va a reducir el costo sin afectar gravemente la diferenciación del producto, para que así pueda ofrecer un nivel aceptable de valor al cliente.

Una vez que una compañía identifica su cadena de valor y diagnostica el costo de los factores de las actividades más significativas, la ventaja en costos se logra controlándolos mejor que la competencia.¹⁹ Adicional hay que agregar que existen ciertos factores que favorecen el logro de este liderazgo como son la existencia de economías de escala dentro de la empresa, la disminución de la curva de aprendizaje, tener una cartera de proveedores competitivos, desarrollar buenas relaciones con instituciones políticas y económicas, contar con una fuerza de ventas capacitada, etc., que en su conjunto le permitan a empresa la estandarización de sus proceso productivos que impactan directamente en el costo del producto.

1.1.2 Liderazgo por diferenciación

Corresponde a un conjunto de acciones o actividades integradas para generar productos o servicios que los consumidores perciben como diferentes (con un

¹⁸ Michael E. Porter, *Op. Cit.*, p. 97.

¹⁹ *Ibidem*, p. 99.

valor agregado que resulta importante para ellos).²⁰ Este valor agregado que la empresa genera para sus clientes le brinda una ventaja competitiva ante sus competidores, además de que un incremento en sus precios está justificado a través de ese valor adicional.

De acuerdo a Porter esta ventaja competitiva está basada en que la empresa se distingue respecto a sus competidores de su industria. Escoge uno o más atributos que juzgue importantes y adopta un posicionamiento especial para atender esas necesidades. Ve premiada su singularidad con un precio más alto.²¹ La manera de diferenciarse la define la empresa y puede recaer en una singularidad del propio producto, en el servicio al cliente, en la mercadotecnia, en la distribución y entrega, etc., de modo que se distinga de sus competidores por ser especial en algo valioso para el cliente.

“La diferenciación le permite [a la empresa] imponer un precio más elevado, vender más de su producto a cierto precio u obtener los beneficios equivalentes como mayor lealtad de los clientes durante las depresiones cíclicas o estacionales.”²²

Por lo tanto, para comprender la diferenciación de una empresa igualmente hay que recurrir a su cadena de valor, pues la forma en que realiza sus actividades y cómo éstas se relacionan entre sí serán la fuente de su singularidad. Es decir, su singularidad puede estar en cualquier parte de su cadena de valor, ya sea desde su proveeduría hasta su servicio post-venta con el objetivo último de crear valor para el cliente.

De acuerdo a lo que establece Porter, la singularidad no produce diferenciación si no es valiosa para los compradores. Una empresa diferenciadora exitosa encuentra la manera de crear un valor para ellos que genere un precio alto

²⁰ Facultad de Ciencias Económicas, *Estrategias Genéricas*, Argentina, Universidad de Buenos Aires, p.2, [en línea], disponible en: http://www.econ.uba.ar/www/departamentos/administracion/plan97/adm_general/Mangani/Docyres/Estrategias_Gen%9ricas.pdf [consulta: 29 de septiembre de 2015].

²¹ Michael E. Porter, *Op. Cit.*, p. 14.

²² *Ibidem*, p. 120.

y mayor que el costo adicional. El punto de partida para entender que es valioso para el cliente es su cadena de valor.²³

Como ya se mencionó antes, la cadena de valor de una empresa está ligada a la cadena de valor del cliente, por ende, la empresa que logre hacer que su producto se inserte de manera adecuada en esa cadena generándole al cliente el valor de un producto diferenciado que mejora su desempeño estará tomando la posición de liderazgo en diferenciación. Es decir, si bien el cliente pagará un precio más alto por este insumo diferenciado, el valor que le crea en mejoramiento de desempeño dentro de su cadena de valor supera el costo adicional que tendrá que pagar por él.

Para que la diferenciación de la empresa sea sustentable, ésta tiene que estar en constante evaluación de las actividades que componen sus procesos dado que constituyen la fuente de su singularidad, a la par debe de estar muy atento a la percepción de valor del cliente, pues si el cliente no percibe un valor especial en su producto que justifique su precio la empresa perderá su diferenciación ante el cliente.

Adicional, y aún cuando la diferenciación justifica un precio más alto la empresa tampoco puede descuidar sus costos, por tanto debe identificar aquellas actividades de su cadena de valor en las cuales puede reducir sus costos y que no afecten el valor que genera a sus clientes pues de esta manera asegura un mayor rango de acción frente a su competencia.

1.2 El liderazgo en costos de China

Considerando los supuestos acerca de la ventaja competitiva de Michael Porter y las dos formas de obtenerla podemos encontrar una explicación a la alta competitividad de los productos chinos frente a sus competidores basados en un liderazgo en costos.

China ha generado un liderazgo en costos a nivel mundial al punto de que ha recibido el sobrenombre de “la fábrica del mundo” y que además lo ha llevado a

²³ *Ibidem*, p. 130.

estar posicionado como el primer exportador a nivel mundial. Esta ventaja competitiva que ha generado China forma parte fundamental de su crecimiento económico a través de la penetración de sus productos en diferentes mercados, colocándose con un importante proveedor de insumos para las cadenas de valor de los productores en los mercados internacionales, haciendo que el peso e importancia económica de este país a nivel mundial vaya en aumento.

El valor que los productos chinos generan para sus compradores reside en que, al insertarlos en las cadenas de valor, mejoran sus costos de producción y por lo tanto favorecen la competitividad del producto final frente a los competidores de éste último al tener una estructura de precios bajos.

1.2.1 Ejemplo del liderazgo en costos de China

En la industria de iluminación y material eléctrico, los bienes producidos como las lámparas de iluminación, los reguladores y balastos están compuestos en su interior por un circuito eléctrico²⁴ que tiene diversos elementos como son los generadores, los conductores, las resistencias, los interruptores, entre otros. En específico las resistencias son “la oposición que encuentra la corriente eléctrica para pasar por los materiales”²⁵, es decir, son una limitadora de corriente que cumple con la función de regular el mayor o menor flujo de energía entre el circuito eléctrico a fin de evitar alteraciones en una corriente de energía y mantenerla constante.

Para este caso de estudio, tomaremos a la empresa Industrias Sola Basic, una compañía que opera en México desde 1955 en la industria de iluminación y material eléctrico, 100% mexicana tanto en capital como en socios y que cuenta con más de 3000 empleados en México. Esta compañía está especializada en la

²⁴ Un circuito eléctrico es el conjunto de elementos eléctricos conectados entre sí que permiten generar, transportar y utilizar energía eléctrica con la finalidad de transformarla en otro tipo de energía como, por ejemplo, energía calorífica, energía lumínica o energía mecánica.

²⁵ Endesa Educa, *Conceptos básicos: los circuitos eléctricos*, [en línea], disponible en: http://www.endesaeduca.com/Endesa_educa/recursos-interactivos/conceptos-basicos/iii.-los-circuitos-electricos [consulta: 03 de octubre de 2015].

fabricación de balastos, lámparas de emergencia, reguladores, iluminación led y soportes de energía.

Lo que vamos a evaluar en este ejemplo es el uso de resistencias para la producción de reguladores, por lo que partiremos del caso hipotético de que todos los demás componentes de un circuito eléctrico tienen las mismas especificaciones, características y costos para enfocarnos en las resistencias eléctricas.

Para la compra de estos insumos requeridos por la compañía para sus procesos productivos han evaluado diferentes países de origen en términos de costos y calidad de las resistencias, entre ellos China, India, Italia, España y Alemania, optando por comprar las resistencias en el mercado del gigante asiático al ser el país de origen que les permite disminuir sus costos de producción en una relación con respecto a los otros países de origen de la siguiente manera:

Cuadro I. Tabla comparativa de costos entre resistencias eléctricas usadas en la industria eléctrica de diversos países de origen en el año 2014

Carrete de resistencias (5000 pzs)	Procedencia				
	China	India	Italia	España	Alemania
Costo unitario (USD)	8	12	13	15	20
Variación respecto a China*	0%	50%	62.5%	87.5%	150%
Cumple requerimientos de desempeño y garantía de uso	X	X	x	x	X

*Se considera el precio en factura comercial desde China como base de comparación. Elaboración propia con información obtenida del Departamento de Compras Internacionales de la compañía Industrias Sola Basic, empresa mexicana fundada en 1955, página web: <http://www.isbmex.com/>.

De acuerdo a la información obtenida de la compañía antes referida, para la fabricación de un regulador se hace uso de 120 resistencias que se insertan en un circuito eléctrico, y basados en las ventas mensuales de reguladores requieren aproximadamente una adquisición mensual de 10 millones de resistencias (pzs).

Observando los datos de la tabla vemos que la compañía disminuye considerablemente los costos de este insumo al comprarlo en China, dado que

tiene el precio más bajo de USD 8 (por 5000 pzs) mientras que otros países fabricantes de resistencias como India ofrece el mismo producto por un costo 50% arriba del costo de China, Italia un 62.5% arriba, España un 87.5% y por último Alemania un 150% arriba del costo del mismo insumo. Adicional, las resistencias de estos diversos origen cuentan con una calidad similar, por lo que la calidad que tienen los productos de origen chino es suficiente para el uso y desempeño que se requiere de este insumo en la producción de bienes terminados de la compañía, de esta manera, sustituir la resistencia de origen chino por alguna de otro origen impactaría directamente en los costos de producción.

El bajo costo de las resistencias de origen chino se traducen en una disminución de los costos del fabricante mexicano y, por lo tanto, esto le permite tener un bien terminado (reguladores) a un precio bajo que le da competitividad en el mercado nacional e internacional. Actualmente, esta compañía exporta aproximadamente el 30% de su producción a Estados Unidos, Canadá y todos los países de Centroamérica, posición que ha logrado al contar con una estructura de costos bajos y productos terminados que cumplen con el desempeño y garantías de uso requeridos.

Con este caso de estudio podemos confirmar que China es líder en costos en resistencias eléctricas, de ahí que la compañía privilegie la compra de origen chino sobre los otros orígenes citados. Adicional, hay que tener en cuenta que las resistencias son un bien intermedio básico y fundamental para la fabricación y el desempeño adecuado de los bienes terminados, por lo que la compañía ha generado cadenas de valor con productos chinos en la búsqueda de incorporar los insumos de calidad suficiente y de menor costo para obtener un producto final competitivo. En este sentido, incorporar bienes intermedios y materias primas de costos más elevados encarecería innecesariamente el producto final impactando directamente en el precio al consumidor y por ende, la posición de la compañía frente a sus competidores.

1.2.2 Datos de China en la economía mundial

La competitividad de sus productos ha sido una de las bases fundamentales del crecimiento de la economía china en el marco de un modelo de desarrollo basado en las exportaciones y las inversiones. Así, su potencial exportador aunado a la fuerte atracción de inversión extranjera directa que reporta esta nación asiática, bajo la estrategia definida por el gobierno, han hecho que este país tenga un peso creciente en la economía internacional que podemos comprobar con las cifras que se presentan a continuación.

China se ha vuelto un factor clave en la economía mundial, de acuerdo a los datos del Banco Mundial²⁶ el peso de su economía en el Producto Interno Bruto (PIB) global en 2014 fue de 10,36 billones de dólares mientras que el peso de Estados Unidos fue de 17,42 billones de dólares. Así aquel país se posiciona como la segunda economía mundial, resultado logrado por un fuerte crecimiento sostenido a partir del 2000.

Cuadro II. Cuadro con los países que más aportan al PIB global
Billones de dólares

País	PIB en 2014
Estados Unidos	17,42
China	10,36
Japón	4,60
Alemania	3,85
Reino Unido	2,94

Elaboración propia con datos del Banco Mundial. The World Bank, World Development Indicators, web: <http://wdi.worldbank.org/table>.

En términos nominales del PIB total de ambas economías el peso de Estados Unidos en la economía mundial sigue siendo mayor al de China, sin embargo, cabe hacer mención que en términos porcentuales el crecimiento del

²⁶ The World Bank, *World Development Indicators*, [en línea], disponible en: <http://wdi.worldbank.org/table>, [consulta: 15 de agosto de 2015].

PIB chino ha sido mayor que el estadounidense pues ese mismo año China reportó una tasa de crecimiento económico anual 7.4% mientras que la economía de Estados Unidos creció 2.4% durante el mismo periodo. Estos crecimientos porcentuales más elevados de China es lo que le ha permitido a este país reducir la brecha del peso económico de ambos países pues apenas en el año 2000, según las mismas estadísticas del Banco Mundial, la economía estadounidense era 8.5 veces más grande que la economía china al tener un PIB de 10,28 billones de dólares contra el del gigante asiático de 1,2 billones de dólares.

“En 2005 se convirtió en la quinta economía del mundo y en la tercera potencia exportadora y para 2009 tomó el tercer lugar en la economía mundial”²⁷ solo detrás de Estados Unidos y Japón. Un suceso fundamental en este último año fue la crisis financiera internacional por la que atravesaba la economía internacional, en la cual algunas de las economías más importantes, entre ellas Estados Unidos y los miembros de la Unión Europea, se vieron seriamente afectadas mientras que China mantuvo su tendencia ascendente de crecimiento a pesar de la situación internacional y, de hecho, tomó un papel fundamental en la solución de la crisis al volverse el principal acreedor de Estados Unidos.

De acuerdo a datos del Banco Mundial, en el periodo que va de 2000 a 2014 China muestra una tasa promedio de crecimiento anual de 10,6% mientras que Estados Unidos tuvo un crecimiento promedio de 1,7%, lo cual posiciona a China como la economía con la tasa de crecimiento más dinámica del mundo.

El rápido crecimiento de China está basado en dos fuentes: las exportaciones y las inversiones. Con respecto a las inversiones la economía china se ha convertido en un gran receptor de inversión, en 2013²⁸ recibió 347,849 millones de dólares que significó un crecimiento de 3.7% con respecto al año anterior lo que lo posiciona como el primer receptor mundial de inversión

²⁷ Ernesché Rodríguez Asien, *China: El gigante que sigue despertando*, Observatorio de la Economía y la Sociedad china, junio 2010, [en línea], disponible en: <http://www.eumed.net/rev/china/13/era.pdf> [consulta: 15 de agosto de 2015].

²⁸ Año más actual del que el Banco Mundial cuenta con datos sobre los flujos de Inversión Extranjera Directa.

extranjera. Entre sus principales países inversionistas están Hong Kong, Singapur, Taiwán, Japón, Corea del Sur, Estados Unidos, Alemania y Reino Unido.

En cuanto a sus exportaciones para el 2014 estas sumaron 2,342,747 millones de dólares, cifra que lo sitúa como el principal exportador del mundo con una considerable brecha con respecto al segundo exportador del mundo que fue Estados Unidos quien sumó 1,623,197 millones de dólares. Entre sus principales mercado de destino están Hong Kong, Estados Unidos, Japón y Corea del Sur.

Cuadro III. Composición de las exportaciones de China al mundo

Producto	Porcentaje
Manufacturas	94%
Comestibles	2.7%
Combustibles	1.5%
Minerales y metales	1.3%
Materias primas	0.4%

Elaboración propia con datos del National Bureau Statistics of China: China Statistical Yearbook 2014, web: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm>

Acerca de la composición de las exportaciones de China tenemos que el grueso de su volumen recae en productos manufacturados al representar el 94% del total de las exportaciones mientras que los comestibles representaron el 2.7%, los combustibles el 1.5%, los minerales y metales el 1.3% y las materias primas agrícolas el 0.4%.

Destacan algunos sectores industriales en los que China ha adquirido en pocos años una cuota creciente del mercado mundial y en los que se estima que su presencia crecerá mucho de aquí en adelante:

- En textiles y artículos de confección
- En maquinaria de oficina y equipo de telecomunicaciones
- En siderurgia
- En construcción naval

- En el sector automovilístico
- En productos químicos
- En productos minerales y metálicos²⁹

Asimismo este país se ha ido consolidando a lo largo de estos años como un importante centro [...] productor. China es ya el primer productor mundial de carbón, acero, cemento, aluminio o cobre, es también el primer fabricante mundial de productos textiles, juguetes, calzado, artículos electrónicos de consumo (televisores, reproductores DVD, teléfonos móviles, etc.); y el país se está adentrando con éxito en sectores como la fabricación de ordenadores y la biotecnología.³⁰

Por otro lado, como consumidor China tiene un mercado potencial por el tamaño de su población que al 2014 sumaba 1,364 millones de habitantes³¹ aunado a la tendencia ascendente de su poder adquisitivo. Por ende, el mercado chino es sumamente atractivo para los exportadores de otras economías.

Actualmente, esta nación asiática ya es el mayor consumidor de materias primas a nivel mundial; de acuerdo a un informe publicado en 2013 por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) titulado “Eficiencia de los recursos: análisis económico y perspectivas para China” este país ya ocupa la primera posición del mundo en consumo de materiales “que incluyen minerales, minerales metálicos, combustibles fósiles y biomasa, con un consumo interno de materiales cuatro veces mayor que en Estados Unidos.”³² En 2014 China consumió “el 20% del petróleo mundial y el 40% del carbón, el aluminio o el cobre a nivel mundial.”³³

²⁹ Pablo Bustelo, “China en la economía mundial: fortalezas, debilidades y perspectivas” en *Cuadernos de Información Económica*, No. 186, FUNCAS-CESA, mayo-junio 2005, p.7, [en línea], disponible en: <http://www.china-files.com/pdf/Bustelo.pdf> [consulta: 15 de agosto de 2015].

³⁰ *Ibidem*, p. 2.

³¹ *Ibem*.

³² S/A, “China es el mayor consumidor de materiales del mundo, según informe del PNUMA”, *Xinhua Español*, 3 de agosto de 2013, [en línea], disponible en: http://spanish.xinhuanet.com/enfoque/2013-08/03/c_132599400.htm [consulta: 16 de agosto de 2015].

³³ S/A, “China doblará su consumo de materias primas en los próximos 20 años”, *Metales y Metalurgia. Información económica sectorial*, 29 de abril de 2014, [en línea], disponible en: <http://www.metalesymetalurgia.com/?p=363917> [consulta: 16 de agosto de 2015].

En lo que se refiere a los bienes de consumo cabe destacar que además de la tendencia ascendente del poder adquisitivo de la población china que ya mencionamos, el gobierno chino después de una década de crecimiento acelerado (de 2001 a 2010) en 2011 a través del XII Plan Quinquenal para el Desarrollo Económico y Social 2011-2015 declaró que “la nueva estrategia de la economía china se orienta hacia un desarrollo más apoyado en el consumo interno, más sustentable y con mayor cohesión social.”³⁴

Consideramos que esta nueva estrategia viene a complementar el modelo de desarrollo actual que basa su crecimiento en las inversiones y en las exportaciones ahora también con un mayor fomento al consumo interno así como un mayor impulso a la innovación y al desarrollo científico, con el objetivo de disminuir la dependencia de la economía china hacia el exterior.

El Plan aspira a que las regiones costeras evolucionen desde las actuales “fábricas del mundo” para constituirse en centros de investigación y desarrollo, promoviendo manufacturas de calidad mundial y el desarrollo de los servicios asociados. La meta de crecimiento 2011-2015 se fijó en un 7% anual.³⁵

Si bien esta meta de crecimiento es menor a la tasa de crecimiento de la década anterior que estaba alrededor del 11% hay que comprender esta reducción no como una desaceleración de la economía china sino que de hecho el gobierno trazo su meta de crecimiento en niveles menores en el contexto de un ajuste de su modelo de desarrollo.

La estrategia de China ya no está concentrada únicamente al exterior como en los años pasados sino que ahora también vira a su interior, pues de manera altamente estratégica el gobierno entiende que debe aminorar su dependencia del exterior, sobre todo después de la crisis financiera internacional de 2009 que implicó un proceso lento de recuperación de los mercados internacionales; y ha declarado que el modelo de desarrollo basado en las inversiones y en las exportaciones les permitió tener un crecimiento económico acelerado, pero que

³⁴ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La República Popular China y América Latina y el Caribe. Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2011, p. 7.

³⁵ *Idem.*

deben ajustarlo para incluir otros objetivos y estrategias que les permita tener ahora un desarrollo económico, el cual implica incrementar los niveles de bienestar de la población china, lograr una mayor cohesión social y así obtener un crecimiento sostenible a lo largo del tiempo.

Esto no quiere decir que las exportaciones y las inversiones dejaran de ser parte importante de la economía china sino que su estrategia se va a complementar con el fomento de la demanda interna y el desarrollo tecnológico como parte de su proceso de ascenso y sostenimiento como una de las más importantes economías del orbe.

“La predicción de las autoridades es que las exportaciones crecerán una media anual de en torno al 10%, menos que los crecimientos medios durante los planes X y XI, 26% y 16% respectivamente. [Por su parte] La inversión seguirá creciendo, y la entrada de capitales extranjeros seguirá siendo bienvenida en muchos casos, si bien las autoridades serán cada vez más selectivas y se concentrarán en ciertos sectores a la hora de adjudicar incentivos.”³⁶

En cuanto al consumo interno este irá ganando mayor importancia derivado de que el plan establece algunas estrategias para una mejor distribución de la renta. Esto es una oportunidad para los exportadores de otras economías pues “la potenciación de la demanda interna, y en concreto la subida general de salarios, generarán nuevas oportunidades de mercado, especialmente para empresas que comercialicen bienes de consumo.”³⁷

En lo que hace a la posición de China como importador a nivel mundial, la creciente demanda de bienes por parte de su población china para cubrir sus necesidades así como las demandas de su industria creciente han convertido a China en el segundo mayor importador a nivel mundial con 1,950,000 millones de dólares en 2013. En cuanto a la composición de sus importaciones el 36.4%

³⁶ Guillermo Ramo Fernández, *El XII Plan Quinquenal de la República Popular China*, Instituto Español de Comercio Exterior, Abril 2011, p. 10, [en línea], disponible en: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/83062C05FC2A585205257C0E0075C86A/\\$FILE/http___www.oficinascomerciales.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/83062C05FC2A585205257C0E0075C86A/$FILE/http___www.oficinascomerciales.pdf) [consulta: 16 de agosto de 2015].

³⁷ *Ibidem*, p. 18.

corresponde a maquinaria y equipo de transporte, 16.2% a minerales, combustibles y lubricantes, y 15.2% a comestibles y aceites vegetales.³⁸

De acuerdo a la agencia oficial de noticias del gobierno chino, Xinhua, la acción más reciente de China de importar más bienes de consumo no sólo tiene la intención promover el comercio equilibrado, sino también busca aprovechar el gran potencial de la demanda interna como una fuente de crecimiento sostenible.³⁹ Esto es una oportunidad que México debería de considerar para desarrollar las estrategias necesarias que le permitan aprovechar este incremento de la demanda interna y con ello incrementar el volumen de nuestras exportaciones a aquel país, es decir, el marco institucional debería de facilitar la concreción de esta oportunidad.

“Para fomentar sus importaciones China reducirá los aranceles de importación para artículos de gran demanda antes de junio [de 2015], y aumentará gradualmente la cantidad. [...] El país también ajustará los impuestos al consumo para bienes de consumo masivo, como ropa y cosméticos, establecerá tiendas libres de impuestos en puertos a la vez que enriquecerá la variedad de artículos disponibles.”⁴⁰

En otros rubros económicos el gigante asiático también tiene posiciones importantes a nivel mundial, por ejemplo, en lo referente a la inversión de capitales en otras economías, dado que es a través de las inversiones chinas hechas en otros países en sectores estratégicos para ellos –minerales, metales, combustibles, energía, infraestructura, entre otros– que busca asegurar el aprovisionamiento de recursos y materias primas indispensables para satisfacer sus necesidades en estos rubros. De acuerdo al Ministerio de Comercio chino, en 2014 un total de 6,128 empresas localizadas en 156 países recibieron inversión directa china por 102,890 millones de dólares lo que representó un crecimiento del 14.1% con respecto a lo que se invirtió un año antes. Sin embargo, al agregar las

³⁸ Datos obtenidos de las Naciones Unidas a través de su Base de datos de estadística de comercio (Comtrade), [en línea], disponible en: <http://comtrade.un.org/> [consulta, 15 de agosto de 2015].

³⁹ Xinhua, “China aprovechará potencial de demanda de consumo”, Observatorio de la Política China, 30 de abril de 2015, [en línea], disponible en: <http://www.politica-china.org/nova.php?id=5583&clase=3&lg=gal> [consulta: 16 de agosto de 2015].

⁴⁰ *Idem.*

inversiones de empresas chinas a través de terceras partes, el volumen total de inversión de la nación asiática suma 140,000 millones de dólares, con lo que se convirtió por primera vez en su historia en exportadora neta de capital pues el total de los capitales exportados superó al ingreso de capitales foráneos a su economía.⁴¹ Los capitales chinos en el extranjero fueron dirigidos primordialmente a los sectores de energía, minería, manufacturas y agro.

Las grandes empresas chinas empiezan a ser conocidas en el extranjero no solo por su capacidad exportadora sino también por su creciente inversión en otros países. Entre estas empresas destacan *Haier* (electrodomésticos y televisores), *TCL* (televisores y teléfonos móviles), *Lenovo* (ordenadores personales), *Bird* (teléfonos móviles), *Huawei* (equipos de telecomunicaciones), etc. Las razones por las que las empresas chinas invierten en el extranjero son el acceso a materias primas (CNPC, Minmetals, Boasteel, Chinalco, etc.), el reconocimiento de su marca (como en los casos de la compra de Thomson por TCL y de la división de ordenadores de IBM por Lenovo) o la adquisición de tecnologías avanzadas (con la compra de empresas de alta tecnología en países desarrollados o la implantación en ellos de centros de investigación y desarrollo).⁴² Entonces tenemos que, adicional, el gigante asiático cuenta con un sector empresarial que busca internacionalizarse y con que tienen un alto potencial de exportación de capitales.

A lo largo de los últimos años ese país ha ido ocupando posiciones cada vez más importantes dentro de la economía internacional, desplazando a economías fuertes como Japón y Alemania dentro del ranking de las economías con mayor peso económico. En 2014 tomó la posición de segunda economía a nivel mundial solo detrás de Estados Unidos.

Adicional, como ya se explicó, el gobierno chino está consciente de que su modelo de desarrollo enfocado a las exportaciones y a las inversiones no es sostenible en el tiempo pues recae en una fuerte dependencia del exterior y

⁴¹ S/A, "China se convierte por primera vez en exportador neto de capital" en *El Economista*, 21 de enero de 2015, [en línea], disponible en: <http://eleconomista.com.mx/economia-global/2015/01/21/china-se-convierte-primera-vez-exportador-neto-capital> [consulta: 16 de agosto de 2015].

⁴² Pablo Bustelo, *Op. Cit.*, p. 9.

además no fomenta el desarrollo equitativo para su sociedad, por lo tanto ya están en marcha una serie de acciones para ajustar su modelo de desarrollo para complementarlo con objetivos de consumo interno y innovación y desarrollo científico que les permita reducir la brecha de desarrollo económico entre las distintas provincias del país y así tener una mayor cohesión social.

Aún es muy pronto para sacar conclusiones respecto a la estrategia del gobierno chino bajo este nuevo modelo pero si podemos decir que si logra los objetivos que se plantearon podríamos estar hablando de que la Republica Popular China llegue a desarrollar ahora también un liderazgo por diferenciación, cuestión que solo podríamos comprobar en el largo plazo.

Nos arriesgamos a decir que si este ajuste y complementación de modelos se lleva de manera adecuada por su gobierno, y además logra los objetivos planeados bajo su nuevo enfoque entonces sí, este país podría llegar a convertirse, en el largo plazo, en la primera economía a nivel mundial desbancando a Estados Unidos, al lograr un desarrollo económico sostenible que esté apoyado por todo el potencial que tiene en producción, consumo, atracción de capitales, inversión de capitales en el extranjero y niveles de exportaciones e importaciones.

Como ya lo vimos sin duda su gobierno tiene perfectamente claros sus objetivos de crecimiento y de desarrollo económico, que quedan asentados en sus Planes Quinquenales, y en los cuales basa su estrategia de crecimiento, siendo la política exterior una herramienta fundamental para alcanzarlos. Para fines del presente trabajo ahondaremos en la política exterior de China hacia México y hacia la región de América Latina en general.

1.3 La política exterior de China hacia América Latina: el caso de México

En los últimos años, sobre todo a partir de su entrada a la Organización Mundial del Comercio en 2001, la República Popular China desarrolló una agresiva política de penetración en los mercados globales y latinoamericanos apoyado en su política exterior. En este sentido, ha incrementado sus acercamientos políticos con

países de la región en busca de consolidar acuerdos económicos y extender su rango de influencia como una de las economías más importantes a nivel mundial.

La política exterior de aquel país hacia la región latinoamericana está asentada en el Documento sobre la política de China hacia América Latina y el Caribe publicado por el gobierno chino el 5 de noviembre de 2008 en donde “enmarcó las intenciones y los términos generales para la cooperación bilateral, siempre presentada como una situación de 'ganar-ganar'.”⁴³

Este documento declara que “pese a la gran distancia geográfica, unidas por una amistad de larga data entre sus pueblos, China y América Latina y el Caribe se encuentran actualmente en fases similares de desarrollo, compartiendo las mismas tareas emanadas de éstas y el deseo común de incrementar el conocimiento mutuo y fortalecer la cooperación.”⁴⁴ Esta premisa nos deja ver que el gobierno chino reconoce el evidente desconocimiento mutuo, pues no hay que olvidar que el establecimiento de relaciones diplomáticas es relativamente joven al establecerse una gran parte de ellas entre las décadas de los 70 y los 80 del siglo pasado, y resalta su interés por disminuir esta brecha.

Asimismo se resalta que “el fortalecimiento de la unidad y cooperación con los numerosos países en vías de desarrollo constituye la piedra angular de la política exterior independiente y de paz de China. Enfocando las relaciones con América Latina y el Caribe desde una altura estratégica, el Gobierno chino se esforzará por establecer y desarrollar con los países latinoamericanos y caribeños la asociación de cooperación integral caracterizada por la igualdad, el beneficio recíproco y el desarrollo compartido.”⁴⁵

Si bien el planteamiento discursivo es genérico para toda América Latina no podemos omitir que hay ciertos países que tiene una atención particular por parte

⁴³ Benjamín Creutzfeldt, “América Latina en la política exterior china” en *Sinopsis electrónico internacional sobre política china*, 2013, p. 4, [en línea], disponible:

<http://www.asiared.com/es/downloads2/creutzfeldt.pdf> [consulta: 16 de agosto de 2015].

⁴⁴ Pueblo en línea, *Texto íntegro del Documento sobre la Política de China hacia América Latina y el Caribe*, [en línea], disponible en: <http://spanish.peopledaily.com.cn/31621/6527840.html>, [consulta: 16 de agosto de 2015].

⁴⁵ *Idem*.

del gobierno entre los cuales está México, cuestión que se ve justificada por el volumen comercial.

Cuadro IV. Principales socios comerciales de China en América Latina en 2014
Millones de dólares

País	Exportaciones	Importaciones	Comercio total
Brasil	40,616.1	37,340.6	77,956.7
México	5,979.4	66,255.9	72,235.3
Chile	18,827.6	15,103.8	33,931.4
Colombia	5,755.1	11,790.3	17,545.4
Perú	7,024.6	8,924.5	15,949.1
Argentina	4,461.6	10,703.4	15,165
Venezuela	254	7,645.2	7,899.2
Ecuador	501.3	4,585.8	5,087.1
Uruguay	1,219.7	1,984.4	3,209.1
Paraguay	48.4	3,078.3	3,126.7

Elaboración propia con datos de la Organización de las Naciones Unidas, COMTRADE, web: http://dataviz.worldbank.org/t/WITS/views/Countryprofile/CountryAnalysisDetail?%5Bsqlserver.42013.688349699078%5D.%5BCalculation_9400109171800051%5D~s0=&:sync_session=vizql%2F19D0E5A997A9415382E7D14827B5FC06-0:1&:exclude=Country%20Analysis&:isGuestRedirectFromVizportal=y&:embed=y

México es el segundo socio comercial del gigante asiático en la región, solo detrás de Brasil, por lo que aunque en el discurso aquel país habla de la región de una manera unificada, la posición de nuestro país dentro de la relación China-América Latina conlleva una importancia estratégica fuerte para el gobierno chino en términos de la relación con la región. Nuestro gobierno debería de aprovechar su posición frente a la región para desarrollar que, a través de un acercamiento estratégico con el gigante estratégico, desarrolle un marco institucional con acuerdos específicos y pragmáticos que respondan a la realidad de nuestros flujos

comerciales con aquel país, cuestión que analizaremos más fondo en los subsecuentes capítulos.

Por otro lado, para que la estrategia de acercamiento de México con China sea efectiva, nosotros debemos de tener claros los objetivos que tiene esta nación asiática hacia la región. El gobierno de ese país los ha establecido de la siguiente manera en el mismo Documento⁴⁶ dividido en tres pilares fundamentales:

-- Ampliar el consenso basado en el respeto y la confianza mutuos. Se habla de intensificar el diálogo y la comunicación entre ambas partes con el fin de aumentar el consenso y el acuerdo en temas de interés mutuo.

-- Profundizar la cooperación en el espíritu del beneficio recíproco y la ganancia compartida. Este objetivo está enfocado primordialmente a la cooperación económica-comercial y deja en claro que “se pondrán en pleno juego las respectivas ventajas, explorando de continuo las potencialidades de cooperación”, es decir, China habla de su disposición a establecer lazos comerciales y económicos con los países latinoamericanos de una manera estratégica dado que pone de relieve que estas se darán acorde a las ventajas que cada país pueda ofrecer según sus productos, recursos y capitales.

-- Estrechar los intercambios en aras del mutuo aprendizaje y el progreso común. A este respecto hay que mencionar que China establece que tiene un interés claro por emprender activamente intercambios culturales para la promoción del desarrollo humano.

Finalmente el Documento también deja por escrito las áreas de cooperación y acercamiento en las cuales el gobierno tiene la finalidad de fortalecer en su relación con la región:

En el área política podemos enlistar los acercamientos políticos de alto nivel (contactos entre dirigentes de ambas partes), intercambios entre los órganos legislativos, intercambio entre los partidos políticos, establecimiento de mecanismos de consulta, cooperación en asuntos internacionales, etc.

⁴⁶ Cfr. *Texto íntegro del Documento sobre la Política de China hacia América Latina y el Caribe*, Observatorio Virtual Asia Pacífico, [en línea], disponible en: <http://www.eumed.net/rev/china/09/documento.pdf> [consulta 16 de agosto de 2015].

En el área económica menciona el incremento y equilibrio del comercio bilateral, la cooperación en inversión, financiera, agrícola, industrial, construcción de infraestructuras en recursos y energías, cooperación aduanera, en inspección de calidad y cuarentena, etc. Estos puntos configuran la política económica de China hacia América Latina y en la cual establece la disposición su gobierno para establecer acuerdos encaminados a optimizar la estructura comercial, la solución de fricciones comerciales y abriga una disposición para la suscripción de tratados de libre comercio con los países de la región sobre la base de beneficio recíproco. Con respecto a las inversiones, puntualiza ciertos sectores para el estímulo y apoyo a empresas chinas para que inviertan en los países de la región como son la manufactura, agricultura, silvicultura, pesquería, energía, explotación de recursos mineros, construcción de infraestructuras, servicios, etc. Sin duda, este discurso debe de ser minuciosamente analizado por nuestro gobierno para comprender mejor a aquel país y basados en ello desplegar una estrategia que apoye nuestros objetivos hacia el gigante asiático.

En el área cultural y social considera el intercambio cultural y deportivo, la cooperación científica, tecnológica y educativa, la médica y sanitaria, en la protección del medio ambiente, y contra el cambio climático, etc.

Y la cuarta área que considera es la de la paz, la seguridad y la justicia dentro de la cual establece el intercambio y colaboración militares, la cooperación judicial y policial, y la seguridad no tradicional.

Es menester señalar que en este mismo documento, el gobierno deja muy clara su posición respecto a que “el principio de una sola China constituye la base política sobre la cual China establece y desarrolla con los países latinoamericanos y caribeños y las organizaciones regionales. El gobierno chino aprecia la adhesión por parte de la absoluta mayoría de países de la región a la política de una sola China y su abstención de desarrollar relaciones y contactos oficiales con Taiwán, en apoyo a la gran causa de la reunificación de China.”⁴⁷ Con esto, el gobierno no dejar lugar a dudas a que la no intromisión en asuntos internos y el apoyo a la

⁴⁷ *Idem.*

política de una sola China son una condición *sine qua non* para el establecimiento y desarrollo de relaciones con los países de la región.

Para el gobierno la política exterior tiene una función muy específica, que es orientar la acción externa para generar las condiciones idóneas y más favorables posibles para la consecución de sus objetivos de crecimiento y desarrollo económico, en el caso del gigante asiático vemos que efectivamente su política exterior es una continuidad de su política interna, que apoya y fomenta el logro de sus objetivos establecidos en sus planes quinquenales.

Este mismo esquema de interacción del gigante asiático hacia América Latina y el Caribe es el que guía su relación con nuestro país, es decir, en el establecimiento y desarrollo de la relación sino-mexicana, el gobierno se guía por los mismos principios y actúa en el fortalecimiento de todas las áreas ya mencionadas. Para entender de qué manera nuestro país podría impulsar los beneficios de su relación comercial con dicho país a través de un marco institucional adecuado, primero debemos analizar y comprender los flujos comerciales entre ambos países así como su composición y estado actual, para que podamos definir qué tipo de marco institucional bilateral es el que necesita nuestro país.

En el siguiente capítulo nos vamos a ocupar en analizar la relación económica entre ambos países de 2001 a 2014 para verificar si la alta competitividad de los productos chinos incide directamente en los altos volúmenes de importaciones mexicanas de productos con este origen al revisar qué tipo de productos le compramos mayoritariamente a China, y así comprobar si los productos de ese mercado están siendo incorporados a las cadenas de valor de los productores mexicanos y por ende, la creación de valor para los compradores de insumos chinos explicaría una parte importante del incremento de las importaciones mexicanas de bienes provenientes de tal origen.

De comprobar lo anterior, entenderíamos el porqué de los altos volúmenes de importaciones mexicanas de los productos de aquel mercado, y solo entendiendo la base sobre la cual le compramos a la República Popular podríamos desarrollar algunas propuestas para disminuir el desequilibrio de la

relación comercial, es decir, no se trataría entonces de comprarle menos pues necesitamos esos insumos sino de entender hacia donde dirigimos las importaciones de esos productos y así buscar la forma de hacer más competitivos nuestros productos a la exportación para venderle más a esta nación.

Una vez hecho el análisis anterior a lo largo del segundo capítulo, en el tercer y último capítulo del presente trabajo haremos un análisis de la labor gubernamental de México con su contraparte china a manera de hacer una evaluación del marco institucional creado a partir de los encuentros bilaterales de carácter gubernamental, para verificar si dicho marco responde al tipo de relación que se desarrolla entre productores chinos e importadores mexicanos, y si éste crea las condiciones más favorables posibles para que los exportadores mexicanos puedan colocar sus productos en el mercado chino y así lograr una relación económica bilateral menos desequilibrada en el largo plazo.

Capítulo 2

Relación comercial entre México y China

2001-2014

Debido a la internacionalización de las economías, hoy en día se puede hablar de que México se encuentra inmerso en una economía comercial. Por esto, las empresas han tenido que evolucionar de un carácter nacional a uno internacional, buscando ser más eficientes y competitivos tanto en los costos de producción como en la calidad de ésta.⁴⁸ Así, el comercio exterior ha tomado un papel fundamental en la economía de nuestro país, al ser fuente de insumos en el caso de las importaciones y fuente de capitales en el caso de las exportaciones.

En este sentido, el establecimiento de relaciones estrechas y estratégicas con otros países es asunto fundamental. Ahora bien para que los agentes económicos de una sociedad puedan obtener el máximo provecho de los flujos comerciales internacional, el gobierno debe tener una actuación dirigida a propiciar las mejores condiciones posibles a través de acuerdos, tratados y asociaciones con los gobiernos de aquellos países que se tenga o se quiera desarrollar una relación económica estratégica y fructífera en pro del crecimiento económico del país.

Bajo esta lógica, la relación comercial entre México y China debe ocupar un foco importante de atención para el gobierno mexicano por múltiples razones, tanto por la importancia que tiene aquel país dentro de la región Asia-Pacífico y en el mundo política y económicamente, como porque la nación asiática es nuestro segundo socio comercial desde 2003 solo detrás de Estados Unidos.

Es cierto que el comercio exterior de nuestro país permanece altamente concentrado hacia el mercado estadounidense representando más del 80% de nuestros intercambios comerciales, sin embargo, el gigante asiático se ha posicionado como nuestro segundo mercado de importación y el tercer mercado de exportación como lo muestran las siguientes tablas en donde están nuestros

⁴⁸ ProMéxico, *El comportamiento de la economía comercial en México*, [en línea], disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/comercio/el-comportamiento-de-la-economia-comercial-en-mexico.html> [consulta: 30 de mayo de 2015].

principales socios comerciales tanto la importación como la exportación para el año 2014 fecha hasta la cual se cuentan con datos anuales oficiales.

Cuadro V. Principales socios comerciales de México en 2014

Millones de dólares

Principales socios (Importación)

Socios	2014
Total	399,997.2
Estados Unidos	195,278.4
China	66,256.0
Japón	17,544.6
Corea	13,781.9
Alemania	13,762.3
Canadá	10,044.9
Taiwán	6,368.0
Italia	5,217.2
España	4,753.2
Brasil	4,473.0

Principales socios (Exportación)

Socios	2014
Total	397,535.4
Estados Unidos	318,889.9
Canadá	10,670.1
China	5,979.5
España	5,946.0
Brasil	4,739.6
Colombia	4,733.8
Alemania	3,501.8
Japón	2,609.2
Holanda	2,272.0
Chile	2,148.0

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía: Comercio Exterior, Información estadística y arancelaria, web: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-externor-informacion-estadistica-y-arancelaria?state=published>

Por otro lado, el estado que guarda la relación bilateral se puede ver claramente en las tablas pues las importaciones mexicanas desde China suman un total de 66,256.0 millones de dólares mientras que las exportaciones mexicanas hacia aquel país fueron de 5,979.5 millones de dólares, es decir, el déficit comercial guarda una relación de 11 a 1. Para analizar cómo es que se ha desarrollado esta relación tomaremos como punto de partida el ingreso de esa nación a la OMC en 2001, dado que marca el momento a partir del cual las negociaciones bilaterales entre ambos gobiernos se dan dentro de un marco jurídico al cual ambos están adheridos y, por ende, las soluciones y acuerdos a los

que llegan se dan de manera bilateral, contrario a las imposiciones de medidas comerciales unilaterales que México hacia a China previo al ingreso de este último, cuestión que revisaremos más adelante.

En cuanto a la inversión extranjera encontramos un campo poco desarrollado y sin dinamismo.⁴⁹ En mayo de 2008, los dos países firmaron un acuerdo en materia de inversión, el “Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones” (APPRI). No obstante, en las cifras la relación es muy pobre pues durante el periodo que va de 2001 a 2014 la inversión de ese país en nuestro país apenas totalizó 349.6 millones de dólares, esto de acuerdo a las estadísticas hechas por la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía de nuestro país.

A continuación haremos un análisis de la relación comercial México-China de 2001 a 2014 para obtener información acerca de cómo se ha desarrollado a lo largo de estos años, el comportamiento de los flujos comerciales y su composición comercial para que con esto, en el tercer capítulo, hagamos una evaluación del marco institucional y verificar si éste responde a las necesidades de la relación y si verdaderamente impacta en los flujos comerciales para incrementar nuestro volumen de exportaciones hacia el mercado chino.

2.1 Desarrollo de la relación comercial 2001-2014

La relación comercial entre ambos países se ha intensificado en las últimas décadas, los flujos de los intercambios comerciales han crecido considerablemente haciendo que China sea el socio comercial más dinámico de México⁵⁰ derivado de la rapidez y volumen que ha registrado dicho incremento.

⁴⁹ A pesar de que China tiene un enorme potencial exportador de capitales, México no ha encontrado la manera de hacer atractiva a su economía para los capitales chinos. Ni siquiera considerando que altos funcionarios de la nación asiática han declarado el interés de su país por invertir en la región de Latinoamérica se han podido incrementar los niveles de capitales invertidos en nuestra economía.

⁵⁰ Según datos de la Secretaría de Economía, el comercio bilateral ha crecido a un ritmo promedio anual de cerca de 25% en el periodo que va de 2001 –año en que China se convierte en miembro de la Organización Mundial del Comercio– a 2014.

En 2014, de acuerdo a los datos sobre Información Arancelaria y Estadística de la Secretaría de Economía, el comercio bilateral registró poco más de 72,235.5 millones de dólares de un total de 797,532.6 millones de dólares que sumó el comercio exterior de nuestro país con el mundo, dejando a China posicionada como nuestro segundo socio comercial. Por su parte, con nuestro primer socio comercial, Estados Unidos, se registraron 514,168.3 millones de dólares y con nuestro tercer socio comercial, Canadá, 20,715 millones de dólares.

Este monto ha registrado incrementos anuales importantes en los últimos años, sobre todo a partir de la entrada de ese país a la Organización Mundial del Comercio en 2001, pues si bien desde antes de esta fecha ambos países ya tenían algunos intercambios comerciales, el volumen registrado en las estadísticas oficiales dista mucho del registrado posterior a la misma.

En la siguiente tabla se muestra la balanza comercial de México con el gigante asiático del año 1993, a partir del cual se cuentan con datos oficiales, al 2000, año previo al ingreso de la nación asiática a la OMC.

Cuadro VI. Balanza comercial de México con China 1993-2000

Millones de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio total	Balanza comercial
1993	44.7	386.4	431.2	-341.6
1994	42.1	499.6	541.8	-457.4
1995	37.0	520.5	557.5	-483.5
1996	38.2	759.7	797.9	-721.4
1997	45.8	1,247.3	1,293.2	-1,201.4
1998	105.9	1,616.4	1,722.4	-1,510.5
1999	126.3	1,921.0	2,047.3	-1,794.7
2000	203.5	2,879.6	3,083.2	-2,676.0

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía: Comercio Exterior, Información estadística y arancelaria, web: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria?state=published>

Como podemos ver en la tabla, el volumen de intercambios comerciales entre México y China en esos años es bastante pequeño comparado con los siguientes datos que se registraron en los años que van del 2001 al 2014.

Cuadro VII. Balanza comercial de México con China 2000-2014

Millones de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio total	Balanza comercial
2001	281.7	4,027.2	4,309.0	-3,745.4
2002	653.9	6,274.3	6,928.2	-5,620.4
2003	974.3	9,400.5	10,374.9	-8,426.2
2004	986.3	14,373.8	15,360.1	-13,387.5
2005	1,135.5	17,696.3	18,831.8	-16,560.7
2006	1,688.1	24,438.2	26,126.3	-22,750.1
2007	1,895.3	29,743.6	31,638.9	-27,848.3
2008	2,044.7	34,690.3	36,735.0	-32,645.5
2009	2,207.7	32,528.9	34,736.7	-30,321.1
2010	4,182.8	45,607.5	49,790.3	-41,424.7
2011	5,964.2	52,248.0	58,212.2	-46,283.7
2012	5,720.7	56,936.1	62,791.4	-51,215.3
2013	6,470.0	61,321.3	67,791.4	-54,851.3
2014	5,979.4	66,255.9	72,235.4	-60,276.4

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía: Comercio Exterior, Información estadística y arancelaria, web: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria?state=published>

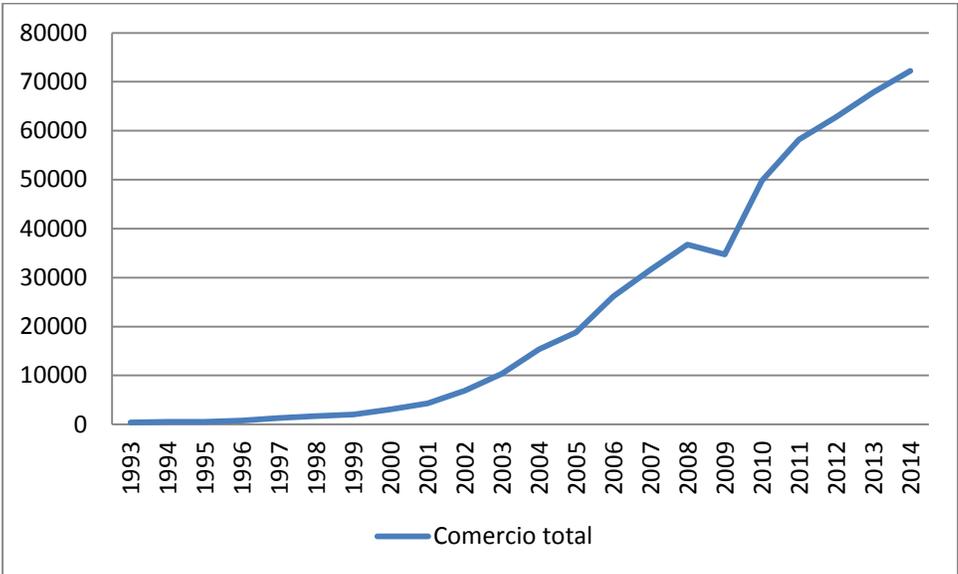
La intensificación de nuestro comercio con China se dio de manera gradual pero constante, y de hecho México no tiene otro socio comercial que presente un crecimiento como el que registra con el gigante asiático, de ahí que esta relación bilateral sea considerada la más dinámica que tenemos, que si tomamos el inicio

del periodo previo al ingreso de China a la OMC, es decir, 1993 con respecto a 2014, ultimo año con el que contamos con cifras oficiales anuales, va de 431.2 millones de dólares a 72,235.4 millones de dólares respectivamente.

El siguiente grafico muestra el comportamiento del comercio total entre ambas naciones, en la cual podemos constatar que el crecimiento se potencializó a partir del año 2001. A partir de ese año y hasta el 2014, exceptuando un breve periodo entre 2008 y 2009 debido a la crisis económica internacional, el comercio total bilateral sigue un comportamiento ascendente dando como resultado que para el 2014 el comercio bilateral total representa el 9.05% del comercio total de México con el mundo.⁵¹

Cuadro VIII. Gráfico del comercio total entre México y China 1993-2014

Millones de dólares



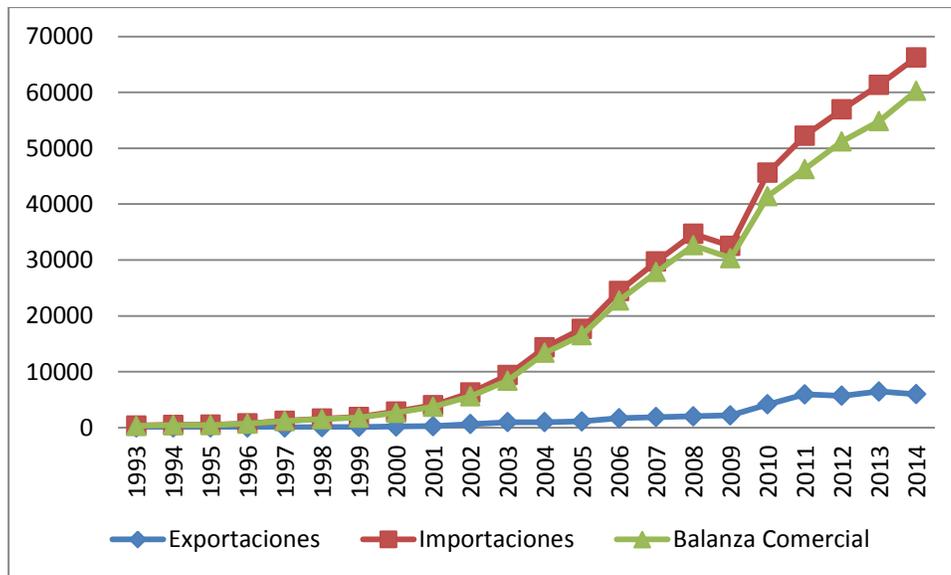
Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía: Comercio Exterior, Información estadística y arancelaria, web: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria?state=published>

⁵¹ Datos obtenidos a través de las estadísticas comerciales y arancelarias de la Secretaría de Economía, *Información Estadística y Arancelaria*, [en línea], disponible en: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria?state=published> [consulta: 15 de julio de 2015].

Ahora bien, la siguiente grafica muestra cuánto de este comercio exterior corresponde a las importaciones mexicanas desde China y cuánto a las exportaciones mexicanas hacia China, así como la balanza comercial.

Cuadro IX. Gráfico de la Balanza comercial de México con China 1993-2014

Millones de dólares



Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía: Comercio Exterior, Información estadística y arancelaria, web: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria?state=published>

Con esto podemos ver de manera más clara la relación 11 a 1 que existe entre las importaciones y las exportaciones de nuestro país, así como el resultado que arroja para la balanza comercial con un déficit enorme por el crecimiento que registran las importaciones mientras que las exportaciones muestran un nivel paupérrimo.

Considerando los cuadros anteriores vemos que en 2001, punto de partida de nuestro análisis, el volumen total del comercio bilateral sumaba 4,309.0 millones de dólares mientras que para 2014 sumó 72,235.4 millones de dólares, que con respecto al total en 2001 indica un crecimiento promedio anual de 21.61% y un crecimiento total de 2001 hasta 2014 de 1,537.61%.

De ese comercio total, en 2001 4,027.2 millones de dólares correspondieron a importaciones mexicanas desde China mientras que del comercio total en 2014 estas sumaron 66,255.9 millones de dólares. Estos datos nos indican un crecimiento promedio anual en las importaciones mexicanas de 22.14% y un crecimiento total de 2001 hasta 2014 de 1,545.21%.

Por lo que hace a las exportaciones mexicanas a China, en 2001 sumaron 281.7 millones de dólares mientras que en 2014 fueron de 5,979.4 millones de dólares. El crecimiento promedio anual fue de 24.38% y su crecimiento total de 2001 a 2014 de 2,022.61%.

Con estas estadísticas podemos ver que el volumen de las exportaciones está muy lejos de alcanzar el ritmo de las importaciones denotando un déficit en la balanza comercial, y a través de los años este saldo negativo más allá de disminuir crece continuamente, a un ritmo prácticamente paralelo al del volumen total de los intercambios comerciales por lo que si bien el comercio total bilateral mostró un gran dinamismo a lo largo de dicho periodo, éste se debió principalmente al incremento de las importaciones mexicanas más que al flujo de sus exportaciones.

En 2001 el déficit en la balanza comercial fue de -3,745.4 mientras que en 2014 fue de -60,276.4 por lo que tuvo un crecimiento promedio anual de 21.7% y un crecimiento total durante todo el periodo de 1,554.86%. Este crecimiento en el déficit de nuestra balanza comercial requiere la atención del gobierno mexicano pero para saber cómo atenderlo primero debe de tener en claro por qué se está importando tanto de china y con ello desarrollar una estrategia para incrementar nuestras exportaciones al mercado chino.

Para desarrollar algunas propuestas acerca de la labor de nuestro gobierno en este sentido, primero haremos una revisión del proceso de transición comercial a partir de las negociaciones bilaterales que se dieron entre los gobiernos derivado del ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio, a modo de contar con un referente de los acercamientos y acuerdos bilaterales.

Adicional, para completar el análisis de esta relación comercial también estudiaremos la composición de nuestros flujos comerciales para ver cuál es el

destino de nuestras importaciones de productos chinos y con ello detectar elementos que den explicación a su alto volumen, y así obtener mayor claridad sobre las características de esta relación para que con todo esto podamos hacer algunos planteamientos acerca de cómo debería actuar en consecuencia el gobierno mexicano para buscar una relación comercial con China menos desequilibrada considerando la realidad de los flujos comerciales.

2.1.1 Negociaciones bilaterales para el ingreso de China a la OMC y las medidas de transición comercial

China presentó su solicitud de ingreso a la OMC en 1986, sin embargo, los procesos de negociación bilaterales con los miembros de la organización fueron arduos y duraron 15 años hasta la concreción de los instrumentos de adhesión de China a la OMC: el Informe del Grupo de Trabajo y el Protocolo de Adhesión⁵², el 11 de diciembre de 2001. De hecho, México fue el último país miembro en alcanzar un acuerdo con China.

Las negociaciones con nuestro país fueron tardadas pues había que llegar a un acuerdo sobre varios puntos, como era el hecho de que durante la década de los 90 México le impuso a aquel país una serie de cuotas compensatorias sobre varios de sus productos, por citar un ejemplo, “entre abril y octubre de 1993 México impuso cuotas compensatorias superiores a 500% a los productos textiles y confecciones de origen chino”⁵³. Cabe recordar que para este momento China no era miembro de la OMC (en ese momento Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT), por tanto estas cuotas compensatorias fueron impuestas de manera unilateral por parte de México y no estaban reguladas por los Acuerdos Multilaterales que administra la organización.

Al momento en que China se convirtiera en miembro de la OMC, la multitud de medidas de salvaguardia, antidumping, y otro tipo de restricciones vigentes

⁵² Ver: OMC *Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de China*, 10 de noviembre de 2001, WT/MIN(01)/3, y *Adhesión de la República Popular de China: Decisión de 10 de noviembre de 2001*, WT/L/432, 23 de noviembre de 2001.

⁵³ Virgilio Vallejo Montaña, “La relación aduanal entre China y México” en Arturo Oropeza García (coord.), *China-Latinoamérica: una visión sobre el nuevo papel de China en la región*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2009, p. 461.

tendrían que eliminarse o, por lo menos, ajustarse a las disposiciones de los acuerdos de la OMC.⁵⁴ Así éste fue uno de los elementos más sensibles durante la negociación entre ambos países junto con las condiciones para la futura apertura del mercado mexicano a los productos de aquel origen.

Observando lo anterior, la aceptación de México para que este país se convirtiera en miembro de la organización se dio acompañada de una serie de medidas acordadas entre los países (Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC) que tenían el objetivo de establecer cierta protección a la planta productiva mexicana de la competencia china durante un periodo establecido. El Anexo 7, en las disposiciones tocantes a nuestro país señala que:

No obstante otra disposición del Protocolo, durante los seis años siguientes a la adhesión de China, las medidas actuales de México [...], no se someterán a las disposiciones del Acuerdo sobre la OMC ni a las disposiciones sobre medidas antidumping de este Protocolo.⁵⁵

Estando fuera de la organización, China era susceptible de ser sujeto de imposición de medidas antidumping, salvaguardas y todo tipo de medidas destinadas a combatir prácticas desleales al comercio, sin embargo, al convertirse en miembro éstas tendrían que regularse según los preceptos de los acuerdos multilaterales sobre el comercio.

En el caso de México, se negoció que todas las cuotas compensatorias que se habían aplicado en los 90's se tendrían que poner de conformidad a las normas y disposiciones de la OMC al 11 de diciembre del 2007.⁵⁶ Esta reserva de seis años brindaba a nuestro país la oportunidad de contar con un periodo para ajustar su planta productiva nacional ante la entrada de productos chinos al finalizar el mismo.

⁵⁴ Rodolfo Cancino Gómez, "La adhesión de China a la OMC, las salvaguardias especiales: una alternativa para proteger a la producción nacional" en *Revista del Posgrado en Derecho de la UNAM*, México, Vol. 3, Núm. 5, 2007, p. 366.

⁵⁵ *Acuerdo por el que se da a conocer el Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la Organización Mundial del Comercio*, [en línea], disponible en: http://www.economia.gob.mx/files/marco_normativo/A430.pdf [consulta: 12 de julio de 2012].

⁵⁶ Rodolfo Cancino Gómez, *Op. Cit.*, p. 372.

De esta forma, se convino que aquella nación no apelaría a la aplicación de las normas de la organización ni haría uso de los mecanismos dispuestos la misma con el objetivo de revisar y regular las cuotas compensatorias que México le había impuesto a aproximadamente 1,300 productos, cuotas que en algunos casos eran superiores al 1000%; y sería hasta finalizar el periodo de los seis años cuando China podría recurrir a las disposiciones de la OMC para impugnar o buscar la regulación de dichas medidas.⁵⁷ A este acuerdo entre ambos países se le conoce como Cláusula de la Paz.

Como lo mencionamos antes, nuestro país tenía cuotas compensatorias impuestas a varios productos chinos, que en algunos casos eran superiores a 1000%. Desde diciembre de 2007 México acordó reducir estos aranceles a niveles semejantes con el resto de sus socios comerciales – ya sea según la Nación Más Favorecida (NMF), la Tasa General de Importación (TGI), los Programas de Promoción Sectorial China (Prosec) u otros esquemas existentes.⁵⁸

Como tal, el vencimiento de la Cláusula de la Paz el 11 de diciembre de 2007 daría a China la facultad de llevar el asunto de las cuotas compensatorias al mecanismo de solución de controversias de la OMC, por lo que previo al vencimiento del plazo “México a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía inició las revisiones de las cuotas, de conformidad con las reglas de la Ley de Comercio Exterior y la OMC.”⁵⁹

Bajo este contexto y siendo China su segundo socio comercial, “en noviembre de 2007 [...] el gobierno mexicano se acercó al gobierno chino para iniciar negociaciones e intentar mantener las cuotas compensatorias sobre productos clasificados en más de 950 fracciones arancelarias [...]”⁶⁰. Esto

⁵⁷ Cfr. Enrique Dussel Peters, “La relación comercial y económica entre China y México: ¿Hacia una abierta confrontación?” en Arturo Oropeza García (coord.), *China-Latinoamérica: Una visión sobre el nuevo papel de China en la región*, Instituto de Investigaciones Jurídicas/UNAM, México, 2008, p. 230.

⁵⁸ Enrique Dussel Peters, *Op. Cit.*, p. 230.

⁵⁹ José Othón Ramírez Gutiérrez, “Las cuotas compensatorias con China: Un caso de aprendizaje para el comercio mexicano” en Arturo Oropeza García (Coord.), *El comercio exterior y la gestión aduanal en el siglo XXI*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2009, p. 358.

⁶⁰ Juan Carlos Partida, “México implementa nuevas medidas comerciales sobre importaciones de China”, artículo publicado en *The Legal Media Group Guide to the World’s Leading International Trade Lawyers*, Euromoney Institutional Investors, 2008, disponible en: negociacioncomercial.com.mx/archivos/archivo_21.doc [consulta: 17 de julio de 2012].

mientras China demandaba a México que cumpliera con su compromiso de revocar las cuotas compensatorias.

Sin embargo, este acercamiento de México con su contraparte china no estuvo precedido por un trabajo de fondo de nuestro gobierno pues se hizo del conocimiento del público el “Acuerdo por el que se da a conocer el protocolo de Adhesión de la República Popular China a la Organización Mundial del Comercio” a través de del Diario Oficial de la Federación hasta el 15 de agosto de 2007, tan sólo cuatro meses antes del vencimiento del plazo.⁶¹ En diciembre de ese mismo año se vencía el plazo del mantenimiento de las cuotas compensatorias acordado en el seno de la OMC.

En el acercamiento con aquella nación, México expresó su preocupación en torno a su industria, especialmente sobre ciertos productos sensibles a la competencia china, como son el calzado, textil y juguetes. La entrada de productos chinos al mercado mexicano en condiciones similares a sus otros socios comerciales significaría una fuerte competencia para los productos mexicanos y ello provocó diversas reacciones en los empresarios mexicanos, por mencionar un ejemplo la marcha de empresarios de la industria del calzado en diciembre del mismo año en la ciudad de León, Guanajuato para pedir que se mantuvieran las cuotas compensatorias contra los productos de la misma industria provenientes de ese mercado asiático por cinco años más.⁶²

Aunado a esta presión que tenía el gobierno federal por parte de ciertos sectores sensibles a los productos chinos también estaba la otra cara de la moneda, es decir, aquellos empresarios que estaban a favor de la eliminación de las medidas comerciales pues “China ha significado enormes oportunidades para

⁶¹ Consultar *Acuerdo por el que se da a conocer el Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la Organización Mundial del comercio*, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de agosto de 2007, [en línea], disponible en http://www.economia.gob.mx/files/marco_normativo/A430.pdf [consulta 20 de julio de 2015].

⁶² Consultar “Multitudinaria marcha en León para defender la industria del calzado”, *La Jornada*, artículo publicado el 13 de diciembre de 2007, [en línea], disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2007/12/13/index.php?section=economia&article=032n1eco> [consultado el 14 de junio de 2015].

realizar importaciones de productos que son más baratos a los ofrecidos por otros competidores extranjeros o respecto a los existentes en el mercado nacional.”⁶³

Lo anterior hizo que la relación bilateral se tensara pues mientras aquel país demandaba que México cumpliera su compromiso establecido en el Acuerdo de su adhesión a la OMC, nuestro país tenía presiones al interior tanto de empresarios que deseaban el mantenimiento de las cuotas compensatorias como de aquellos que querían su eliminación.

Tras difíciles negociaciones el 1 de junio de 2008 se firmó el Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China en Materia de Medidas de Remedio Comercial⁶⁴, también conocido como el Acuerdo Comercial de Transición en materia de Cuotas Compensatorias, el cual entró en vigor el 14 de octubre del mismo año y establecía una medida de transición a partir de esa fecha y hasta el 11 de diciembre de 2011.

Mediante este acuerdo se establece un periodo de transición para los sectores industriales de nuestro país afectados por la eliminación de las cuotas compensatorias impuestas a diversas importaciones chinas, comprendidas en 953 fracciones arancelarias.⁶⁵

México se comprometió a eliminar todas las medidas antidumping mantenidas sobre las importaciones de productos chinos clasificados en las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC de manera inmediata.

⁶³ Enrique Dussel Peters, “Aspectos comerciales y de inversión entre China y México: ¿colisión o acuerdo?” en Enrique Dussel Peters (Coord.), *40 años de la relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2012, p. 82.

⁶⁴ Consular *Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China en Materia de Medidas de Remedio Comercial*, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de octubre de 2008, [en línea], disponible en http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBsQFjAAahUKEwiN5dzt0vzHAhXDC5IKHQ8_D14&url=http%3A%2F%2Fwww.diputados.gob.mx%2FLeyesBiblio%2Fcompila%2Fregla%2Ft63_prom.doc&usg=AFQjCNFB0oqg_NhxjSoObiEUYC6fBICDWg&bvm=bv.102829193,d.aWw [consulta: 19 de julio de 2011].

⁶⁵ Comunicado de la Secretaría de Economía, *Firman México-China Acuerdo Comercial de Transición en materia de Medidas Compensatorias*, disponible en: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/5943-firman-mexico-china-acuerdo-comercial-de-transicion-en-materia-de-cuotas-compensatorias> [consulta: 19 de julio de 2011].

Otro de los compromisos que adquirió nuestro país fue revocar, a más tardar el 15 de octubre de 2008, todas las medidas antidumping mantenidas sobre las importaciones de productos chinos clasificados en las fracciones arancelarias listadas en los Anexos 1 y 2 (953 fracciones) del Acuerdo Comercial de Transición en materia de Cuotas Compensatorias. Una vez revocadas estas medidas, únicamente las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 1 (204 fracciones) quedarían sujetas a una medida de transición que debía ser eliminada progresivamente hasta ser completamente eliminada a más tardar el 11 de diciembre de 2011.

La selección cualitativa de fracciones permitió identificar 204 fracciones a negociar que cubrían casi el 50% de las importaciones promedio de todos los sectores en 2005-2007.⁶⁶ Así, en el sector de confección quedaron protegido 72 por ciento del valor de las importaciones; calzado, 88 por ciento; válvulas, 91 por ciento; bicicletas, 84 por ciento; químicos y juguetes, 67.4 por ciento cada uno, candados y cerraduras 47 por ciento. Mientras que para sectores como balastos, velas, lápices y encendedores se blindó el 100 por ciento.⁶⁷

A pie de letra el artículo 2 del Acuerdo en materia de Remedio Comercial donde se establecen los compromisos que adquiere México y la manera en que debían de ser aplicados:

Eliminación de las medidas antidumping

1. México deberá a más tardar el 15 de octubre de 2008, revocar las medidas antidumping mantenidas sobre bienes originarios de China clasificados en las fracciones arancelarias listadas en los Anexos 1 y 2 de este Acuerdo a través de medios que tengan efectos legales, tales como Decretos Presidenciales y Decretos Ministeriales.
2. Una vez revocadas las medidas del párrafo 1 de este Artículo, en relación con bienes originarios de China que se importen a México bajo las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 1, México

⁶⁶ Rocío Ruíz Chavez, "Consideraciones sobre el impacto de la medida de transición negociada con China" en Yolanda Trápaga Delfin y Enrique Dussel Peters, *Ciclo de Conferencias China-México (2009-1) Oportunidades y retos de la economía de la República Popular China para México*, Ciudad Universitaria, México, 2009, disponible en: <http://www.economia.unam.mx/cechimex/AAC2009iyij/PresentacionRocioRuizChavez130808.pdf> [consulta: 19 de julio de 2012].

⁶⁷ Comunicado de la Secretaría de Economía, *Op. Cit.*

podrá adoptar una medida de transición que deberá eliminarse progresivamente, tal como se indica en el Anexo 1 para cada fracción arancelaria, de modo que queden completamente eliminadas a más tardar el 11 de diciembre de 2011, y la medida de transición no podrá ser prorrogada en circunstancia alguna.

La medida de transición consistió en un aprovechamiento que se debía pagar sobre el Valor en Aduana de la mercancía⁶⁸ donde el máximo fue de 140% sobre el valor de la mercancía y que disminuye progresivamente a lo largo de los cuatro años del periodo de transición.

Asimismo, existe la “Cláusula de paz” enunciando que mientras los bienes estén sujetos a la medida de transición, no podrá iniciarse, para estos, una nueva investigación. No obstante, nada impide que, para aquellos bienes que no queden sujetos a la medida de transición, puedan iniciarse nuevas investigaciones.⁶⁹ Esta “cláusula de paz” está considerada en el Artículo 2 de este mismo acuerdo.

Sin embargo, a pesar de haber alcanzado este acuerdo, la relación bilateral se vio afectada pues China reclamó el cumplimiento del compromiso que México adquirió en el acuerdo que hicieron cuando este país se convirtió en un miembro de la OMC en 2001. Por tanto, este acuerdo pone en evidencia un punto importante: “las instituciones encargadas de la relación económica y comercial entre ambos países deben hacer un máximo esfuerzo para que la relación no vuelva a tensarse de nuevo de tal forma.”⁷⁰

En este sentido, ya en años previos a este periodo de transición, ambos países habían establecido mecanismos bilaterales que sirvieran como plataformas de dialogo y encuentro para revisar y dar solución a los temas pendientes de la agenda bilateral. En septiembre de 2003 representantes de la Secretaría de Economía –el secretario de Economía Fernando Canales Clariond– y del Ministerio de Comercio –el ministro de Comercio Bo Xilai– de China suscribieron un Memorando de Entendimiento por el cual se establecía el Grupo de Trabajo de

⁶⁸ El valor en aduana de la mercancía se conforma por el valor factura de la mercancía más todos aquellos gastos en los que haya incurrido el exportador y/o importador para que la mercancía esté en la aduana de destino, por ejemplo, fletes y seguros de la mercancía.

⁶⁹ José Othón Ramírez Gutiérrez, *Op. Cit.*, p. 360.

⁷⁰ Enrique Dussel Perters, “Aspectos comerciales y de inversión...”, *Op. Cit.*, p. 83.

Alto Nivel (de ahora en adelante GAN), el cual fue formalizado en septiembre de 2004 a través de la firma del Acuerdo para el establecimiento del mismo.⁷¹

El GAN debe reunirse anualmente para evaluar el desarrollo de las relaciones comerciales y de inversión bilateral a fin de elaborar un programa que profundice en la cooperación comercial y de inversión bilateral.⁷²

Dentro de los objetivos que se establecieron para dicho Grupo están: favorecer un mayor intercambio de información para combatir el comercio ilegal, promover las exportaciones mexicanas a China y coadyuvar en el mejoramiento del entendimiento mutuo de las políticas industriales y comerciales entre ambas naciones.

Los resultados de las diferentes reuniones que el GAN ha tenido desde su establecimiento hasta la actualidad y en general, de los distintos acuerdos que ambos gobiernos han firmado a lo largo de estos años serán revisados con mayor profundidad en el siguiente capítulo, que es en donde haremos una evaluación del marco institucional y si realmente impacta en los flujos comerciales a través del entendimiento de las importaciones mexicanas de productos chinos y del fomento a nuestras exportaciones al mercado chino.

2.1.2 Composición de los flujos comerciales entre México y China

Para que podamos hacer una evaluación del marco institucional en el siguiente capítulo, una parte fundamental es conocer la composición de los flujos comerciales entre ambos países, pues es lo que define las características de la relación comercial, es decir, nos permite dar respuesta a los interrogantes de qué y para qué compramos productos chinos, así como saber qué estamos exportando actualmente a China dado que como lo vimos en el primer capítulo el gobierno

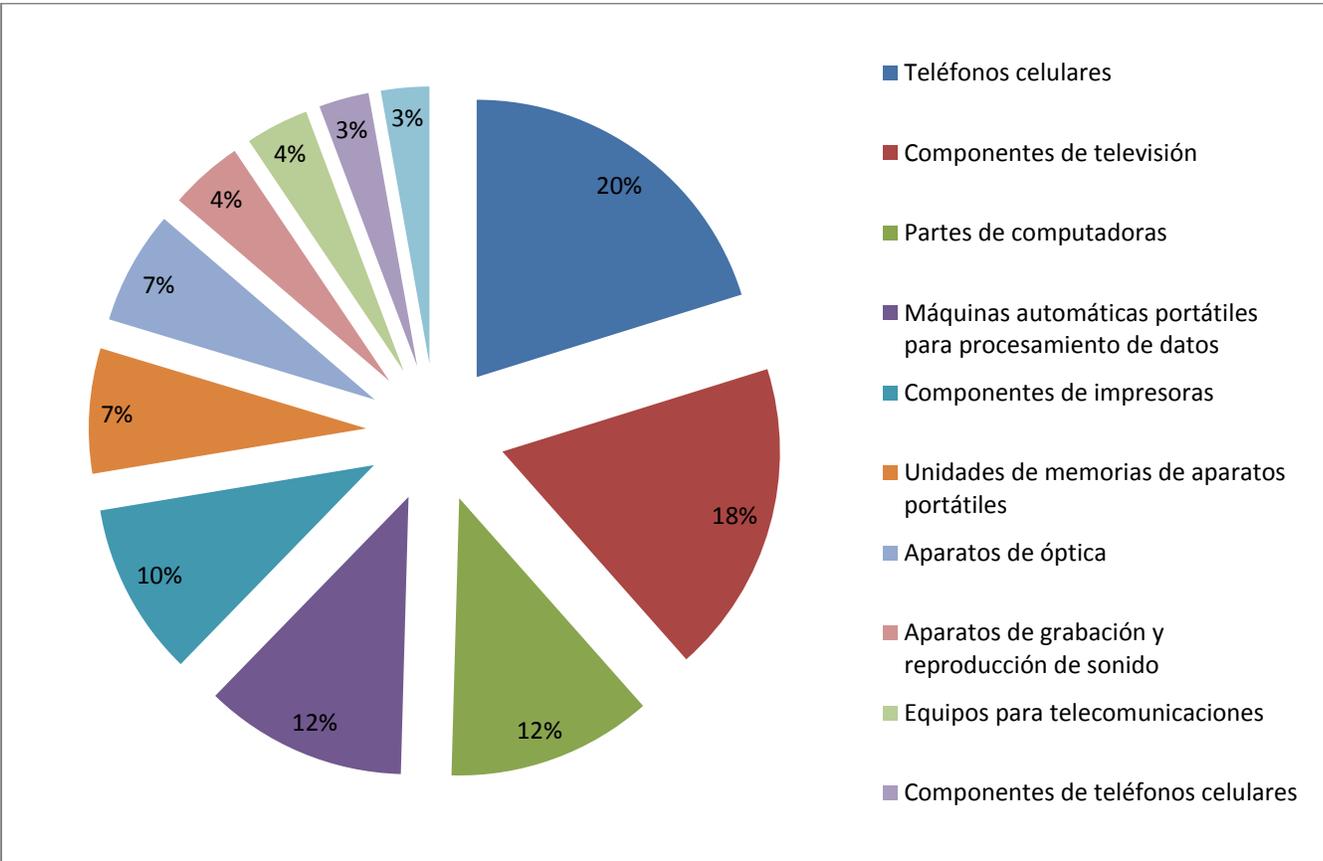
⁷¹ Cfr. *Comunicado de la Secretaría de Economía* "Establecen México y China Grupo bilateral de trabajo de alto nivel para asuntos económicos", [en línea], disponible en: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados> [Consulta: 11 de julio de 2012].

⁷² Embajada de México en China, Secretaría de Relaciones Exteriores, *Mecanismos bilaterales de diálogo y concertación en materia de asuntos económicos*, [en línea], disponible en: <http://portal.sre.gob.mx/china/index.php?option=displaypage&Itemid=136&op=page&SubMenu=> [consulta: 11 de julio de 2012].

chino ha declarado que fomentará la demanda de bienes de consumo en su población.

En el caso de las importaciones mexicanas de productos chinos, del total de 66,255.9 millones de dólares que se registraron en importaciones en 2014, tan solo 10 fracciones arancelarias suman 20,790 millones de dólares, representando más del 31% del total de las importaciones de un total de 50 fracciones arancelarias que tiene registradas la Secretaría de Economía en sus estadísticas oficiales. Considerando solo esas 10 principales fracciones arancelarias, el siguiente gráfico muestra el porcentaje que representa cada uno en las importaciones mexicanas procedentes de China.

Cuadro X. Composición de las importaciones mexicanas procedentes de China con los 10 principales productos en 2014



Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía: Comercio Exterior, Información estadística y arancelaria, web: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria?state=published>

Como podemos ver, los principales bienes importados desde China son bienes intermedios, es decir, no se ingresan al país para ser comercializados directamente sino que destinan a un proceso productivo que da como resultado los bienes terminados hechos en nuestro país.

Esto es fundamental para comprender el dinamismo que reporta la relación comercial, pues si nos remitimos a lo que dice Michael Porter acerca de la ventaja competitiva vemos que la gran mayoría de los productos chinos que entran a nuestro país están insertados en cadenas de valor derivado del liderazgo en costos que ha logrado China, es decir, con estos bienes intermedios han creado encadenamientos productivos que al ser incorporados a los bienes terminados que se producen en México le permiten a la empresa mexicana reducir sus costos de producción, y por lo tanto aumentar su competitividad al colocar sus productos en el mercado nacional y en los mercados internacionales derivado de su estructura de bajos costos.

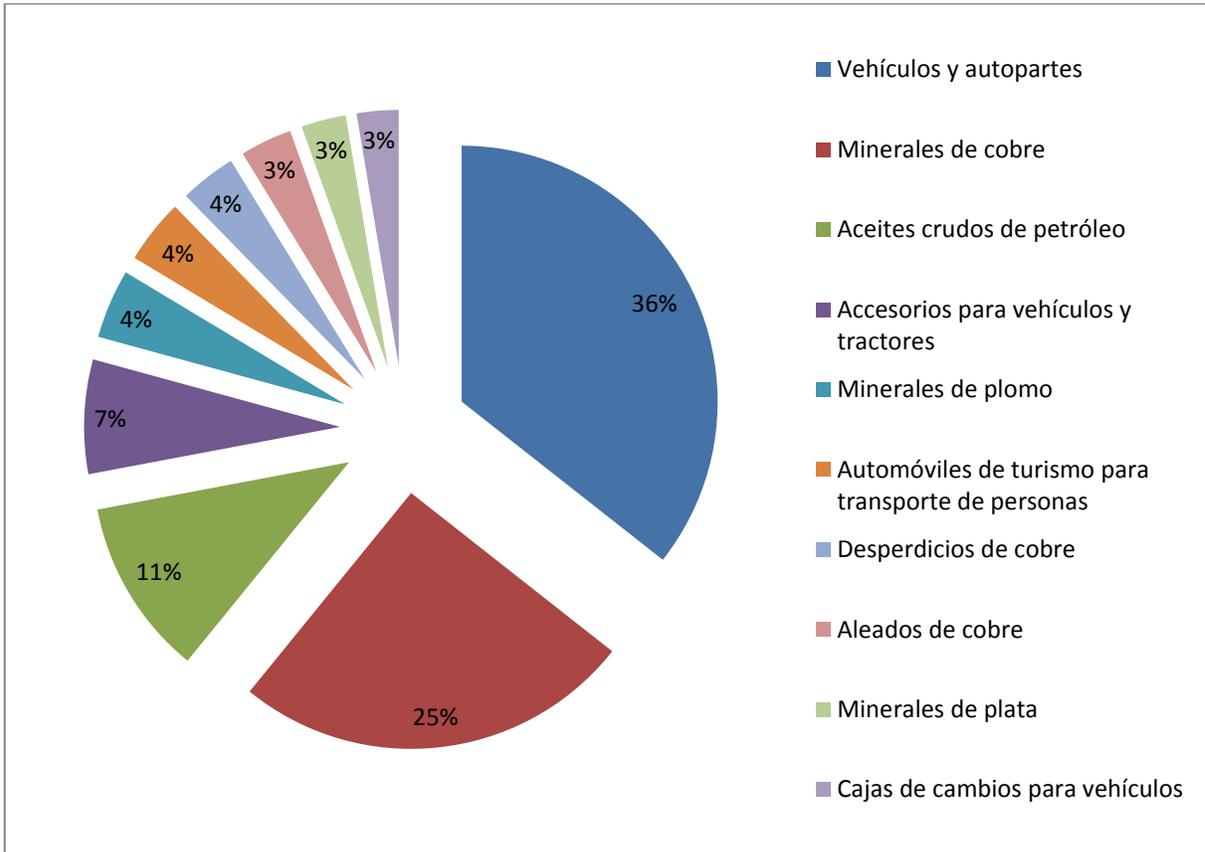
Lo anterior es una importante explicación del incremento de la penetración de los productos chinos hacia el mercado mexicano, dado que una gran parte de las empresas mexicanas han encontrado en aquel mercado una proveeduría que ofrece bienes necesarios para sus procesos productivos a bajos costos y con la calidad suficiente requerida para la fabricación de sus bienes terminados, y que por lo tanto le ofrece mayor rentabilidad con respecto a lo que podría ofrecer una proveeduría de otro proveedor extranjero diferente a ese país como ya lo comprobamos en el ejemplo que dimos en el primer capítulo respecto a los diferenciales de costos de un bien intermedio con origen en diferentes países incluyendo al gigante asiático.

Si continuamos revisando los siguientes productos de importación de aquel mercado después de las 10 principales fracciones arancelarias, contenidos en las estadísticas de la Secretaría de Economía sobre los principales productos de importación provenientes de dicho país, reafirmamos lo anteriormente dicho pues prevalecen bienes como circuitos impresos, circuitos modulares, semiconductores, partes para el ensamble o fabricación de aeronaves o aeropartes, circuitos integrados, convertidores estáticos, cables conductores para la electricidad,

Asimismo, cabe mencionar que nuestros productos de importación provenientes de ese mercado están concentrados principalmente en dos capítulos de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en primer lugar el Capítulo 86 referente a “Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos” con 31 fracciones arancelarias de las 50 fracciones arancelarias que componen nuestros principales productos de importación provenientes de China y, en segundo lugar, el Capítulo 84 compuesto por “Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos” con 9 fracciones arancelarias de 50, sumando entre ambos capítulos 40 fracciones arancelarias.

Ahora bien, en cuanto a los principales productos mexicanos de exportación hacia China tenemos el siguiente gráfico:

Cuadro XI. Composición de las exportaciones mexicanas a China con los 10 principales productos en 2014



Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía: Comercio Exterior, Información estadística y arancelaria, web: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria?state=published>

Considerando los principales 10 productos de exportación, México le vende a aquel país manufacturas del sector automotriz y materias primas (distintos tipos de minerales principalmente). Si consideráramos los 20 principales productos de exportación empiezan a aparecer algunos bienes de consumo como son las harinas de pescado, sin embargo, las exportaciones de nuestro país a aquel mercado están concentradas en los dos primeros tipos de bienes mencionados, lo que nos habla de que hay varias áreas de oportunidad para productos mexicanos de exportación, sobre todo en el sector agroalimenticio.

“Una parte del potencial importador de China radica en el tamaño de su población y las necesidades de esta. Con sus 1,300 millones de habitantes, China

es el país más poblado del mundo. Importa gran parte de los insumos que requiere para abastecer sus crecientes necesidades internas de alimentos y servicios.”⁷³

Entonces el reto para México está en incrementar las exportaciones a ese mercado y ampliar la gama de productos que le vende a la nación asiática; para ello se deben de considerar aquellos bienes de consumo que tengan potencial exportador, aún si consideramos las declaraciones del gobierno chino de incrementar y fomentar la demanda de los bienes de consumo de población.

El problema para colocar en aquel mercado los productos adecuados reside en que nuestro país no conoce el mercado chino, sus necesidades y los comportamientos de consumo de los chinos, pues si bien han detectado algunos productos potenciales como es la carne de cerdo, el tequila, el pescado y los mariscos, también se han cometido errores como es el caso del aguacate en el que en 2012 “Enrique Sánchez el director en jefe del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentarias de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) comentó que se está apoyando a productores de aguacate en Michoacán para que exporten este producto al país asiático”⁷⁴ cuando el aguacate es un producto poco conocido en China y no es del gusto de los chinos.

Ahora bien, para el caso de los productos agropecuarios que efectivamente tienen un potencial real para penetrar el mercado chino estos “deben de cumplir estándares sanitarios, como estar libres de fiebre aftosa, fiebre porcina y garantizar que el sacrificio de los animales se haga bajo ciertas condiciones de higiene e inocuidad.”⁷⁵

Justamente aquí debe de entrar la labor del gobierno mexicano de favorecer la creación de las condiciones más propicias para incrementar las exportaciones mexicanas a China, y el marco institucional tiene un papel

⁷³ Ivet Rodríguez, “México quiere exportar carne y minerales a China”, *Manufactura, información estratégica para la industria*, No. 235, 15 de febrero de 2012, [en línea], disponible en: <http://www.manufactura.mx/gestion/2012/02/15/mexico-quiere-exportar-carne-y-minerales-a-china> [consulta: 15 de junio de 2015].

⁷⁴ *Ibidem.*

⁷⁵ *Ibem.*

fundamental pues debe permitirnos aprovechar y fomentar oportunidades en el mercado chino para incrementar la demanda de la población china de productos mexicanos.

Dentro de esta labor también debe de buscar un acercamiento con su contraparte china para negociar que éste último apoye en la facilitación de los trámites para el cumplimiento de normas y reglas de los exportadores mexicanos para ingresar sus productos al mercado chino; y por el otro debe de atender problemas internos como es la capacidad productiva de estos bienes, falta de financiamiento y mejorar la eficiencia logística y de infraestructura para la exportación.

Por ejemplo, para el caso de los minerales, de acuerdo a unas declaraciones de un miembro de la Cámara Empresarial China-México, Carlos Zarza, China requiere de 700,000 millones de toneladas de hierro al año para abastecer la demanda de su industria siderúrgica y México tiene una capacidad de producción líder en el mundo de 18 minerales; sin embargo, el poco financiamiento y la falta de infraestructura portuaria para cargar buques con grandes capacidades para transportar este tipo de bienes son los principales limitantes.⁷⁶

Por su parte, en cuanto a pescados y mariscos “China tiene un consumo per cápita de 12 kg de pescados y mariscos. Para abastecer esta demanda el país asiático importa 3,000 mdd, principalmente de Estados Unidos, Noruega y Japón. México, exporta 88 mdd de pescado, calamar, camarón y harina de pescado principalmente.”⁷⁷ En este sentido, el reto de México está en incrementar la capacidad de los productores que pretendan atender esta demanda.

La carne de cerdo mexicana es otro producto potencial para la exportación. China concentra el 50 por ciento del consumo mundial de carne de cerdo, seguido

⁷⁶ Consultar Ivet Rodríguez, *Op. Cit.*, [consulta: 15 de junio de 2015].

⁷⁷ Ivet Rodríguez, *Op. Cit.*, [consulta: 15 de junio de 2015].

por EU con el 8 por ciento, Rusia y Brasil con el 3 cada uno, mientras que México ocupa el séptimo lugar en consumo de puerco, con 2 por ciento.⁷⁸

Sin embargo, el reto respecto a la carne de cerdo está en lograr que el gobierno chino reconozca y certifique a más empresas productoras de cerdos en nuestro país, dado que sin esas certificaciones los productores de puerco no pueden ingresar esta carne al mercado chino.

Claudio Freixes Catalán, director general de Grupo Porcícola Mexicano (Kekén) y actual presidente de los exportadores de carne de cerdo en México, afirmó si bien es cierto que el mercado asiático tiene muchas oportunidades, el escenario se torna complicado tomando en cuenta que China no permite el ingreso de carne de puerco con rastros de ractopamina, hormona que ayuda en la alimentación de los cerdos ampliamente usada en México.⁷⁹

Debe ser parte de la labor del gobierno mexicano concretar acuerdos con China para que éste facilite la certificación de empresas mexicanas productoras de carne de puerco, pues con el brote de AH1N1 en 2009 se volvió todavía más complicado conseguir la autorización por parte de China; si bien ya se logró un acuerdo entre ambos gobiernos en junio de 2013 para la exportación a China de carne de cerdo y tequila, el tiempo de negociación para la entrada de este producto fue excesivamente largo y el marco institucional debería de haber sido capaz de agilizar los procesos para la penetración del mercado chino, cuestión que no sucedió. Adicional, a nivel interno, se debe asegurar que la capacidad de los productores es suficiente para atender la demanda china que se abra a este producto mexicano pero a la vez no descuidar ni causar escasez de esta carne en el mercado nacional.

Por lo que hace al tequila, en dicho acuerdo se estableció el retiro de la prohibición que tenía el gobierno chino a las importaciones del tequila de agave azul por su contenido de metanol y a partir de ahí se han incrementado las exportaciones de tequila a China. Ramón González, presidente del Consejo

⁷⁸ Héctor Chávez, "Cerdo mexicano busca paladar asiático" en *El Financiero*, 23 de noviembre de 2014, [en línea], disponible en <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/cerdo-mexicano-busca-paladar-asiatico.html> [consulta 20 de junio de 2015].

⁷⁹ *Ibidem*.

Regulador de Tequila, declaró en una entrevista que “China había rechazado los relativamente elevados niveles de metanol en el tequila de agave azul, pero desde que retiró la prohibición, México ha enviado casi 520,000 litros al mercado chino.”⁸⁰

“En términos generales, China, hasta el 2014, es el segundo mercado de importación para México y el tercer mercado para las exportaciones mexicanas. Teniendo en cuenta esto se puede entender la importancia de China como socio comercial para México y lo estratégico de la relación económica en general”,⁸¹ sin embargo, nuestro gobierno no ha terminado de comprender la realidad y la explicación que da sentido a nuestras importaciones de aquel país y, por ende, tampoco ha desarrollado una estrategia que potencialice nuestras exportaciones a ese mercado aprovechando e incrementando la generación de encadenamientos productos que pueden dar mayor competitividad a nuestra oferta exportable.

Igualmente para tener una mayor penetración en el mercado chino es imprescindible subsanar los problemas de conocimiento del mercado chino que subsisten dentro del gobierno, empresarios y sociedad en general. Si se quiere llegar a una relación bilateral menos desequilibrada primero se deben conocer las necesidades y características del consumidor chino.

2.2 Inversión extranjera directa

Considerando las características de los intercambios comerciales entre México y China de complementariedad y generación de encadenamientos productivos, la estrategia del gobierno mexicano para lograr una mayor atracción de capitales chinos a través de proyectos de inversión y de coinversión entre empresarios chinos y mexicanos debe estar enfocada en el objetivo de incrementar esos encadenamientos de inserción de bienes intermedios chinos dirigidos a aumentar

⁸⁰ Forbes Staff, “La estrategia del tequila para domar al dragón chino” en *Forbes*, 11 de febrero de 2014, [en línea], disponible en <http://www.forbes.com.mx/tequila-mexicano-quiere-domar-al-dragon-chino/> [consulta 20 de junio de 2015].

⁸¹ China ha alcanzado esta posición de socio comercial estratégico para México sin la existencia de un tratado de libre comercio entre ambas naciones, mientras que los otros países que configuran dentro de sus principales socios comerciales sí cuentan con un tratado de este tipo.

nuestra capacidad exportadora como parte de una política de fomento a la exportación, es decir, detectar sectores e industrias en donde se puedan generar estos encadenamientos y fomentar en colaboración con el gobierno chino mayores inversiones de capitales chinos, así como en sectores tales como infraestructura y comunicaciones que impactan en la cadena de suministro en términos de aprovisionamiento de bienes y distribución. De esta manera, al contar con una oferta exportable más competitiva tengamos mayores y mejores posibilidades de incrementar nuestras exportaciones al mercado chino con bienes terminados.

Hasta ahora los intercambios en materia de inversión aún son incipientes, además de los problemas que existen en la recopilación de información y elaboración de estadísticas por parte de las autoridades mexicanas.⁸² Atendiendo esto, el gobierno de china y el gobierno mexicano establecieron un acuerdo en materia de inversión en mayo de 2008, el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI).

Este instrumento fue suscrito por el entonces Secretario de Economía, Eduardo Sojo, y el Ministro chino de Comercio, Che Deming, en el marco de la visita que realizó el presidente Felipe Calderón Hinojosa a China, los días 9 y 10 de julio de 2008.⁸³ Este acuerdo tiene como principal objetivo crear “un marco de reglas claras y transparentes que permitirá proteger jurídicamente los flujos de capital.”⁸⁴

Uno de los requisitos indispensables para las empresas que desean realizar inversiones en el extranjero es contar con la suficiente certidumbre y seguridad jurídica para su capital, en este sentido, el APPRI con China busca dar certeza a las empresas chinas y mexicanas que tengan la intención de invertir en la

⁸² La Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE) que forma parte de la Secretaría de Economía es la autoridad encargada de la realización de estadísticas de inversión extranjera a través de la información que recopila mediante el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE). Las estadísticas que proporciona tienen un rezago en tiempo ya que las notificaciones que hacen las empresas de IED al RNIE tienden a realizarse tiempo después al momento en que llevaron a cabo las inversiones.

⁸³ ProMéxico, Inversión y Comercio, *Síntesis de la Relación Comercial México-China*, disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/China.pdf> [consulta: 23 de julio de 2012].

⁸⁴ Secretaría de Economía, Comunicado067/08 “Crea reglas claras APPRI” del 14 de julio de 2008, disponible en: <http://www.presidencia.gob.mx/2008/07/crea-reglas-claras-appri-mexico-china/> [consulta: 23 de julio de 2012].

economía de su contraparte, y con ello favorecer un ambiente jurídico propicio a la inversión y así fomentar mayores flujos de capital entre ambos países.

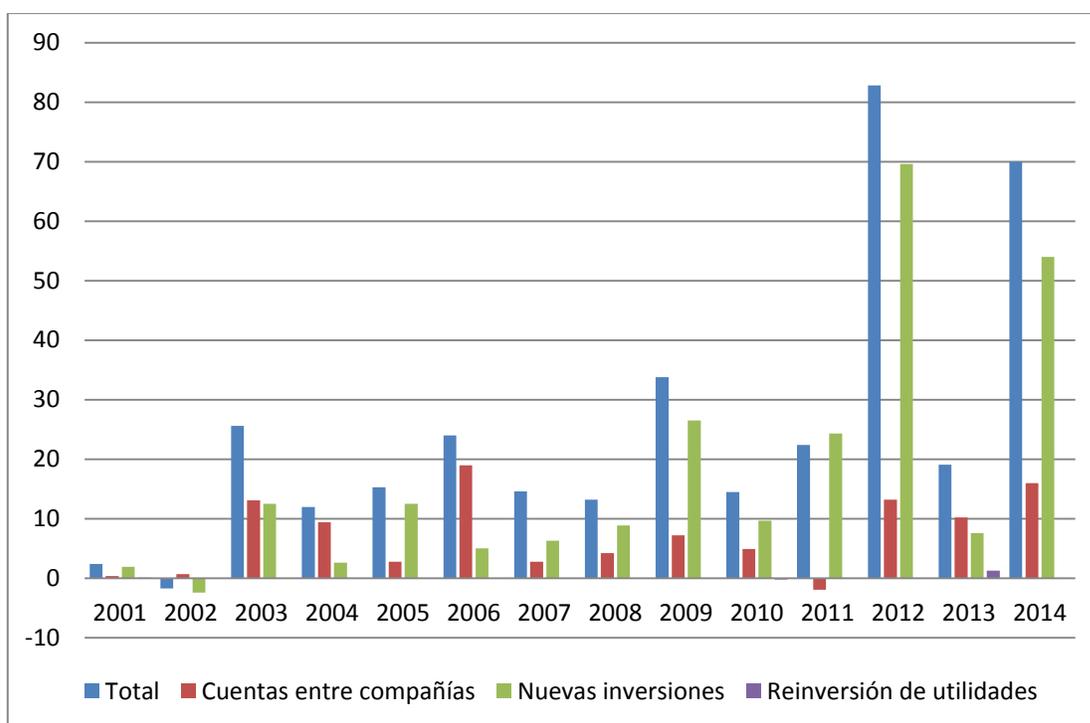
Según las estadísticas chinas la OFDI (overseas foreign direct investment) china a México acumuló 76.9 millones de dólares durante 2003-2009, o 0.03% del total de la OFDI china durante el periodo.⁸⁵ No obstante, como en el caso de las estadísticas comerciales, las estadísticas en materia de inversión extranjera de las autoridades mexicanas divergen de las hechas por las autoridades chinas.

La siguiente grafica muestra los flujos de inversión extranjera directa atraída por México registrados por la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía de nuestro país de 2001 a 2014. Se consideran tres tipos de IED de acuerdo al modo de financiamiento: nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías; la primera se refiere a las inversiones iniciales realizadas por personas físicas o morales extranjeras al establecerse en México y a las aportaciones al capital de sociedades mexicanas por parte de la IED; la reinversión de utilidades hace referencia a la parte de utilidades que no se distribuye como dividendos y que se considera IED por representar un aumento de los recursos de capital propiedad del inversionista extranjero; y las cuentas entre compañías son las transacciones originadas por deudas entre sociedades mexicanas con IED en su capital social y otras empresas relacionadas residentes en el exterior.

⁸⁵ Enrique Dussel Peters, "Aspectos comerciales y de inversión entre China y México...", *Op. Cit.*, p. 84-85.

Cuadro XII. Flujo de IED de China hacia México

Millones de dólares



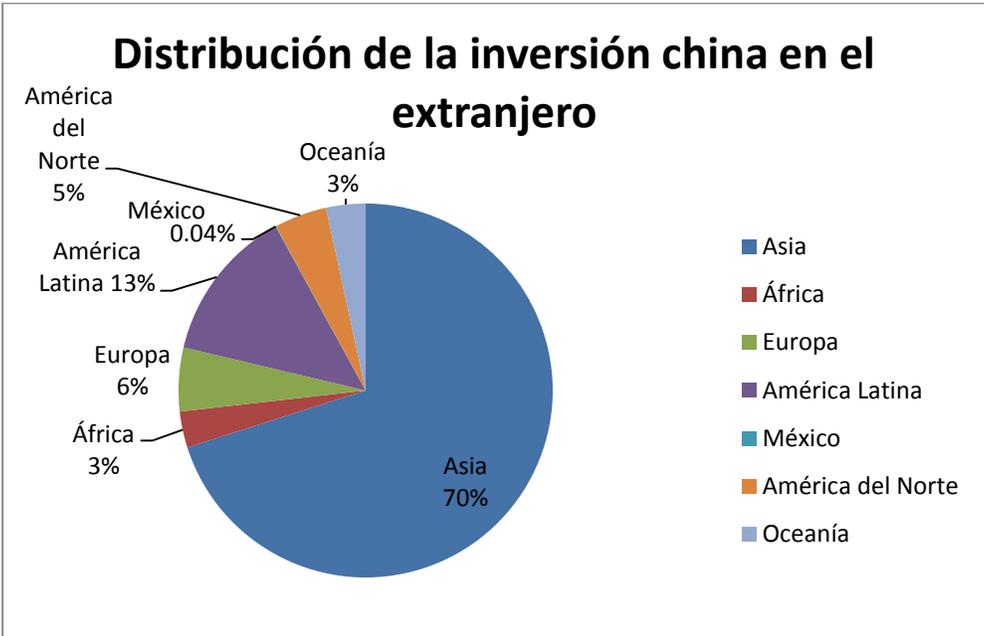
Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía: Competitividad y Normatividad, Inversión Extranjera Directa, web: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>

De acuerdo a estas estadísticas, durante el periodo que va de 2001 al 2014 la inversión de China en nuestro país totalizó 349.6 millones de dólares, que en su mayoría corresponde a nuevas inversiones al representar éstas 241.4 millones de dólares del total, o lo que es lo mismo 69.05% del total de la IED, mientras que las cuentas entre compañías sumaron 103.9 millones de dólares (29.71%) y finalmente, la reinversión de utilidades con un saldo de 1.2 millones de dólares (0.34%). Acorde a las mismas estadísticas oficiales, la inversión proveniente de China durante este mismo periodo representa apenas el 0.097% del total de la IED atraída de todo el mundo, valor que la sitúa muy por debajo de los principales países inversores en México y que contrasta con el dinamismo de relación comercial bilateral.

Si bien en 2014 se registra un monto mucho mayor de capital atraído con respecto a lo captado en 2001, las cifras siguen siendo minúsculas considerando

el potencial exportador de capitales de China. El siguiente grafico muestra la distribución de la inversión china en el extranjero en 2013 dado que el último Statistical Yearbook publicado por el Buro Nacional de Estadísticas de China fue el de 2014 que contiene la información del último año precedente.

Cuadro XIII. Distribución de la inversión china en el extranjero



Elaboración propia con datos del National Bureau Statistics of China: China Statistical Yearbook 2014, web: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm>

De acuerdo al China Statistical Yearbook 2014, en 2013 la República Popular invirtió en el extranjero un total de USD 107,843.71 millones de dólares de los cuales México atrajo apenas USD 49.37 –que adicional divergen de las cifras oficiales registradas por nuestro país que para ese año sumaron USD 19.1 millones de dólares– representando una atracción del 0.04% del total de IED de ese país.

Por su parte, para nuestro país dicha nación asiática tampoco representa uno de los mayores inversores en nuestra economía con respecto a las inversiones atraídas de otros países. La tabla que sigue muestra a los países que

más invierten en la economía mexicana y la posición que ocupa China con respecto a ellos.

Cuadro XIV. Origen de la Inversión Extranjera Directa en México

2014	IED atraída en millones de dólares	Porcentaje
Total	22,567.7	100%
Estados Unidos	6,516.4	28.9%
España	4,092.2	18.1%
Canadá	2,421.4	10.7%
Alemania	1,546.2	6.9%
Países Bajos	1,489.6	6.6%
Japón	1,433.7	6.4%
Resto del mundo	5,068.2	22.4%
China**	70	0.3%

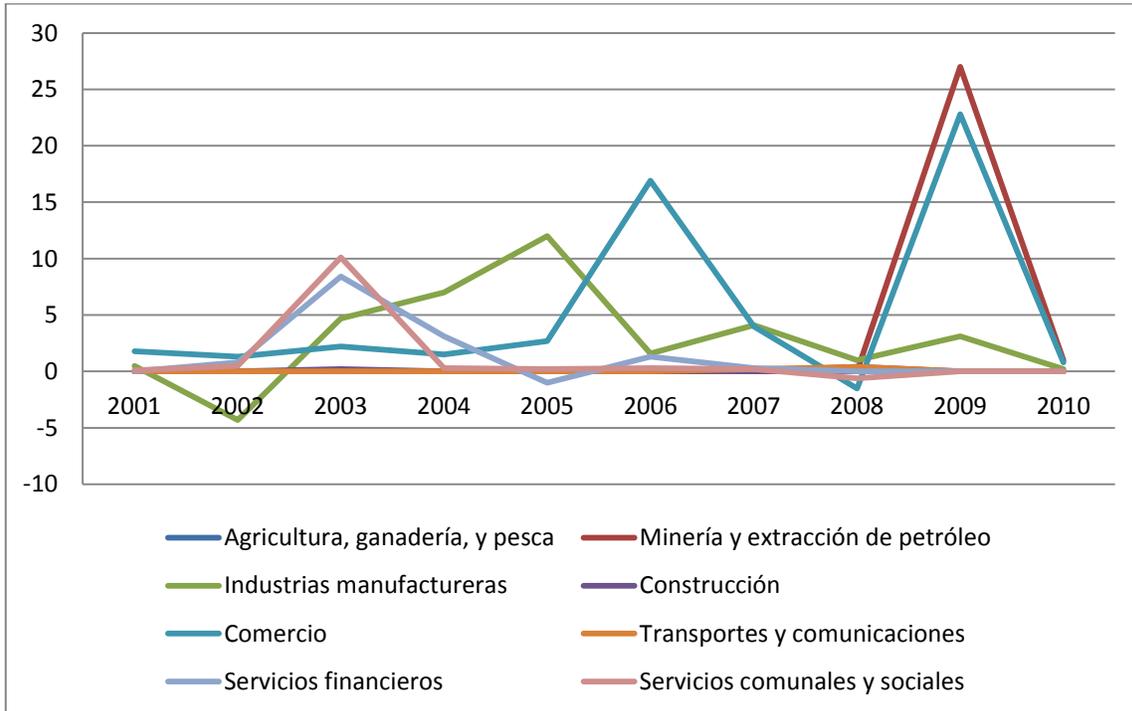
**Como parte del Resto del mundo

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía: Competitividad y Normatividad, Inversión Extranjera Directa, web: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>

Hasta el año pasado, China no figuró entre los países que más invierten en México y su porcentaje de capital invertido con respecto a la IED total atraída a nuestra economía no alcanzó ni el 1%; del total de 22,567.7 millones de dólares de capital extranjero que se invirtió en nuestro país, solo 70 millones de dólares fueron de origen chino.

Ahora bien, ese capital que atrajo nuestro país a qué sectores se dirigieron; el siguiente grafico muestra la distribución sectorial de la inversión china en la economía mexicana de acuerdo a la investigación del especialista en la relación bilateral México-China, Enrique Dussel Peters publicada en el texto *40 años de la relación entre México y China, acuerdos, desencuentros y futuro*, acerca de la inversión proveniente de China por sectores durante el periodo que va del 2001 al 2010.

Cuadro XV. Inversión Extranjera Directa proveniente de China por sectores
Millones de dólares



Elaboración propia con datos obtenidos de Enrique Dussel Peters (Coord.), 40 años de la relación entre México y China, acuerdos, desencuentros y futuro, México.

Como se puede ver en la gráfica, hay sectores que hasta 2010 no fueron atractivos para el capital chino al registrar una inversión cero en nuestra economía, como son la agricultura, ganadería y pesca, la construcción y los transportes y comunicaciones. Por su parte, los servicios comunales y sociales que hace referencia a inversiones en hoteles y restaurantes tuvieron mayor atracción de capital durante el 2003 al registrar una atracción de 10.1 millones de dólares mientras que a lo largo de los demás años no llega ni a un millón de dólares.

Por otro lado, los sectores que más atrajeron capital fueron, en primer lugar el comercio al sumar de 2000 a 2010 un capital chino de 54.8 millones de dólares con dos picos importantes, uno en 2006 con 16.9 millones de dólares registrados y otro en 2009 al atraer 22.8 millones de dólares; y en segundo lugar están las industrias manufactureras (que incluye los establecimientos maquiladores)

registrando un monto de capital chino invertido por 43.1 millones de dólares durante el mismo periodo, estas inversiones tuvieron una caída de 2001 a 2002 pero a partir de ahí tienen una recuperación hasta alcanzar su punto más alto en 2005 con 12 millones de dólares en ese año, pero a partir de ahí se vio un decrecimiento en las inversiones en este sector con pequeños picos manteniendo una inversión media entre medio millón de dólares y cuatro millones de dólares anuales.

Los sectores con atracción media de capital chino fueron los servicios financieros de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles y la minería y extracción de petróleo. Respecto a los servicios financieros, se tuvo un pico de atracción en 2003 registrando 8.4 millones de dólares, en 2004 3.1 millones de dólares y los años restantes una atracción bastante baja. En cuanto a la minería y extracción de petróleo, históricamente tuvo un registro cero de atracción de capital chino y no fue sino hasta 2009 cuando tuvo una recepción de 27 millones de dólares, que se debió a la inversión de la empresa minera china Jianchuan Group Ltd⁸⁶ para adquirir derechos del yacimiento Bahuerachi, en Chihuahua y llevar a cabo un proyecto de exploración.⁸⁷

Ahora bien, en años más recientes, hablando específicamente desde el 2011 que es cuando hay un cambio presidencial en nuestro país iniciando la administración de Enrique Peña Nieto, las inversiones de capital chino han virado sobre todo a los sectores de infraestructura, transportes y comunicaciones, minería y extracción de petróleo. Un ejemplo de esto son los acuerdos bilaterales que se alcanzaron en la visita oficial de Peña Nieto a China en junio de 2013 en materia de cooperación en el sector energético, infraestructura, de cooperación en el sector minero y el acuerdo de cooperación con Pemex. Sobre estos acuerdos se ahondará en el tercer capítulo de este trabajo pues si bien se está hablando de inversiones de montos altos, estos corresponden más a los acuerdos e inversiones concretadas a nivel gubernamental, y la relación bilateral en el ámbito político y estratégico es materia de dicho capítulo.

⁸⁶ Jiunchina Group Ltd es una empresa que produce níquel, cobre, cobalto, metales raros y preciosos.

⁸⁷ Para mayor información consultar “Empresarios chinos invierten en minería” en *El Informador*, [en línea], disponible en <http://www.informador.com.mx/impresion/145009> [consulta 20 de unió de 2015].

En términos generales sobre la inversión china en México, los capitales de ese país siguen teniendo una posición débil en las estadísticas hechas por la Secretaría de Economía sobre los principales orígenes de IED en nuestra economía, y aún más teniendo en cuenta el potencial inversor de China que desde hace varios años se viene fortaleciendo como un importante inversionista en el mundo a través de sus masivas exportaciones de capitales a diversas regiones.

Si bien nuestro país ya suscribió el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI), y éste brinda un marco jurídico para las actividades de inversión de ambos países, no se puede esperar que por sí solo aumente la captación de inversión proveniente de aquel país, para ello se requiere conocer mejor a su contraparte y con base en ello definir líneas de acción y diseñar estrategias –con participación del sector público, privado y académico– para desarrollar una relación de negocios de beneficio mutuo.

Asimismo, y como parte imprescindible de la estrategia para aumentar la captación de inversión china, se deben hacer esfuerzos para mejorar la imagen de México en la nación asiática y posicionar a nuestro país como un destino atractivo para la inversión. En este sentido, la estrategia del gobierno mexicano debería de ser buscar el apoyo por parte del gobierno chino para realizar misiones empresariales de inversionistas chinos a nuestro país para promocionar sectores de generación de encadenamientos productivos, infraestructura, comunicaciones y transportes, etcétera, para que así la inversión de capitales esté dirigida y enmarcada en un estrategia global de fomento a la exportación que nos ayuden a tener una relación menos desequilibrada con ese país.

Respecto a las inversiones de capital mexicano en el gigante asiático, también son escasas, pues “hasta el fin de 2008, se instalaron 116 empresas con un monto de 319 millones de dólares, concentrado en los sectores de almacenaje, bienes raíces y siderurgia. Esta cifra sólo representó el 0,01% de todas las IEDs absorbidas por China.”⁸⁸

⁸⁸ Chen Yuming, “¿Cómo hacen negocios en China?” en Yolanda Trápaga Delfin y Enrique Dussel Peters, *Ciclo de Conferencias China-México (2009-2) Oportunidades y retos de la economía de la República Popular China para México*, Ciudad Universitaria, México, 2009, disponible en:

Con estos datos y análisis de la relación comercial entre ambos países vemos que sus flujos comerciales tienen ciertas peculiaridades que deben de ser consideradas para ponderar adecuadamente qué significa para nosotros la relación con China, es decir, para conocer las razones por las cuales importamos sus productos.

El estado actual de la relación comercial, con un déficit para México de 11 a 1 es insostenible y sin duda su reducción debe de ser un objetivo constantemente presente para el gobierno mexicano, sin embargo, también se debe de entender la composición de nuestras importaciones y el destino de los productos chinos una vez que ingresan a nuestro país para que la estrategia del gobierno mexicano sea efectiva.

En este sentido, en el siguiente capítulo nos ocuparemos de hacer una evaluación del marco institucional para verificar si labor del gobierno mexicano con su contraparte china realmente está respondiendo a la realidad de la relación comercial, si éste se ha desarrollado bajo una comprensión clara de las razones por las cuales comerciamos con dicha nación y, finalmente, si logra impactar en los flujos comerciales.

Adicional, el marco institucional también debería de estar considerando el campo de las inversiones dentro de sus objetivos de lograr una relación con China menos desequilibrada. Las inversiones de capital chino deberían de estar enmarcadas dentro de una política de fomento a las exportaciones por parte del gobierno mexicano para encauzarlas al sector productivo mexicano e impulsar la generación de cadenas productivas y de valor agregado para mejorar y ampliar la oferta exportable de nuestro país, que en el largo plazo lograría un impacto real en los intercambios comerciales entre ambos países.

La herramienta del gobierno mexicano para desarrollar lo anterior es su marco institucional, por lo que a través del análisis que haremos del mismo en el siguiente capítulo podremos definir si el marco institucional está hecho con base en un conocimiento y entendimiento profundo de las características de los flujos

comerciales y si resulta útil para fomentar una relación menos desequilibrada a través del impulso de nuestras exportaciones al mercado chino.

Capítulo 3

Evaluación del marco institucional México-China

A través del análisis de la relación económica entre ambos países realizado en el capítulo anterior nos damos cuenta del gran desequilibrio que existe en nuestra balanza comercial, por ende es nuestro país quien debe de estar interesado en un mayor acercamiento con su contraparte. Este acercamiento debe de estar bien dirigido empezando por la necesidad de establecer el objetivo que tiene México hacia China y segundo, planear una estrategia que defina cómo lograr ese objetivo.

El gobierno mexicano tiene la tarea de definir sus objetivos en su relación bilateral, pues al carecer de ellos no puede plantear una estrategia clara para que haya congruencia, dirección y consistencia entre las actividades que realizan las diversas instancias gubernamentales que participan en la misma. Dicho de otro modo, hasta ahora nuestro país no sabe qué es lo que quiere de esa nación asiática ni cómo dirigir la relación que tiene con ella para que, a través de la labor de las distintas instancias gubernamentales involucradas, reducir el desequilibrio de balanza comercial.

Es bien sabido que la política exterior de nuestra nación está enormemente concentrada en su relación con América del Norte, específicamente hacia sus interacciones con Estados Unidos dejando en segundo término sus relaciones con otros países, y a pesar de que no negamos la relevancia de llevar una buena relación con nuestro vecino del norte es momento de que el gobierno mexicano actúe en consecuencia a la cambiante economía mundial y ponga mucha más atención, que la que está poniendo actualmente, en su relación con el área geográfica que más dinamismo económico reporta hoy día, la región Asia-Pacífico y en especial en su relación con la República Popular China.

Consideramos que el objetivo que nuestro país se debe plantear es reducir el desequilibrio en la balanza comercial y para ello debe crear una política de fomento de exportaciones de productos mexicanos hacia ese mercado asiático, en la que además considere entre sus elementos a la propia inversión china como

una fuente de capitales para ser dirigidos al sector industrial y productivo con miras a aumentar y fortificar la oferta de productos mexicanos para el mercado chino.

No está de más mencionar que buscar la reducción del déficit comercial a través de la disminución de las importaciones de productos chinos a nuestro país sería un absurdo, ya que como lo vimos en el capítulo 2 el grueso de las importaciones mexicanas de productos chinos está compuesto por bienes intermedios, lo cual nos dice que en la industria nacional existen cadenas de valor creadas con insumos de origen chino, por ende no se trata de ya no comprarle a China, sino de aumentar las exportaciones a su mercado.

Los productos chinos poseen una ventaja competitiva en términos de liderazgo en costo, adicional a que aún con su bajo costo, tienen un nivel aceptable de valor para el cliente y un buen desempeño de acuerdo a las necesidades de los procesos productivos de los importadores mexicanos. Esta ventaja competitiva los convierte en insumos necesarios para aquellos productores mexicanos que finalmente también compiten en un mercado de precios con sus productos terminados.

Ahora bien, ¿cómo podemos hacer atractivos los productos mexicanos para el mercado chino?, ¿cómo aumentamos y consolidamos una buena oferta exportable mexicana para los importadores chinos?, ¿cómo se logra un mayor acceso al mercado del gigante asiático? Justo en este punto es que los productores y exportadores mexicanos requieren de la labor por parte del gobierno de México para crear un marco institucional idóneo y útil para los fines de exportación, es decir, crear una política de fomento a la exportación y encaminar todos los esfuerzos de todas las dependencias y organismos gubernamentales que participen en la relación bilateral hacia la misma dirección, a modo de que una vez establecido el objetivo todo el sector gubernamental vaya guiado por una misma estrategia.

El análisis de este tercer capítulo se enfocará en el marco institucional creado a partir de los encuentros bilaterales de carácter gubernamental y vigente hasta ahora para hacer una evaluación general de dicho marco y verificar si ha

cumplido con sus objetivos o de no ser así establecer algunas propuestas de acción gubernamental.

El marco institucional de la relación económica México-China está compuesto por todos los acuerdos gubernamentales que versan sobre diversos temas con miras a establecer un conjunto de reglas y entendimientos que conduzcan y mejoren el estado de la relación bilateral. Estos acuerdos bilaterales se concretan en el marco de las reuniones bilaterales de carácter gubernamental pues constituyen un espacio abierto para la discusión y negociación de ideas y propuestas para encaminar la relación bilateral.

Actualmente tenemos un marco institucional amplio con reuniones bilaterales de carácter gubernamental constantes. De hecho durante el periodo que va de 2001 a 2015 ambos países han tenido 22 reuniones de alto nivel. Se hará un análisis de algunas de estas reuniones para detectar los acuerdos más sobresalientes que se han establecido a lo largo de estos años y posteriormente evaluar su eficacia y concreción de objetivos.

En el año 2000 en México, hubo un cambio de presidencia dando inicio a la administración de Vicente Fox. Durante este periodo que va de 2000 a 2006 concurren varios elementos importantes para la relación bilateral. Inicialmente en 2001 China, después de un largo proceso de negociaciones con nuestro país, ingresa a la OMC mientras que en 2003 el país asiático se consolida como nuestro segundo socio comercial, solo detrás de Estados Unidos, sucesos que fueron ya analizados en el capítulo anterior, así como su impacto en el desarrollo de la relación bilateral.

“Consecuente con los cambios políticos internos y con la búsqueda de diferenciación, por lo menos en el plano discursivo, con el partido de gobierno anterior [Partido Revolucionario Institucional], México [con el Partido Acción Nacional ahora al frente de la presidencia del país] definió los nuevos objetivos estratégicos de su política exterior en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.”⁸⁹

⁸⁹ Romer Cornejo, “De la coincidencia diplomática a la competencia económica” en Enrique Dussel Peters (Coord.), *40 años de la relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2012, p. 271.

Para fines del presente trabajo destacaremos que el gobierno mexicano en turno planteó que México debía ampliar su participación en los foros multilaterales para dar mayor peso a su influencia en cuestiones internacionales, y se estableció que nuestro país utilizaría todos los esquemas regionales a los cuales pertenecía para lograr un mayor equilibrio a su agenda de política exterior, es decir, ampliar su abanico de política exterior no solo hacia el vecino del norte sino a otros países a través de herramientas regionales con el fin de promover la economía de nuestro país.

(...) la labor del gobierno mexicano en materia de relaciones exteriores para el período 2001-2006 se articulará en torno a cinco objetivos estratégicos: primero, promover y fortalecer la democracia y los derechos humanos como bases fundamentales del nuevo sistema internacional; segundo, fortalecer nuestra capacidad para proteger y defender los derechos de todos los mexicanos en el extranjero; tercero, intensificar la participación e influencia de México en los foros multilaterales, desempeñando un papel activo en el diseño de la nueva arquitectura internacional; cuarto, utilizar los esquemas de concertación regional para equilibrar la agenda de la política exterior mexicana, creando nuevos ejes de acción política; y quinto, apuntalar y encabezar los esfuerzos de promoción económica, comercial, cultural y de la imagen de México en aras de un desarrollo nacional sustentable y de largo aliento.⁹⁰

Durante 2001, el presidente Fox visitó China en dos ocasiones, la primera fue una visita de estado en junio y la segunda, en octubre, fue para asistir a la reunión de APEC en Shanghai.⁹¹ En su visita en 2001 se reunió con el presidente chino Jiang Zemin en la cual, de acuerdo con los comunicados y declaraciones de ambos presidentes, intercambiaron puntos de vistas sobre los retos y oportunidades en la relación bilateral, sin embargo, si bien en términos verbales y de declaraciones se habló de una intensificación de los contactos políticos y de los flujos comerciales sobre todo en materia de exportaciones de productos mexicanos al mercado chino, lo cierto es que no se ve reflejado en la realidad comercial bilateral, pues de acuerdo con los datos expuestos en el capítulo anterior, un año antes de la reunión, es decir, en 2000 el déficit de nuestra balanza

⁹⁰ *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*, publicado en el Diario Oficial de la Federación, 30 de mayo de 2001, [en línea], disponible en: http://fs.planeacion.sep.gob.mx/planeacion/mediano_plazo/pnd_2001_2006.pdf [consulta: 15 de enero de 2015].

⁹¹ Romer Cornejo, "De la coincidencia diplomática a la competencia económica" en Enrique Dussel Peters (Coord.), *40 años de la relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2012, p. 272.

comercial era de 2,676 millones de dólares mientras que para el 2001 era de 3,745 millones de dólares, y solo un año después de dicha reunión el déficit ya había incrementado a 5,620 millones de dólares, y para el 2003 ya alcanzaba los 8,426 millones de dólares.⁹²

Para finales de 2003 Wen Jiabao, primer ministro chino, visitó nuestro país y en sus reuniones con el presidente mexicano Vicente Fox “acordaron el establecimiento de una Asociación Estratégica que, con una visión de largo plazo, lleve a ambos países a un mayor nivel de diálogo y cooperación y a desarrollar un intercambio económico y comercial mutuamente benéfico, que aproveche las ventajas comparativas y las complementariedades de ambas economías.”⁹³

El primer problema a simple vista de esta declaración de Asociación Estratégica es que no definen a qué exactamente se refieren con éste término; ninguno de los dos mandatarios, en sus discursos, esclarece qué actividades en específico conllevan tener una asociación de este tipo, y aun cuando alguno de ellos lo hiciera habría que revisar si “asociación estratégica es lo mismo para México que para China” pues para empezar la posición de cada uno dentro del estado actual de la relación económica bilateral es completamente distinta dado que el déficit comercial es de México, no de China.

Asimismo, durante esa reunión hicieron una declaración comentando que el potencial de la relación bilateral debe aprovecharse plenamente pero no dicen cómo ni cuáles serán las acciones específicas para lograrlo, por lo que gran parte de esto se queda únicamente en el nivel discursivo.

“Para consolidar la [entre comillas] asociación estratégica México-China, ambos líderes acordaron crear una Comisión Binacional como instancia bilateral de diálogo para desarrollar la cooperación en todos los ámbitos desde una perspectiva integral. [Asimismo] Al término de su encuentro, atestiguaron la firma de convenios interinstitucionales en materia de salud, radio, televisión y

⁹² Datos obtenidos de la Secretaría de Economía: Comercio Exterior, Información estadística y arancelaria, [en línea], disponible en: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-informacion-estadistica-y-arancelaria?state=published> [consulta: 08 de agosto de 2015].

⁹³ Presidencia de la República, “El presidente Fox se reunió con el Primer Ministro de China, Wen Jiabao”, *Actividades Presidenciales*, 12 de diciembre de 2013, [en línea], disponible en: <http://fox.presidencia.gob.mx/actividades/?contenido=7054> [consulta: 08 de agosto de 2015].

cinematografía, y propiedad industrial. Asimismo, se suscribió el Programa de Cooperación Educativa y Cultural 2004-2006.”⁹⁴

Considerando el tema de estudio del presente trabajo, de todos los acuerdos previamente citados rescataremos el establecimiento de la Comisión Binacional Permanente México-China para que una vez analizada su estructura y objetivos hagamos una evaluación de su desempeño.

El objetivo de la Comisión es ser un espacio de diálogo al más alto nivel para diferentes temas de la agenda bilateral que busque el fortalecimiento de los vínculos entre ambos países. Este mecanismo se estructura con base en comisiones mixtas en materia económico-comercial, educativo-cultural y técnico-científica, así como un mecanismo de consultas políticas.⁹⁵

Su esquema de trabajo es a través de reuniones bianuales en las que cada una de las comisiones mixtas, de acuerdo a su temática correspondiente, da seguimiento a los temas pendientes y actuales de la agenda bilateral. La primera reunión se llevó a cabo en Beijing en agosto de 2004 y hasta la fecha se han reunido seis veces en total en el marco de este mecanismo.

Durante esta primera reunión de la Comisión el secretario de Relaciones Exteriores, Luis Ernesto Derbez, declaró que “La comisión Binacional es la base de la Asociación Estratégica establecida entre México y China”, mientras que el ministro chino de Asuntos Exteriores, Li Zhaoxin, resaltó que ambos países “son y serán siempre buenos amigos y socios en cooperación”, además de enfatizar el alto grado de coincidencia entre ambos gobiernos sobre todo en temas de políticas que apuestan por el multilateralismo.⁹⁶

En este encuentro se trató y negoció el acuerdo bilateral sobre transporte aéreo, y muy ligado a esto el gigante asiático hizo la designación de México como “Destino Turístico Autorizado” para los nacionales chinos con la intención de impulsar una mayor atracción de turistas de aquella nación a nuestro país.

⁹⁴ *Idem.*

⁹⁵ Romer Cornejo, *Op. Cit.*, p. 273.

⁹⁶ Cfr. S/A, “Inauguran México y China Comisión Binacional”, *El Siglo de Torreón*, 16 de agosto de 2004, [en línea], disponible en: <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/104493.inauguran-mexico-y-china-comision-binacional.html> [consulta 24 de mayo de 2015].

Dicho de nuevo, en el momento en que ambos gobiernos declararon el establecimiento de la “asociación estratégica” no se definió qué se referían exactamente y aún en la primera reunión, a pesar de que el secretario de relaciones exteriores de México lo volvió a mencionar, siguió sin estar claro. Gran parte de lo realizado en la primera reunión queda en el nivel discursivo pues solo se hacen declaraciones de que se trabajará, se mejorará, se cooperará y se menciona constantemente la amplia voluntad política de ambas partes pero en ningún texto queda establecido por ambos gobiernos sobre qué se va a trabajar, cómo es que se va a lograr esa mejora ni cuál va a ser la manera en que van a cooperar para alcanzar objetivos que de inicio tampoco quedan explícitos.

Mencionemos que en 2003, de acuerdo con las estadísticas del capítulo anterior, el déficit comercial de México era 8,426 millones de dólares, para 2004 solo un año después de establecimiento de esta “asociación” el déficit ya había incrementado a 13,387 millones de dólares lo que significa un aumento del 58% del déficit en nuestra balanza comercial. Aún más, para el 2005 cuando ya se había establecido la Comisión y ya habían tenido su primera reunión para tratar este tipo de temas, al cierre de éste último año el déficit ya había subido a 16,560 millones de dólares en contra de México.

Pocos meses después de la primera reunión de la Comisión, en septiembre de 2004, ambos gobiernos firmaron el Acuerdo para el Establecimiento del Grupo de Alto Nivel (GAN), otro mecanismo bilateral para el diálogo y revisión de temas pendientes de la agenda bilateral pero únicamente en temas comerciales y de inversión. A diferencia de la Comisión que su labor versa sobre diversos temas de la relación bilateral, el GAN tiene la tarea de concentrarse solo en ese ámbito para que se le pueda dar mayor fluidez, seguimiento y profundización a temas pendientes sobre los intercambios comerciales y los flujos de inversión.

“Los objetivos [del GAN] consisten en fortalecer la relación de comercio e inversión bilateral; propiciar un mayor intercambio de información para prevenir y combatir el comercio ilegal; promover las exportaciones mexicanas a China, y profundizar el entendimiento mutuo de las políticas industriales y de comercio entre ambas partes. La primera reunión del grupo se celebró en octubre de 2004

en la Ciudad de México.”⁹⁷ A diferencia de la Comisión que se reúne de manera bianual, el Grupo se reúne anualmente.

Por lo que respecta a la primera reunión de este mecanismo que también fue en 2004 pero en el mes de octubre, cabe mencionar que en éste encuentro se establece que el Grupo funcionará como un grupo técnico para el trabajo, análisis y proposición de soluciones de los problemas comerciales y de inversión entre ambos países. Para cumplir con esta labor la estructura de este mecanismo se compone de 4 subgrupos: el Subgrupo de promoción del comercio y la inversión, el Subgrupo de cooperación estadística comercial, el Subgrupo de trabajo técnico sobre el estatus como economía de mercado de China en las investigaciones antidumping y sobre subvenciones y el Subgrupo de trabajo en materia de política industrial.

Cierto es que la tarea encomendada al GAN es una labor enorme, sin embargo, hasta ahora a más de 10 años de su establecimiento no se tienen avances concretos ni sustanciales en ninguna de sus labores. Por mencionar algunos puntos, en cuanto la promoción del comercio y la inversión, y como ya las cifras del capítulo anterior lo dejaron muy claro, al momento del establecimiento del mecanismo ya se tenía un déficit de 13,387 millones de dólares y año tras año ha seguido una tendencia ascendente dejándonos al cierre del 2014 con un saldo negativo en nuestra balanza comercial de 60,276 millones de dólares, es decir, un incremento del 350% en el déficit comercial desde el establecimiento del mismo hasta ahora. Por su parte las inversiones fueron y siguen siendo minúsculas, pues como se graficó en el capítulo anterior, dentro de la distribución de inversión extranjera de China en el mundo, México apenas recibe el 0.04% de los capitales chinos, además de que el análisis acerca de la inversión china en nuestro país no solo debe ser sobre el monto de capitales chinos atraídos sino también sobre cuáles son los sectores destino de esos capitales en nuestra economía. En cuanto a la cooperación estadística, hasta ahora no se ha logrado la alineación de los montos de los flujos comerciales entre las dependencias encargadas de ello en

⁹⁷ Gabriela Cedillo Pérez, *Grupo de alto nivel de trabajo México-China*, China Hoy, [en línea], disponible en: http://www.chinatoday.com.cn/ctspanish/se/txt/2011-04/14/content_351033.htm [consulta: 09 de agosto de 2015].

ambos países, cuestión verdaderamente urgente pues no se puede entablar un diálogo adecuado si no se está partiendo de la misma información. Lo mismo ocurre en el área de política industrial, pues existe un claro desconocimiento por parte del gobierno mexicano acerca de la estructura y funcionamiento de China en términos de política industrial, siendo esto una de razones por las que el gobierno mexicano no termina de comprender la manera en que se han creado cadenas de valor en la industria mexicana con las importaciones de productos chinos, y que a su vez esas cadenas de valor para la producción de bienes terminados en nuestro país, bien enfocadas y dirigidas, podrían volverse productos de exportación para el mercado chino.

Cabe destacar que una de sus principales labores del GAN es la identificación de oportunidades de exportación para productos mexicanos hacia el mercado chino. De acuerdo a las declaraciones del Grupo, se han identificado diferentes productos con potencial exportador tanto del sector industrial – automóviles, materiales de construcción, autopartes, petróleo, computadoras y sus partes, televisiones y aparatos de radio– como del sector agropecuario –aguacate, carne de res, cerdo y pollo, crustáceos, mango, uva, cerveza de malta, tequila y mezcal.⁹⁸ Justamente este es uno de los puntos nodales con China, pues el problema no es que les compremos mucho pues de hecho lo necesitamos, sino que el problema es que no les vendemos nuestros productos; la labor en este sentido de este mecanismo es muy efímera aún y se requiere de muchos más esfuerzos por abrir mayores accesos al mercado chino para nuestros productos.

El siguiente encuentro bilateral a nivel gubernamental se dio cuando el vicepresidente de China, Zeng Qinghong, visitó nuestro país en enero de 2005 para reunirse con el entonces presidente Vicente Fox. Resulta muy interesante que en las declaraciones conjuntas que dieron referentes a su reunión, el presidente de México expresó que “Ambas partes acordaron crear un grupo para el fomento del comercio e inversión, para el análisis de la estructura comercial,

⁹⁸ Cfr. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Grupo de Trabajo de Alto Nivel México-China, Ciclo de Conferencias China-México, UNAM, Facultad de Economía, 15 de marzo de 2004, [en línea], disponible en:

<http://www.economia.unam.mx/deschimex/cechimex/chmxExtras/documentos/actividades/2006-ii/ROBERTOZAPATA15032006.pdf> [consulta: 09 de agosto de 2015].

estadísticas comerciales y la política industrial en el seno del grupo de trabajo económico-comercial bilateral de alto nivel, estudiar y analizar globalmente la situación en la relaciones económico-comerciales entre los dos países, con el fin de impulsar ulteriormente la cooperación en el área económico-comercial.”⁹⁹ Resaltamos esta declaración porque todo lo que se plantea como acciones a seguir, de hecho ya estaban instrumentadas con el GAN, por lo que estas declaraciones acerca del trabajo hecho en la reunión se reducen a simple discurso, adicional a que es preocupante pues entonces lo que ya se tiene o no está funcionando, o no se tiene conocimiento o no existe una estrategia que dibuje el rumbo a seguir, y por tanto en vez de que cada encuentro signifique un paso más hacia el logro de un objetivo concreto pareciera que cada uno de ellos representa un inicio que no está sumando los esfuerzos ni considerando el trabajo precedente.

Por otro lado, ambos presidentes “atestiguaron la firma de acuerdos en materia de asistencia jurídica mutua [Tratado de Asistencia Judicial en Materia Penal], marítima, fitosanitaria [Protocolo de Fitocuantena Sanitaria], para el otorgamiento de líneas de crédito recíprocas entre el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y el Export and Import Bank of China (Eximbank), así como los Protocolos para la exportación de aguacate mexicano a China y la importación de manzana china a México.”¹⁰⁰ Asimismo se suscribió el Memorando de Entendimiento para Facilitar los Viajes de Turistas Chinos en Grupo a México y un Acuerdo Complementario de Cooperación en materia minera.

Sobre este último acuerdo en materia minera, se estableció que “se promovería el aprovechamiento de yacimientos de mineral de hierro en nuestro país, materia prima para la producción de acero, así como la capacitación de especialistas mexicanos y el acceso a tecnología de punta para la explotación de metales y minerales.” Si esto lo contrastamos con los niveles de atracción de capital chino en el sector de minería y extracción de petróleo mostrados en la

⁹⁹ Xinhua, “Se reúnen Zeng Qinghong y el presidente mexicano”, *Pueblo en línea*, 26 de enero de 2005, [en línea], disponible en: <http://spanish.peopledaily.com.cn/31617/3145879.html> [consulta: 09 de agosto de 2015].

¹⁰⁰ Presidencia de la República, “El presidente Fox se reunió con el Primer Ministro de China, Wen Jiabao”, *Op. Cit.*, [consulta: 09 de agosto de 2015].

gráfica de IED proveniente de China por sector vemos que fue hasta 2009 cuando se atrajo capital chino a este sector equivalente a 27 millones de dólares, monto bastante pequeño y que además para 2010 ya había caído nuevamente.

En cuanto a los acuerdos en materia fitosanitaria y los protocolos para la exportación de aguacate, a la fecha seguimos teniendo niveles muy bajos de penetración de mercado chino con productos agrícolas mexicanos, es decir, la utilidad de estos acuerdos no se ha trasladado a la realidad de las exportaciones mexicanas. Sin duda los productos agropecuarios son un sector con potencial exportador, sin embargo, la existencia de estos acuerdos por sí sola termina teniendo un significado nulo ante la falta de fomento a la exportación de estos productos por parte del gobierno mexicano, como lo demuestra el gráfico del capítulo anterior con respecto a los principales productos mexicanos que se exportan a la República Popular pues este tipo de productos siguen sin figurar dentro de nuestra oferta exportable con peso dentro de la balanza comercial.

Para septiembre de 2005 se tuvo la visita oficial del presidente chino Hu Jintao a México. “Durante esta visita China y México han firmado varios documentos de cooperación como el acuerdo para evitar la doble tributación y evasión fiscal en el memorándum de entendimiento para el establecimiento del Centro Cultural de China en México, el Acuerdo de Cooperación en materia fitosanitaria, el Acuerdo de Cooperación sobre el Desarrollo Social, los protocolos fitosanitarios para la exportación de uvas de mesa mexicanas a China, y de peras chinas a México. [...] Y el memorándum de entendimiento sobre la cooperación minera, añadiendo nuevos elementos sustanciales e inyectando renovada vitalidad en la cooperación binacional de beneficio mutuo.”¹⁰¹ Estos acuerdos al igual que los alcanzados durante la visita del vicepresidente Zeng Qinghong meses antes, siguen siendo en su mayoría solo letra, dado que versan sobre las mismas temáticas, minería y exportación de productos agrícolas a ese mercado. No está demás mencionar que para ese año, 2005, el déficit comercial de México ya había

¹⁰¹ Discurso del Excelentísimo Señor Hu Jintao, Presidente de la República Popular China en la sesión solemne en que fue recibido por el Senado de la República, 12 de septiembre de 2005, p.5, [en línea], disponible en: <http://www.economia.unam.mx/deschimex/cechimex/chmxExtras/documentos/actividades/2006-i/DiscursoPresidenteHuJintaoSenado12-09-2005.pdf> [consulta: 09 de agosto de 2015].

alcanzado los 16,560 millones de dólares y solo un años después de la firma de estos acuerdos, nuestra balanza comercial registró un saldo negativo de 22,750 millones de dólares, es decir, un incremento del 37% solo en ese año¹⁰².

Siguiendo el análisis cronológico, en mayo de 2006, tuvo lugar la segunda reunión de la Comisión en la Ciudad de México. En esta segunda reunión, ambas partes se comprometieron a avanzar en las negociaciones del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las inversiones (APPRI); a darle seguimiento e implementación al Acuerdo Complementario en materia minera; a establecer un diálogo sobre políticas industriales dentro del marco del Grupo de Trabajo de Alto Nivel así como fomentar la cooperación en materia de pequeñas y medianas empresas.¹⁰³

Todos los temas tratados en esta reunión de la Comisión son redundantes con respecto a los encuentros bilaterales tratados previamente, el único tema que se adiciona es el APPRI, acuerdo que se firmó para establecer un marco jurídico con el fin de fomentar las inversiones recíprocas entre ambos países, objetivo que hasta ahora no se ha logrado. Haciendo referencia al apartado sobre inversión extranjera del capítulo anterior, nos damos cuenta de la pobre atracción de capitales chinos a nuestra economía pues de los 22,567 millones de dólares de inversión extranjera que registró México, solo 70 millones fueron de origen chino, y aún más, del total de la inversión china en el extranjero 14% se dirigió a América Latina y sin embargo México solo obtuvo el 0.04%.¹⁰⁴

Dos años después, en julio de 2008 tuvo lugar tanto la tercera reunión de la Comisión en Beijing como una visita de Estado por parte del entonces presidente de México, Felipe Calderón, a China.

¹⁰² Datos obtenidos de la Secretaría de Economía: Comercio Exterior, Información estadística y arancelaria, [en línea], disponible en: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-externo-informacion-estadistica-y-arancelaria?state=published> [consulta: 08 de agosto de 2015].

¹⁰³ Secretaría de Relaciones Exteriores, "Reunión de la Comisión Binacional México-China", *Comunicados*, [en línea], disponible en: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/5621-reunion-de-la-comision-binacional-mexico-china> [consulta: 09 de agosto de 2015].

¹⁰⁴ Datos obtenidos de la Secretaría de Economía: Competitividad y Normatividad, Inversión Extranjera Directa, [en línea], disponible en: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published> [consulta: 09 de agosto de 2015].

Durante la reunión del entonces presidente Calderón con su homólogo chino el vicepresidente, Xi Jinping, acordaron la celebración de un Diálogo Estratégico entre ambos países para febrero de 2009.¹⁰⁵ Esta nueva instancia quedó establecida como un mecanismo de consulta política encabezado por los cancilleres de ambos países con el objetivo de coordinar posturas en cuestiones internacionales de interés común, intercambiar opiniones en asuntos regionales e internacionales y fomentar una mayor cooperación a nivel multilateral. A la fecha ha habido cuatro rondas de este diálogo celebradas en 2009, 2011, 2013 y 2015 en las cuales las declaraciones de los funcionarios siempre versan sobre los deseos de ampliar y profundizar la cooperación de ambos países en instancias multilaterales como son la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), el G20, el Foro China-Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), etc.

Aún con la administración del presidente Felipe Calderón en curso, tuvo lugar la cuarta reunión de la Comisión en julio de 2010 en la Ciudad de México. Al término de la reunión se suscribió el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo de Certificados de Estudios, Títulos y Grados Académicos entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Popular China. Los Cancilleres Patricia Espinosa y Yan Jiechi intercambiaron además las Notas mediante las que se prorroga el Convenio sobre Transporte Aéreo, suscrito en 2005, que permite la realización del vuelo entre ambos países que actualmente existe y abre la posibilidad de establecer una nueva ruta aérea directa.¹⁰⁶

La quinta reunión de la Comisión se llevo a cabo el 6 de abril de 2012 en Beijing. Durante este encuentro la contraparte mexicana, encabezada por la canciller Patricia Espinosa enfatizó el deseo de México de incrementar los intercambios económicos y comerciales de manera equilibrada. Si revisamos las cifras que dimos en el capítulo anterior, el monto del déficit comercial para el año 2012 es verdaderamente preocupante pues México reportaba un saldo negativo

¹⁰⁵ Cfr. Rafael Valdez Mingramm, “2012, año de oportunidad para renovar votos con China” en Enrique Dussel Peters (Coord.), *Op. Cit.*, p. 100.

¹⁰⁶ Secretaría de Relaciones Exteriores, “Los cancilleres de México y China clausuran la IV Reunión de la Comisión Binacional Permanente”, *Comunicados*, No. 233, 30 de julio de 2010, [en línea], disponible en: <http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/es/comunicados/712-233> [consulta: 09 de agosto de 2015].

de 51,215 millones de dólares, que si lo comparamos con el déficit del 2004, año en el que se estableció esta Comisión y que contempla como uno de sus objetivos promover una relación más equilibrada, era de 13,387 millones de dólares lo que nos habla de un incremento exponencial del 282% con incrementos constantes durante cada uno de los años comprendidos en este periodo, lo que nos indica que al 2012 y ya con 8 años en funcionamiento la Comisión y sus múltiples acuerdos signados en el marco de sus reuniones no tuvieron un impacto efectivo en el mejoramiento de la relación económica entre México y China.

Al término de la V Comisión Binacional, se suscribió el Convenio para la Cooperación en Materia de Protección, Preservación, Devolución y Restitución de Bienes Culturales y Prevención del Robo, Excavación Clandestina e Importación y Exportación Ilícitas de Bienes Culturales, y el Acuerdo entre el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México y el Ministerio de Ciencias y Tecnología de China y el Acta de la Reunión.¹⁰⁷

La próxima reunión de alto nivel se llevo a cabo ya con el actual presidente de México, Enrique Peña Nieto, y tuvo lugar el junio de 2013 durante la visita oficial del presidente de China, Xi Jinping, a nuestro país. Uno de los temas más recurrentes en esta reunión fue la exportación de carne de cerdo mexicana a China, sobre lo cual “el presidente [mexicano] destacó que a partir de este año [2013] se favorecerá la presencia de productos mexicanos en China. Para empezar, se permitirá el acceso de carne de cerdo en ese país asiático y de todas las categorías de tequila (...)”¹⁰⁸. Hay que comprender esta declaración por parte de Peña Nieto acerca del acceso de carne de cerdo mexicana a China dentro de un proceso bastante complejo y que llevó 10 años de negociación previa para llegar a este punto derivado de las normas y reglas que impone el gobierno chino para la carne de cerdo que pretenda ingresar a su mercado; posteriormente, el acceso de la carne de cerdo mexicana a China inició en 2012 cuando, durante la

¹⁰⁷ Secretaría de Relaciones Exteriores, “Se realiza en Beijing la V Reunión de la Comisión Binacional Permanente México-China”, *Comunicados*, No. 116, 07 de abril de 2012, [en línea], disponible en: <http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/comunicados/1408-116>, [consulta: 09 de agosto de 2015].

¹⁰⁸ Tania L. Montalvo, *China y México llegan a acuerdos pospuestos en la era de gobiernos panistas*, [en línea], disponible en: <http://mexico.cnn.com/nacional/2013/06/04/china-y-mexico-llegan-a-acuerdos-pospuestos-en-era-de-gobiernos-panistas> [consulta 09 de agosto de 2015].

quinta reunión de la Comisión Binacional, el gobierno chino entregó la primera lista de las 5 empresas mexicanas autorizadas para exportar carne de cerdo.

Asimismo, en esta reunión Peña Nieto y Xi Jinping anunciaron que la relación bilateral se elevaría de Asociación Estratégica a Asociación Estratégica Integral. El presidente Xi Jinping expresó al respecto: “Declaramos conjuntamente la actual asociación estratégica entre China y México a un nivel de asociación estratégica integral China-México. Esta definición refleja con precisión el estado actual que guarda la relación bilateral. Coincidimos en la importancia de reforzar la mutua confianza política, ampliar la cooperación.”¹⁰⁹

Al respecto hay que decir que desde que se estableció la “asociación estratégica” no se definió por ninguna de las partes involucradas a qué se referían exactamente con ese tipo de asociación; ahora además se le añade la definición de “integral” pero sigue sin tener una aclaración explícita sobre lo que es ahora y sobre cuál es entonces la diferencia entre una y otra.

Esto nos lleva a confirmar que existe una idea poco clara dentro de la esfera gubernamental acerca del tipo de relación que se tiene con China y que además no basta con agregarle más adjetivos al nombre que le dan, pues esa “diferenciación” en su definición no redundará de manera positiva en la verdadera relación económica que se tiene pues si retomamos las estadísticas comerciales vemos que para ese año, 2013, nuestro déficit comercial fue de 54,851 millones de dólares y para el siguiente año, 2014 ya había incrementado a 60,276 millones de dólares como saldo negativo.

Adicional a esta declaración de “asociación estratégica integral”, ambos mandatarios acordaron que se crearía una Unidad Especializada de Asuntos México-China dentro de la Secretaría de Economía, misma que a 2 años de esta declaración no ha sido creada ni existe ningún informe adicional por parte de ninguna de las instancias involucradas del gobierno mexicano que hablen de algún avance que se haya hecho en la materia.

Sobre los acuerdos que se firmaron durante esta visita cabe destacar algunos en materia de cooperación en el sector energético, infraestructura, de

¹⁰⁹ *Idem.*

cooperación en industrias emergentes, de cooperación en materia minera, cuestiones de defensa comercial, un acuerdo de cooperación con Pemex y otro más de colaboración entre la Universidad Nacional Autónoma de México y la Academia de Ciencias Sociales de China. Asimismo se firmó una declaración por la cual se estableció la intención de crear un grupo de alto nivel empresarial.

Adicionalmente, el presidente Xi Jinping hizo algunas declaraciones con respecto a la inversión de capitales chinos en nuestro país en donde dejó claro que “se enfocarán hacia las infraestructuras, el sector de la energía y la minería.”¹¹⁰ Con esto puntualiza los sectores de nuestra economía en los cuales están interesados los inversionistas chinos, hecho que debe tomar en cuenta el gobierno mexicano si quiere atraer capitales chinos a otros sectores de la economía, hablando en específico a la industria para la generación de cadenas de valor.

Por otro lado, en la última reunión del GAN que se llevó a cabo en julio de 2014 en Beijing, el subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía, Francisco de Rosenzweig hizo declaraciones previas estableciendo que el objetivo de esta reunión sería impulsar un mayor acceso de los productos agropecuarios de México hacia el mercado chino. No está de más resaltar que todavía hasta el cierre del año 2014 y lo que va del 2015, los productos agropecuarios siguen sin tener un peso importante dentro las estadísticas oficiales acerca de los principales productos mexicanos que se exportan al mismo.

Pocos meses después de la reunión del Grupo, en septiembre de 2014 se celebró en la Ciudad de México la hasta ahora última y sexta reunión de la Comisión en la cual, de acuerdo a las declaraciones hechas por ambos gobiernos, se trataron diversas temáticas como cuestiones políticas, económicas, comerciales, de comunicaciones y transportes, de ciencia y tecnología, educativas, culturales y de materia energética.

Entre los principales acuerdos de ambas naciones, destacaron en materia energética, la necesidad de la explotación de crudos y yacimientos maduros. Las empresas chinas están dispuestas a participar en una nueva ronda de licitaciones

¹¹⁰ *Idem.*

de los proyectos del petróleo por parte de México y se planteó cómo elevar las energías renovables.¹¹¹

En otras materias, se acordó una mayor cooperación en comunicación y transportes, infraestructura y seguridad marítima; por lo que respecta a cuestiones aduaneras se llegó a un acuerdo para la protección de propiedad intelectual, es decir, para luchar contra la piratería; y finalmente, en materia comercial se firmó un acuerdo que fomentar la exportación a China de otros productos agropecuarios como son la carne de res y las frambuesas y zarzamoras.¹¹²

Haciendo una evaluación global del trabajo realizado por la Comisión a lo largo de sus 11 años, desde su establecimiento en 2004 y hasta el 2015 y partiendo del hecho de que su objetivo es ser un espacio de diálogo al más alto nivel para diferentes temas de la agenda bilateral que busque el fortalecimiento de los vínculos entre ambos países vemos que sí, efectivamente es un foro para el diálogo entre ambos países pero hasta ahí; hasta ahora, la Comisión con sus reuniones bianuales se ha convertido en un encuentro en el que se habla una y otra vez de los mismos temas, se repite una y otra vez que entre ambos países existe una “asociación estratégica” sin llegar a su plena definición, se declara que se está avanzando en el “fortalecimiento” de la relación, que ambos gobiernos tienen la voluntad política para una mayor cooperación, y sobre todo, se signan una serie de acuerdos, protocolos y memorándum que a la fecha no se han traducido en un avance real en el mejoramiento de la relación bilateral.

A través de la Comisión, el gobierno mexicano se ha contentado con reunirse bianualmente con su contraparte china para dar las mismas declaraciones una y otra vez, siempre quedando en el nivel discursivo y sin definir qué quiere lograr del gigante asiático a través de este mecanismo, sin saber cómo aprovechar los constantes encuentros y sin saber cómo traducir los acuerdos en una relación menos desequilibrada.

¹¹¹ S/A, “Acuerdan México y China fortalecer cooperación bilateral”, Noticias MVS, 29 de septiembre de 2014, [en línea], disponible en: <http://www.noticiasmvs.com/#!/noticias/acuerdan-mexico-y-china-fortalecer-cooperacion-bilateral-566.html> [consulta: 10 de agosto de 2015].

¹¹² Cfr. *Idem*.

Por otro lado, el último encuentro de alto nivel entre los presidentes de ambos países se tuvo con la visita de Estado del presidente Peña Nieto a China en noviembre de 2014. En su mayoría, en esta reunión se hablaron de temas relacionados con cooperación en materia de energía, tema en el que ya Xi Jinping, en su visita de Estado a México en 2014, había declarado el interés por parte de los inversionistas chinos.

Los acuerdos en esta materia a los que se llegaron fue la concreción del Fondo de Energía Sinomex entre Pemex y tres empresas chinas por hasta 5 mil millones de dólares, que estarán destinados a financiar proyectos de Pemex como es la construcción de la segunda etapa del gasoducto Los Ramones que corre de Tamaulipas a Nuevo León.¹¹³

Por otra parte, Peña Nieto declaró que se acordó incrementar el comercio sobre todo en el rubro de exportaciones, cuestión que por supuesto no ha sucedido, solo recordemos que al cierre de 2014 México registró un déficit comercial de 60,276 millones de dólares y en lo que respecta al año en curso, 2015, la Secretaría de Economía tiene cifras oficiales de enero a mayo que desechan un déficit comercial para México de 24,843 millones de dólares, cifra que representa un incremento con respecto a lo registrado durante el mismo periodo pero del año 2014 por 22,472 millones de dólares.

Asimismo Peña Nieto anunció la constitución de un fondo binacional de inversión de 2 mil 400 millones de dólares para que empresas de ambos países inviertan en energía, minería, infraestructura, manufactura de alta tecnología y turismo.¹¹⁴ Adicionó que en este mismo sentido y para fomentar un mayor flujo de inversión se acordó la creación de un grupo de alto nivel en materia de inversión; el gran problema de esta declaración es que se supone que ese grupo ya existe, y es el GAN pues dentro de su labor se encuentra la promoción del comercio y de la inversión, por lo que la creación de un nuevo grupo solo significa la sobreposición

¹¹³ Cfr. Silvia Arellano, "Pactan México y China fondos por 7 millones de dólares", *Milenio*, 12 de noviembre de 2014, [en línea], disponible en: http://www.milenio.com/politica/fondos_Mexico_China-acuerdos_Mexico_China-Pena_Nieto_China-APEC_China_0_407959637.html [consulta: 10 de agosto de 2015].

¹¹⁴ *Idem.*

de actividades y que, finalmente nos habla de que entonces el GAN no está funcionando y no está logrando los objetivos para los que fue diseñado.

En este mismo sentido, crear más mecanismos de diálogo no reditúa en nada si en términos reales el gobierno mexicano no hace que, ante China, México sea un país confiable y atractivo para la inversión de sus capitales. Un ejemplo de esto fue lo sucedido con la cancelación de la licitación del Tren de Alta Velocidad México-Querétaro que había ganado la empresa china, China Railway Construction Corporation, en consorcio con cuatro empresas mexicanas para la construcción, suministro y operación con un valor de 50,800 millones de pesos. Las razones de esta revocación siguen sin ser claras, dado que el gobierno mexicano se ha limitado a expresar que esto fue con el fin de dar más transparencia y claridad al proyecto pues de acuerdo a las declaraciones del secretario de Comunicaciones y Transportes, Gerardo Ruiz Esparza, la decisión gubernamental tiene la finalidad de dar un tiempo más amplio y propiciar la participación de un mayor número de fabricantes de trenes, así como fortalecer la absoluta claridad, legitimidad y transparencia.¹¹⁵

A este respecto hay que decir que China Railway fue la única empresa, de 16 empresas que participaron en la licitación, en entregar su propuesta económica en los tiempos establecidos por el proceso, por ende, esta decisión del gobierno afecta muy fuerte a la relación económica bilateral dado que ante los empresarios y el gobierno de China, este suceso le resta credibilidad a México y hace que nuestro país sea visto como un país no confiable para la inversión de sus capitales.

Adicional, la afectación no solo queda en el plano económico sino que también afecta a la relación bilateral en términos políticos, prueba de ello son las declaraciones del gobierno chino al respecto en el marco de la visita de Estado de Peña Nieto en noviembre de 2014, en donde el primer ministro de aquella nación, Li Keqiang, le solicitó al gobierno mexicano tratar de manera justa y equitativa a

¹¹⁵ Enrique Sánchez, "Cancelan licitación de tren a Querétaro; se busca más transparencia y legitimidad: SCT", *Excelsior*, 07 de noviembre de 2014, [en línea], disponible en: <http://www.excelsior.com.mx/nacional/2014/11/07/991062> [consulta: 11 de agosto de 2015].

los inversionistas chinos.¹¹⁶ Es primordial que el gobierno mexicano ponga mucha más atención en este tipo de cuestiones pues no puede primero pedirle a China mayor inversión de capitales en nuestra economía para después no concretar, por decisión unilateral, los proyectos de inversión, pues en vez de fomentar una mayor atracción de capitales chinos hace que México pierda credibilidad.

Con todo lo dicho en estas páginas, si hacemos una evaluación general del marco institucional de la relación bilateral podemos concluir que si bien tenemos un marco institucional amplio y las reuniones bilaterales de carácter gubernamental han incrementado sustancialmente, la relación comercial sigue caracterizada por un fuerte desequilibrio que crece.

Esto quiere decir que en términos muy concretos durante el periodo que va de 2001 a 2015 en donde se tuvieron 22 reuniones de alto nivel, se establecieron mecanismos de diálogo y comunicación permanentes –la Comisión Binacional y el Grupo de Alto Nivel–, se declaró la “elevación” de la relación bilateral a “asociación estratégica” primero y después a “asociación estratégica integral”, y se firmaron múltiples acuerdos en las más diversas materias, la relación comercial con ese país sigue generando un mayor desequilibrio cada año, hubo un momento en el que el déficit comercial era de 6 a 1 y actualmente está 11 a 1, esto sin dejar de lado que los incrementos en el déficit son constantes, es decir, no hay un solo año del periodo mencionado en que el saldo negativo para México no haya registrado un aumento considerable.

Con esto podemos deducir que el marco institucional actual no funciona pues nunca ha respondido a una relación de interdependencia como la que tiene México con China. Ya a lo largo del capítulo anterior y del presente expusimos cómo es que en la planta productiva mexicana existen cadenas de valor generadas con materias primas y bienes intermedios de origen chino, por ende, el marco institucional debe de ser repensado y replanteado para responder a los flujos comerciales entre ambos países que están caracterizados por su complementariedad.

¹¹⁶ Eduardo Ortega, “China pide a México trato justo para empresas”, *El Financiero*, 11 de noviembre de 2014, [en línea], disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/mundo/china-pide-a-mexico-trato-justo-para-empresas.html> [consulta: 11 de agosto de 2015].

Entonces cómo podemos lograr esto. En primer lugar, México debe definir su objetivo hacia el gigante asiático, tener muy claro qué es lo que quiere en su relación con el gigante asiático y una vez definido su propósito plantear la estrategia para llegar a él. Esta estrategia debe estar pensada para definir cómo se alinean todos los acuerdos que se han firmado hasta ahora con su contraparte, y cuál y cómo debe de ser la participación y colaboración de cada una de las instancias de diálogo bilateral para el logro de ese objetivo, y que de esta forma no parezca que cada acuerdo se signa por separado sin una columna vertebral que les dé forma dentro de un contexto y estrategia más amplios.

Para que lo anterior funcione, México debe de tomar su absoluta responsabilidad ante el desequilibrio en la balanza de pagos y dejar de culpabilizar a China de un problema que es nuestro, pues de acuerdo con muchos empresarios mexicanos e incluso con varios funcionarios públicos, dicho país es el responsable directa de nuestro déficit a causa de la “competencia desleal” de sus productos frente a los nuestros. Retomando el ejemplo que se citó en el capítulo anterior, la marcha de empresarios de la industria del calzado en diciembre de 2007 en la ciudad de León, Guanajuato, es una demostración clara de que una parte del sector empresarial y gubernamental responsabiliza a los productos chinos. Prueba de esto son las declaraciones del entonces gobernador del Estado de Guanajuato, Juan Manuel Oliva Rodríguez, quien exigió más firmeza en la comercialización de productos chinos “ya que hay pruebas de que violan las reglas del buen comercio”, mientras que el presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, José Antonio Abugader, declaró “Nosotros jugamos limpio.”¹¹⁷

Si nos remitimos a Michael Porter en *Ventaja Competitiva* en donde nos habla acerca de que una ventaja competitiva sobre los competidores se logra ya sea por liderazgo en costos o liderazgo en diferenciación, vemos que China es una economía que en varios sectores se ha convertido en líder fundamentalmente por los bajos costos de producción que le permiten ofertar los productos a precios

¹¹⁷ Cfr. Xochitl Alvarez, “Zapateros sacan las garras contra China”, *El Universal*, 13 de diciembre de 2007, [en línea], disponible en: <http://archivo.eluniversal.com.mx/estados/66979.html> [consulta: 12 de agosto de 2015].

verdaderamente competitivos, y en una economía como la mexicana en donde el precio es un factor fundamental para la competitividad de los productos es claro que los productos de China tienen una ventaja competitiva por encima de sus competidores tanto de otro país de origen como de los nacionales.

Entonces el punto nodal no es dejar de comprarle a China sino venderle más, puesto que necesitamos sus productos pero también necesitamos reducir el déficit de la balanza comercial. El enfoque del gobierno mexicano debe de fomentar un aumento de las exportaciones de productos mexicanos a aquel mercado, y para esto hay que tener una visión integral que aproveche, modifique o dé paso a nuevos acuerdos gubernamentales pero todos alineados y dirigidos hacia el logro de un objetivo específico y claro. Solo así podremos tener en el mediano y largo plazo una relación bilateral más equitativa con el gigante asiático pues difícilmente vamos a llegar a un equilibrio.

Conclusiones

La relación comercial de México con China tiene algunas peculiaridades que no podemos ignorar si queremos hacer un análisis real y bien dimensionado de sus intercambios comerciales. El déficit comercial que tenemos en nuestra balanza comercial con el gigante asiático es innegable y sin duda es un tema que exige la atención y labor del gobierno mexicano, sin embargo, para saber cómo actuar al respecto primero se debe de tener claro qué, para qué y por qué le compramos a China de manera que nuestras subsecuentes líneas de acción en la relación con este país sean asertivas.

Como se demostró en el segundo capítulo del presente trabajo, la composición de las importaciones de productos chinos de México está recargada mayoritariamente hacia los productos intermedios, es decir, aquellos bienes que ya han pasado por algún proceso de transformación pero que aún no finalizan su proceso productivo para alcanzar la fase de bienes terminados.

Las importaciones mexicanas de productos chinos totalizaron 66,255.9 millones de dólares en 2014, de los cuales 20,790 millones de dólares corresponden a solo 10 fracciones arancelarias de un total de 50 fracciones arancelarias que tiene registradas la Secretaría de Economía en sus estadísticas oficiales sobre los productos de importación con procedencia en China, es decir, más del 31% de nuestras importaciones caen en 10 fracciones, todas ellas correspondientes a productos intermedios pertenecientes a la industria eléctrica, electrónica y mecánica como son las partes y componentes de televisores, ensamblados de pantalla para televisores, circuitos modulares para máquinas de tratamiento de datos, máquinas automáticas de procesamientos de datos, unidades de memoria, emisores de radiotelefonía, circuitos electrónicos y láseres para aparatos e instrumentos de óptica.

Es fundamental entender que este debe de ser nuestro punto de partida para comprender el por qué nuestras importaciones de origen chino han incrementado sustancialmente en los últimos años, y con ello comprender las implicaciones de nuestra relación comercial con aquel país. Los productos de

origen chino que se están importando mayoritariamente están siendo insertados en cadenas de valor generando encadenamientos productivos dentro de la industria nacional. Como lo analizamos en el caso de estudio de la empresa Industrias Sola Basic dado en el primer capítulo, los bienes que mayoritariamente importamos de China se utilizan como insumos para la fabricación de bienes terminados en nuestro país y se privilegia la compra de este tipo de insumos de origen chino frente a otros orígenes por el bajo costo y la calidad requerida suficiente que ofrece ese mercado.

Esta predilección por productos de origen chino encuentra una explicación en los supuestos que abordamos en nuestro marco teórico acerca de la teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter, que nos deja ver que China ha desarrollado un liderazgo en costos en diversos productos que son integrados a las cadenas productivas de la industria nacional para generar productos finales que se posicionan en el mercado nacional y en mercados internacionales.

Por lo tanto, el bajo costo de los productos chinos crea valor al cliente, en este caso a la empresa mexicana, pues inciden directamente en la disminución de sus costos de producción y por consecuencia le permite obtener mayor competitividad en los mercados nacionales e internacionales al contar con una estructura de costos competitivos.

Esto es especialmente importante para el caso de los productos mexicanos de exportación pues la competencia en los mercados internacionales exige una oferta de productos altamente competitivos. En este sentido, la incorporación de ciertos tipos de productos de origen chino le permite a los productos mexicanos tener una estructura de costos competitiva ante sus competidores; retomando nuestro caso de estudio de la empresa Industrias Sola Basic, su estructura de costos competitivos le ha ganado que aproximadamente el 30% de su producción esté dedicada a la exportación como se mencionó en el primer capítulo.

La alta competitividad en costos de los productos chinos que importamos y los encadenamientos productivos dan mayor claridad respecto a por qué nuestros intercambios comerciales con el gigante asiático se han incrementado de manera acelerada haciendo que desde 2003 esta nación ocupe la posición como nuestro

segundo socio comercial, además, esto aunado a la política económica china de penetración de mercados globales para fomentar sus exportaciones como una de las bases de su modelo de crecimiento que abordamos en el primer capítulo de este trabajo, e intensificada a partir de su entrada a la Organización Mundial del Comercio en 2001 dan como resultado que nuestra relación comercial con ese país sea la más dinámica de todos nuestros socios comerciales.

La entrada de China a la OMC marcó el inicio del incremento sustancial de nuestro comercio con ella como se comprobó en el segundo capítulo, pues hasta antes del 2000 nuestro volumen comercial anual era menor a los 3,000 millones de dólares mientras que a partir de 2001 reportó un crecimiento promedio anual de 21.61% y un crecimiento total de 2001 hasta 2014 de 1,537.61% al sumar 72,235.4 millones de dólares en este último año.

No obstante, este incremento del volumen comercial está compuesto principalmente por las importaciones mexicanas de productos chinos, mientras que las exportaciones de productos mexicanos a aquel mercado se han quedado rezagadas al sumar en 2014 tan solo 5,979.4 millones de dólares, dando como resultado un fuerte desequilibrio en nuestra balanza comercial.

Lo anterior no quiere decir que debamos de reducir nuestras importaciones de productos chinos, pues no podemos dejar de adquirir estos bienes dado que debemos aprovechar la ventaja competitiva que ofrecen con sus bajos costos para trasladarla a nuestros propios productos. Es más, tampoco la reducción del volumen de nuestras importaciones provenientes de ese país sería una solución estratégica considerando el análisis de las características de los intercambios comerciales sino-mexicanos anteriormente mencionado.

Lo que postulamos es que a pesar de que no quitamos la intención de reducir el déficit comercial que tiene México con China, pues es algo en lo que definitivamente el gobierno mexicano debe poner atención, el punto nodal debe de ser cómo es que lo vamos a reducir y de qué manera el gobierno mexicano debería de trabajar y actuar para obtener una relación comercial menos desequilibrada pero a la vez aprovechando lo que nos ofrece ese país. Por lo tanto, la manera de reducir el déficit comercial es aumentando nuestras

exportaciones hacia este mercado, y es el gobierno mexicano quien tiene que trabajar en conjunto con su contraparte para lograr hacer que China compre más productos mexicanos.

En definitiva para nuestro país no es conveniente mantener un déficit comercial tan grande, que actualmente registra una relación de 11 a 1, por ello uno de los objetivos permanentes del gobierno mexicano debe de ser la reducción del mismo a través del incremento de nuestras exportaciones bajo un esquema de pensamiento que considere que, si México sigue importando cierto tipo de productos de China es porque esto nos dará mayor capacidad exportadora al tener productos finales con mayores niveles de competitividad. Aún más, nuestro gobierno debe de considerar una relación económica con el gigante asiático de manera integral y fomentar las inversiones chinas en aquellas industrias en las que haya o se puedan generar encadenamientos productivos para impulsar.

Partiendo de este hecho, confirmamos que a nuestro país le conviene seguir comerciando con China en la medida en que este país, al ser líder en costos en muchos de los productos a nivel mundial, nos permite incorporar insumos a bajos costos dentro de nuestros procesos productivos que hacen que nuestra estructura de costos sea competitiva al entrar en un esquema de cadena de valor. En este sentido, al tener productos finales con costos competitivos podemos tener mayor capacidad exportadora para colocar nuestra oferta exportable tanto en el mercado chino como en otros mercados internacionales.

Como se demostró en el capítulo dos, estamos incorporando productos chinos a nuestras cadenas de valores para hacer más competitiva nuestra oferta exportable y con ello no solo podríamos tener una mayor penetración del mercado chino sino también de otros mercados internacionales, es decir, el objetivo planteado de incrementar nuestras exportaciones a ese mercado se podría ampliar a incrementar nuestras exportaciones a otros mercados internacionales, y con esto diversificar nuestro comercio exterior apoyados en una oferta exportable con una estructura altamente competitiva en términos de costos.

Podemos decir que como parte de la política comercial del gobierno mexicano para promover y fomentar nuestro comercio exterior, México debe

seguir importando de China, mantener e incrementar las cadenas de valor que se generan con productos chinos y potencializar la oferta exportable de productos mexicanos.

Ahora bien, nos podemos preguntar lo siguiente: ¿qué papel juega el marco institucional bilateral en esta reducción del déficit comercial a través de seguir comprándole barato desde ese mercado asiático para aumentar nuestra capacidad exportadora?, ¿cómo apoya el marco institucional analizado en este trabajo para lograr dicho objetivo? Como pudimos ver a largo del análisis de los capítulos dos y tres, las corrientes comerciales prácticamente se están dando solas, con niveles de importaciones de nuestro país que registran incrementos anuales notables mientras que las exportaciones hacia el mercado chino, aún con las múltiples visitas de alto nivel –22 reuniones de alto nivel registradas de 2001 a 2015– y la cantidad de acuerdos firmados, no se han logrado impactar en incremento significativo de los flujos mexicanos de exportación hacia el mismo.

Esto nos lleva a concluir que el marco institucional bilateral que se tiene actualmente no está respondiendo a las condiciones propias de la relación económica entre ambos países, por lo tanto se tendría que replantear. El marco actual está separado de la realidad de las corrientes comerciales entre estos dos países y por lo tanto no sirve y no cumple con sus objetivos, quedándose en una mera cuestión discursiva que solo cumple con una función política pero no con una función económica.

Todos los acuerdos que constituyen el marco institucional actual caen en generalidades como profundizar la comunicación, la cooperación y la confianza entre ambas naciones para mejorar el estado de los intercambios comerciales pero no hacen ninguna especificación acerca de cómo se pretende lograr esta mejora por lo que terminan por no impactar en una verdadera disminución del déficit comercial.

Para el planteamiento que hacemos en este trabajo respecto al futuro que debe seguir la relación económica bilateral es necesario que el marco institucional responda a esta realidad, es decir, el gobierno mexicano debe desarrollar acuerdos más específicos y pragmáticos enfocados por sector industrial, por

cadena de valor e incluso por producto para que se despliegue una verdadera estrategia de fomento a nuestras exportaciones hacia el mercado chino.

Es urgente que México entienda todo el planteamiento anterior dado que el estado actual de su relación económica con su contraparte es insostenible en el largo plazo. Adicionalmente, considerando las intenciones del gobierno chino de fomentar la demanda de bienes de consumo de su población publicadas en el XII Plan Quinquenal para el Desarrollo Económico y Social 2011-2015 que detallamos en el primer capítulo, el marco institucional actual no nos permitiría aprovechar este incremento de la demanda china para colocar una mayor cantidad de nuestros productos en su mercado.

Este nuevo marco institucional debe de ser mucho más práctico, sectorizado y con medidas muy concretas que sí impacten en la relación bilateral, como podría ser tener listas de productos para promoción comercial entre ambos países que sean revisadas trimestralmente o semestralmente a través de las embajadas, a modo de verificar si esos productos responden a la capacidad exportadora e importadora de ambos países, es decir, si realmente hay posibilidades de comerciar esos productos en términos de producción y de demanda entre uno y otro, y con base en ello además de lograr un mayor intercambio de información se podría identificar de una manera más efectiva sobre qué sectores específicos se deben de desarrollar acuerdos entre ambos gobiernos.

Queremos que China nos compre más y el marco institucional debe de estar la orden de este objetivo, por lo tanto nuestro gobierno debe de buscar un marco con su contraparte china en donde nosotros tengamos mayor presencia en ese país y en donde su gobierno nos ayude a la promoción al interior de cierto tipo de productos de origen mexicano; otra medida concreta sería detectar bienes que se producen en nuestra economía y de los cuales haya demanda de consumo en ese mercado asiático y lanzar campañas de promoción para penetrar su mercado a través de visitas empresariales o visitas de inversionistas para captar más inversión china en el sector para que nosotros produzcamos esos bienes que ellos

necesitan y posteriormente los exportemos al mercado chino generando una mayor cantidad de encadenamientos.

Un marco institucional de este tipo y con el alcance que planteamos debe incluir cuestiones de política comercial, aumento de la inversión mutua, fomento de proyectos de coinversión en los cuales empresarios mexicanos y empresarios chinos inviertan en nuestro país para producir bienes que incrementen nuestra oferta exportable hacia China, asociación tecnológica entre ambas partes, etcétera. A este respecto cabe resaltar que es obligación y tarea pendiente de nuestro país generar más confianza entre los inversionistas chinos, es decir, un suceso como el de la cancelación de la construcción del tren de alta velocidad en Querétaro mencionado en el tercer capítulo no debe de ocurrir nuevamente, dado que en vez de hacer atractiva a nuestra economía para este tipo de inversiones, las desalentamos.

Con base en todo lo que estamos viendo, incluso podríamos plantear como objetivo del gobierno mexicano que el marco institucional debería de convertirnos en la punta de lanza del gigante asiático hacia América Latina, en específico hacia aquellos países de la región con los cuales contamos con tratados de libre comercio como son Colombia, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Uruguay, y con esto incrementar sustancialmente nuestra importancia estratégica para aquel país.

Solo después de haber hecho una redefinición de lo que significa la relación comercial con la República Popular así como de haber comprendido las características específicas que tienen estos intercambios comerciales, y de que su marco institucional deje de ser letra muerta y empiece a responder a esta realidad de manera efectiva, nuestro país dejará de ver a sus importaciones de productos chinos de manera separada de sus exportaciones y comprenderá que las primeras pueden fungir como trampolín para incrementar su capacidad exportadora, lo que finalmente influirá en la disminución del déficit comercial que actualmente tenemos.

Posteriormente, cuando el déficit ya haya disminuido podríamos pensar eventualmente en un tratado de libre comercio con China para potencializar la

dinámica de integrar productos chinos a nuestras cadenas de valor con costos todavía más bajos y así hacer aún más competitiva a nuestra oferta exportable. En este sentido, podríamos plantear que un tratado de libre comercio no es una amenaza sino que podría ser un elemento dentro de la estrategia global de fomento de nuestro comercio exterior, únicamente condicionado a que previamente haya una reducción del déficit explicado por un incremento de nuestras exportaciones y no por una reducción de nuestras importaciones de productos chinos, a que haya una mayor presencia de México y de los productos mexicanos en el mercado chino, a que se atraigan más capitales de aquella nación hacia nuestra economía, a que haya un mayor intercambio tecnológico entre ambas partes y en general, a que la relación económica bilateral esté menos desequilibrada.

El gran problema entonces para disminuir el déficit comercial que tenemos no es “la competencia desleal” de los productos chinos, como algunos empresarios y políticos lo han declarado. Los productos de origen chino no son un problema ni una amenaza para nuestra economía, la responsabilidad del saldo negativo de nuestra balanza comercial no es de ellos sino que es completamente nuestra.

A nuestro país le está faltando una política comercial de alcance global y una política de fomento a la exportación, la carencia de estas dos hace que no podamos visualizar la generación de cadenas de valor que tenemos o podemos tener con otros países, siendo el ejemplo más claro el caso del gigante asiático. Esto finalmente impacta de manera negativa en nuestra capacidad exportadora y con ello da lugar a que se generen déficits comerciales impresionantemente altos como el que se tiene con dicha nación.

China representa una oportunidad para México, sin embargo, esa oportunidad no se puede trasladar en beneficios reales para la economía mexicana por sí sola, se requiere de un trabajo efectivo por parte de nuestro gobierno. Las cadenas de valor ya están creadas por los agentes económicos de ambos países, hace falta que nuestro país demuestre que tiene la capacidad para darse cuenta de que existen y, más aún, para potencializarlas y aprovecharlas a

través de un nuevo marco institucional con su contraparte que no sea solo diplomacia y discurso sino que sea un potente instrumento para influir en las corrientes comerciales bilaterales.

Anexo I. Acuerdos, Convenios, Tratados y Memorándums firmados entre el gobierno mexicano y el gobierno chino. 2001-2014.

Convenio sobre Transporte Aéreo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China, firmado en la ciudad de Beijing, China, el 17 de agosto de 2004.

Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China sobre Transporte Marítimo, firmado en la ciudad de México, el 24 de enero de 2005.

Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Popular China sobre Asistencia Jurídica Mutua en Materia Penal, firmado en la ciudad de México, el 24 de enero de 2005.

Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China para Evitar la Doble Imposición y Prevenir la Evasión Fiscal en materia de Impuestos sobre la Renta, firmado en la Ciudad de México el 12 de septiembre de 2005.

Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China en materia de medidas de remedio comercial, firmado en la ciudad de Arequipa, Perú, el 1 de junio de 2008.

Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China para la promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, firmado en la ciudad de Beijing el 11 de julio de 2008.

Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Popular China sobre Extradición firmado en la ciudad de Beijing el 11 de julio de 2008.

Memorándum de entendimiento en el sector energético, firmado en la Ciudad de México el 04 de junio de 2013.

Memorándum de entendimiento para el fortalecimiento en el sector de construcción de infraestructura, firmado en la Ciudad de México el 04 de junio de 2013.

Memorándum de entendimiento para establecer el subgrupo de trabajo de cooperación en industrias emergentes, firmado en la Ciudad de México el 04 de junio de 2013.

Memorándum de entendimiento para la cooperación en materia minera, firmado en la Ciudad de México el 04 de junio de 2013.

Memorándum de entendimiento en materia de defensa comercial, firmado en la Ciudad de México el 04 de junio de 2013.

Declaratoria de intención para establecer un grupo de alto nivel empresarial México-China, firmado en la Ciudad de México el 04 de junio de 2013.

Acuerdo general de colaboración entre la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y la Academia de Ciencias Sociales de China, firmado en la Ciudad de México el 04 de junio de 2013.

Memorándum de entendimiento entre Proméxico y el Consejo Chino de Fomento Internacional, firmado en la Ciudad de México el 04 de junio de 2013.

Memorándum de entendimiento entre Proméxico y el Consejo Chino de Fomento Internacional, para la co-organización de la 9° Cumbre México-China, firmado en la Ciudad de México el 04 de junio de 2013.

Memorándum de cooperación entre Bancomext y el Banco de Exportaciones e Importaciones de China (Export-Import Bank), firmado en la Ciudad de México el 04 de junio de 2013.

Acuerdo marco de cooperación entre Pemex y el Export-Import Bank de China, para disponer de una línea de crédito por 1,000 millones de dólares, firmado en la Ciudad de México el 04 de junio de 2013.

Carta de intención entre Pemex y la empresa Xinxing Cathay, para analizar opciones de trabajo conjunto en materia de transporte por ductos, firmado en la Ciudad de México el 04 de junio de 2013.

Acuerdo para la cooperación en investigación científica y tecnológica, firmado en Beijing el 14 de noviembre de 2014.

Acuerdo sobre exportación de carne de buey y tequila mexicanos y cítricos chinos, firmado en Beijing el 14 de noviembre de 2014.

Acuerdo entre la petrolera estatal Petróleos Mexicanos (Pemex) y tres compañías chinas (el Banco de Desarrollo de China, ICBC y la compañía de petróleos CNOOC) para concretar el Fondo de Energía Sinomex, firmado en Beijing el 14 de noviembre de 2014.

Fuentes de consulta

Bibliografía

Berumen, Sergio A., *Introducción a la economía internacional*, Madrid, ESIC editorial, 2006, 410pp.

Castro y Lessa Moore, *Introducción a la economía (un enfoque estructuralista)*, México, Siglo XXI, 1969, 164pp.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La República Popular China y América Latina y el Caribe. Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2011, 32pp.

Cornejo, Romer, “De la coincidencia diplomática a la competencia económica” en Enrique Dussel Peters (Coord.), *40 años de la relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2012, pp. 263-276.

Cornejo, Romer, “México y China: Ironías y perspectivas de su relación” en Torres, Blanca y Vega, Gustavo (Edits.), *Relaciones Internacionales Vol. XII: Los grandes problemas de México*, México, El Colegio de México, 2010, 713pp.

Dussel Peters, Enrique (coord.), “America Latina y el Caribe-China. Economía, comercio e inversiones”, México, RED ALC-CHINA, UDUAL, UNAM/Cechimex, 559pp.

Dussel Peters, Enrique, “Aspectos comerciales y de inversión entre China y México: ¿colisión o acuerdo?” en Enrique Dussel Peters (Coord.), *40 años de la relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2012, pp. 81-90.

Dussel Peters, Enrique y Trápaga Delfín, Yolanda (Edits.), *Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*, México, Senado de la República/Comisión de Relaciones Exteriores Asia Pacífico, 2010, 500pp.

Dussel Peters, Enrique (Coord.), “La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 casos de estudio”, México, RED ALC-CHINA, UDUAL, UNAM/Cechimex, 345pp.

Dussel Peters, Enrique, “La relación comercial y económica entre China y México: ¿Hacia una abierta confrontación?” en Arturo Oropeza García (coord.), *China-Latinoamérica: Una visión sobre el nuevo papel de China en la región*, Instituto de Investigaciones Jurídicas/UNAM, México, 2008, pp. 195-209.

Dussel Peters, Enrique, "México and the Asian Challenge, 2000-2012" en Arnson, Cynthia J. y Heine, Jorge (edits.), *Reaching Across the Pacific: Latin America and Asia in the New Century*, Washington, D.C., Woodrow Wilson Center, pp. 187-222.

Dussel Peters, Enrique, "What does China's Integration to the Global Economy Mean for Latin America? The Mexican Experience" en Sánchez-Ancochea, Diego y Shadlen, Kenneth C. (Edits.), *The Political Economy of Hemispheric Integration: Responding to Globalization in the America's*, New York, Palgrave MacMillan, 2008, pp. 57-82.

Dussel Peters, Enrique, "Retos para una política de competitividad industrial en México: Prioridades e instrumentos" en, Oropeza García, Arturo (coord.). *México frente a la tercera revolución industrial. ¿Cómo relanzar el proyecto industrial de México en el siglo XXI?*, México, UNAM, IDIC, IJ, pp. 239-262.

Dutrénit, Gabriela y Orive, Adolfo (Coords.), "Impulso a la productividad para la competitividad: una propuesta para México", México, Foro Consultivo Científico y Tecnológico, A.C. 263pp.

Fischman, Ted C., *China S.A.: cómo la nueva potencia industrial desafía al mundo*, México, Debate, 2006, 496pp.

Martínez Cortés, José Ignacio (Coord.), *América Latina y El Caribe – China: Relaciones políticas e internacionales*, México, Unión de Universidades de América Latina y el Caribe, 2013, 538pp.

Oropeza García, Arturo, "China, entre el reto y la oportunidad", México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas-Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales, 2006, 371pp.

Paschoal Rossetti, José, *Introducción a la economía*, México, Oxford University, 2002, 892pp.

Porter, Michael E., *Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, Grupo Editorial Patria, 2013, 556pp.

Ramírez Gutiérrez, José Othón, "Las cuotas compensatorias con China: Un caso de aprendizaje para el comercio mexicano" en Arturo Oropeza García (Coord.), *El comercio exterior y la gestión aduanal en el siglo XXI*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2009, pp. 357-366.

Retana Yarto, Jorge, *Por un nuevo paradigma en la articulación mundial de México. Un bloque asiático y latinoamericano, opción de recambio estratégico para México: nuevo modelo de inserción en la economía mundial para el subcontinente latinoamericano*, México, Montiel & Soriano Editores, 2011, 556pp.

Sánchez-Ancochea, Diego y Shadlen, Kenneth C. (edits.). "The Political Economy of Hemispheric Integration. Responding to Globalization in the America's", New York, Palgrave MacMillan, 304pp.

Santiago Marco, Mario, Balanza de pagos y desequilibrios globales, España, Universidad de Valladolid, junio 2012, 155pp.

Steinberg, Federico, La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica, Madrid, Universidad Autónoma de Madrid, 2004, 109pp.

Valdez Mingramm, Rafael, "2012, año de oportunidad para renovar votos con China" en Enrique Dussel Peters (Coord.), 40 años de la relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2012, pp. 97-106.

Vallejo Montaña, Virgilio "La relación aduanal entre China y México" en Arturo Oropeza García (coord.), China-Latinoamérica: una visión sobre el nuevo papel de China en la región, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2009, pp. 445-477.

Hemerografía

Cancino Gómez, Rodolfo, "La adhesión de China a la OMC, las salvaguardias especiales: una alternativa para proteger a la producción nacional" en Revista del Posgrado en Derecho de la UNAM, México, Vol. 3, Núm. 5, 2007.

González Blanco, Raquel, "Diferentes teorías del comercio internacional" en Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica, No. 858, enero-febrero 2011, España.

Guerra-Borges, Alfredo, "Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente" en Revista de comercio exterior, Septiembre 2001, México, p. 826.

Steinberg, Federico, "Cooperación y conflicto en las relaciones económicas internacionales" en Revista Española de Ciencia Política, Núm. 18, Abril 2008.

Cibergrafía

S/A, "Acuerdan México y China fortalecer cooperación bilateral", Noticias MVS, 29 de septiembre de 2014, [en línea], disponible en: <http://www.noticiasmvs.com/#!/noticias/acuerdan-mexico-y-china-fortalecer-cooperacion-bilateral-566.html>.

S/A, “China doblará su consumo de materias primas en los próximos 20 años”, Metales y Metalurgia. Información económica sectorial, 29 de abril de 2014, [en línea], disponible en: <http://www.metalesymetalurgia.com/?p=363917>.

S/A, “China es el mayor consumidor de materiales del mundo, según informe del PNUMA”, Xinhua Español, 3 de agosto de 2013, [en línea], disponible en: http://spanish.xinhuanet.com/enfoque/2013-08/03/c_132599400.htm.

S/A, “China se convierte por primera vez en exportador neto de capital” en El Economista, 21 de enero de 2015, [en línea], disponible en: <http://eleconomista.com.mx/economia-global/2015/01/21/china-se-convierte-primeravez-exportador-neto-capital>.

S/A, “Empresarios chinos invierten en minería” en El Informador, [en línea], disponible en <http://www.informador.com.mx/impresion/145009>.

S/A, “Inauguran México y China Comisión Binacional”, El Siglo de Torreón, 16 de agosto de 2004, [en línea], disponible en: <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/104493.inauguran-mexico-y-china-comision-binacional.html>.

S/A, “Multitudinaria marcha en León para defender la industria del calzado”, La Jornada, artículo publicado el 13 de diciembre de 2007, [en línea], disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2007/12/13/index.php?section=economia&article=032n1eco>.

Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China en Materia de Medidas de Remedio Comercial, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de octubre de 2008, [en línea], disponible en http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBsQFjAAahUKEwiN5dzt0vzHAhXDC5IKHQ8_D14&url=http%3A%2F%2Fwww.diputados.gob.mx%2FLeyesBiblio%2Fcompila%2Fregla%2Ft63_prom.doc&usg=AFQjCNFBoogq_NhxjSoObiEUYC6fBICDWg&bvm=bv.102829193,d.aWw.

Acuerdo por el que se da a conocer el Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la Organización Mundial del comercio, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de agosto de 2007, [en línea], disponible en http://www.economia.gob.mx/files/marco_normativo/A430.pdf.

Alvarez, Xochitl, “Zapateros sacan las garras contra China”, El Universal, 13 de diciembre de 2007, [en línea], disponible en: <http://archivo.eluniversal.com.mx/estados/66979.html>.

Arellano, Silvia, “Pactan México y China fondos por 7 millones de dólares”, Milenio, 12 de noviembre de 2014, [en línea], disponible en:

http://www.milenio.com/politica/fondos_Mexico_China-acuerdos_Mexico_China-Pena_Nieto_China-APEC_China_0_407959637.html.

Barba, Guillermo, “China supera a EU como mayor economía mundial”, Forbes México, 10 de octubre de 2014, [en línea], disponible en: <http://www.forbes.com.mx/china-supera-ee-uu-como-mayor-economia-mundial/>.

Bustelo, Pablo, “China en la economía mundial: fortalezas, debilidades y perspectivas” en Cuadernos de Información Económica, No. 186, FUNCAS-CESA, mayo-junio 2005, [en línea], disponible en: <http://www.china-files.com/pdf/Bustelo.pdf>.

Cedillo Pérez, Gabriela, Grupo de alto nivel de trabajo México-China, China Hoy, [en línea], disponible en: http://www.chinatoday.com.cn/ctspanish/se/txt/2011-04/14/content_351033.htm.

Chávez, Héctor, “Cerdo mexicano busca paladar asiático” en El Financiero, 23 de noviembre de 2014, [en línea], disponible en <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/cerdo-mexicano-busca-paladar-asiatico.html>.

Creutzfeldt, Benjamín, “América Latina en la política exterior china” en Sinopsis electrónica internacional sobre política china, 2013, [en línea], disponible: <http://www.asiared.com/es/downloads2/creutzfeldt.pdf>.

Discurso del Excelentísimo Señor Hu Jintao, Presidente de la República Popular China en la sesión solemne en que fue recibido por el Senado de la República, 12 de septiembre de 2005, [en línea], disponible en: <http://www.economia.unam.mx/deschimex/cechimex/chmxExtras/documentos/actividades/2006-i/DiscursoPresidenteHuJintaoSenado12-09-2005.pdf>.

Embajada de México en China, Secretaría de Relaciones Exteriores, Mecanismos bilaterales de diálogo y concertación en materia de asuntos económicos, [en línea], disponible en: <http://portal.sre.gob.mx/china/index.php?option=displaypage&Itemid=136&op=page&SubMenu=>.

Forbes Staff, “La estrategia del tequila para domar al dragón chino” en Forbes, 11 de febrero de 2014, [en línea], disponible en <http://www.forbes.com.mx/tequila-mexicano-quiere-domar-al-dragon-chino/>.

Montalvo, Tania L., China y México llegan a acuerdos pospuestos en la era de gobiernos panistas, [en línea], disponible en: <http://mexico.cnn.com/nacional/2013/06/04/china-y-mexico-llegan-a-acuerdos-pospuestos-en-era-de-gobiernos-panistas>.

Organización Mundial del Comercio, Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de China, 10 de noviembre de 2001, WT/MIN(01)/3, y Adhesión de la República Popular de China: Decisión de 10 de noviembre de 2001, WT/L/432, 23 de noviembre de 2001.

Ortega, Eduardo, “China pide a México trato justo para empresas”, El Financiero, 11 de noviembre de 2014, [en línea], disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/mundo/china-pide-a-mexico-trato-justo-para-empresas.html>.

Partida, Juan Carlos, “México implementa nuevas medidas comerciales sobre importaciones de China”, artículo publicado en The Legal Media Group Guide to the World’s Leading International Trade Lawyers, Euromoney Institutional Investors, 2008, disponible en: negociacioncomercial.com.mx/archivos/archivo_21.doc.

Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, publicado en el Diario Oficial de la Federación, 30 de mayo de 2001, [en línea], disponible en: http://fs.planeacion.sep.gob.mx/planeacion/mediano_plazo/pnd_2001_2006.pdf.

Presidencia de la República, “El presidente Fox se reunió con el Primer Ministro de China, Wen Jiabao”, Actividades Presidenciales, 12 de diciembre de 2013, [en línea], disponible en: <http://fox.presidencia.gob.mx/actividades/?contenido=7054>.

ProMéxico, El comportamiento de la economía comercial en México, [en línea], disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/comercio/el-comportamiento-de-la-economia-comercial-en-mexico.html>.

ProMéxico, Estudio sobre la imagen de México en China, mayo de 2009, disponible en: http://www.sisi.org.mx/jspsi/documentos/2009/seguimiento/10110/1011000003809_065.pdf.

ProMéxico, Inversión y Comercio, Síntesis de la Relación Comercial México-China, disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/China.pdf>.

Pueblo en línea, Texto íntegro del Documento sobre la Política de China hacia América Latina y el Caribe, [en línea], disponible en: <http://spanish.peopledaily.com.cn/31621/6527840.html>.

Ramo Fernández, Guillermo, El XII Plan Quinquenal de la República Popular China, Instituto Español de Comercio Exterior, Abril 2011, [en línea], disponible en: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/83062C05FC2A585205257C0E0075C86A/\\$FILE/http___www.oficinascomerciales.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/83062C05FC2A585205257C0E0075C86A/$FILE/http___www.oficinascomerciales.pdf).

Rodríguez Asien, Ernesché, China: El gigante que sigue despertando, Observatorio de la Economía y la Sociedad china, Junio 2010, [en línea], disponible en: <http://www.eumed.net/rev/china/13/era.pdf>.

Rodríguez, Ivet, “México quiere exportar carne y minerales a China”, Manufactura, información estratégica para la industria, No. 235, 15 de febrero de 2012, [en línea], disponible en: <http://www.manufactura.mx/gestion/2012/02/15/mexico-quiere-exportar-carne-y-minerales-a-china>.

Ruíz Chavez, Rocío, “Consideraciones sobre el impacto de la medida de transición negociada con China” en Yolanda Trápaga Delfin y Enrique Dussel Peters, Ciclo de Conferencias China-México (2009-1) Oportunidades y retos de la economía de la República Popular China para México, Ciudad Universitaria, México, 2009, disponible en: <http://www.economia.unam.mx/cechimex/AAC2009iyii/PresentacionRocioRuizChavez130808.pdf>.

Sánchez, Enrique, “Cancelan licitación de tren a Querétaro; se busca más transparencia y legitimidad: SCT”, Excelsior, 07 de noviembre de 2014, [en línea], disponible en: <http://www.excelsior.com.mx/nacional/2014/11/07/991062>.

Secretaría de Economía, Crea reglas claras APPRI, Comunicado067/08 del 14 de julio de 2008, disponible en: <http://www.presidencia.gob.mx/2008/07/crea-reglas-claras-appri-mexico-china/>.

Secretaría de Economía, Establecen México y China Grupo bilateral de trabajo de alto nivel para asuntos económicos, [en línea], disponible en: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados>.

Secretaría de Economía, Firman México-China Acuerdo Comercial de Transición en materia de Medidas Compensatorias, disponible en: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/5943-firman-mexico-china-acuerdo-comercial-de-transicion-en-materia-de-cuotas-compensatorias>.

Secretaría de Economía, Información estadística y arancelaria. Disponible en: http://187.191.71.239/sic_php/pages/estadisticas/mexicojun2011/Z3bc_e.html.

Secretaría de Relaciones Exteriores, Los cancilleres de México y China clausuran la IV Reunión de la Comisión Binacional Permanente, Comunicado No. 233, 30 de julio de 2010, [en línea], disponible en: <http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/es/comunicados/712-233>.

Secretaría de Relaciones Exteriores, Reunión de la Comisión Binacional México-China, [en línea], disponible en: <http://www.economia.gob.mx/eventos>.

noticias/sala-de-prensa/comunicados/5621-reunion-de-la-comision-binacional-mexico-china.

Secretaría de Relaciones Exteriores, Se realiza en Beijing la V Reunión de la Comisión Binacional Permanente México-China, Comunicado No. 116, 07 de abril de 2012, [en línea], disponible en: <http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/comunicados/1408-116>.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Grupo de Trabajo de Alto Nivel México-China, Ciclo de Conferencias China-México, UNAM, Facultad de Economía, 15 de marzo de 2004, [en línea], disponible en: <http://www.economia.unam.mx/deschimex/cechimex/chmxExtras/documentos/actividades/2006-ii/ROBERTOZAPATA15032006.pdf>.

Texto integro del Documento sobre la Política de China hacia América Latina y el Caribe, Observatorio Virtual Asia Pacífico, [en línea], disponible en: <http://www.eumed.net/rev/china/09/documento.pdf>.

The World Bank, World Development Indicators, [en línea], disponible en: <http://wdi.worldbank.org/table>.

Yuming, Chen, “¿Cómo hacen negocios en China?” en Yolanda Trápaga Delfin y Enrique Dussel Peters, Ciclo de Conferencias China-México (2009-2) Oportunidades y retos de la economía de la República Popular China para México, Ciudad Universitaria, México, 2009, disponible en: <http://www.economia.unam.mx/cechimex/AAC2009iyii/2009ii/PRESENTACIONCHENYUMING250209.pdf>.

Xinhua, China aprovechará potencial de demanda de consumo, Observatorio de la Política China, 30 de abril de 2015, [en línea], disponible en: <http://www.politica-china.org/nova.php?id=5583&clase=3&lg=gal>.

Xinhua, “Se reúnen Zeng Qinghong y el presidente mexicano”, Pueblo en línea, 26 de enero de 2005, [en línea], disponible en: <http://spanish.peopledaily.com.cn/31617/3145879.html>.