



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MÉXICO



FACULTAD DE ECONOMÍA

**“LA IMPOSICIÓN DE CUOTAS COMPENSATORIAS Y LAS
RELACIONES COMERCIALES ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS
MEXICANOS Y LA REPÚBLICA POPULAR CHINA”**

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

PRESENTA:

JUAN UZIEL TOLEDANO INIESTA

ASESOR:

L.C.I. ROBERTO ROMERO SERRANO

REVISORES:

DRA. EN C. S. SARA QUIROZ CUENCA

DRA. EN C. E. A. GABRIELA MUNGUÍA VÁZQUEZ

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
Capítulo 1. LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL ORIGEN DE LAS MEDIDAS COMPENSATORIAS	8
1.1 Síntesis de la historia del comercio internacional	8
1.2 Desarrollo de la teoría del comercio internacional	10
1.2.1 Teoría clásica del comercio internacional.....	11
1.2.2 Teoría moderna del comercio internacional	13
1.2.3 El neoproteccionismo: la era de las medidas no arancelarias	17
1.2.4 Prácticas desleales en el comercio internacional.....	18
1.3 El origen de las cuotas compensatorias	19
1.3.1 Medidas de protección ante prácticas desleales de comercio	19
1.3.2 Prácticas desleales de comercio exterior en la legislación mexicana.....	21
1.3.3 Cuotas compensatorias: características y procedimiento aplicable	23
Capítulo 2. COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO Y CHINA: RELACIONES E INTERCAMBIO COMERCIAL	27
2.1 El comercio exterior en México	27
2.1.1 Origen y evolución del comercio exterior mexicano	27
2.1.2 La transición hacia una economía abierta.....	29
2.2 La apertura al exterior de China	30
2.2.1 Las reformas estructurales y la transformación de China.....	30
2.2.2 China como miembro de la OMC.....	34
2.2.3 Sobre los compromisos adoptados por China	36
2.2.4 La economía de mercado socialista	37
2.3 Desarrollo de las relaciones entre México y China	38
2.3.1 Sobre las relaciones políticas y diplomáticas.....	39
2.3.2 Sobre las relaciones económicas y comerciales.....	40
Capítulo 3. LAS CUOTAS COMPENSATORIAS IMPUESTAS A CHINA Y SUS IMPLICACIONES EN LA RELACIÓN COMERCIAL	43
3.1 El origen de medidas compensatorias	43
3.1.1 Sectores y productos afectados.....	44
3.1.2 Contexto de imposición de las medidas compensatorias a China	46

3.2 Adhesión de China a la OMC: el Anexo 7	47
3.2.1 Reservas presentadas por México	48
3.2.2 Reservas presentadas por otros miembros de la OMC	50
3.3 El Acuerdo de Arequipa	51
3.3.1 Estructura y contenido del Acuerdo.....	52
3.3.2 Las salvaguardias especiales.....	54
Capítulo 4. EL IMPACTO DE LAS MEDIDAS COMPENSATORIAS EN LAS RELACIONES Y EL INTERCAMBIO COMERCIAL	56
4.1 Más allá de las cuotas compensatorias	56
4.1.1 El intercambio comercial tras la imposición de las cuotas	56
4.1.2 Medidas de protección comercial vigentes.....	58
4.1.3 Política comercial de México en la actualidad	61
4.2 Perspectiva de la relación comercial con China	64
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	67
FUENTES	72

INTRODUCCIÓN

Desde la década de 1980, México dio un giro a su política comercial al optar por un modelo de apertura económica, en contraste con el modelo de sustitución de importaciones que operó en el país por alrededor de cuarenta años. Como parte de este proceso, México desarrolló una red de acuerdos y relaciones comerciales con economías de diversas regiones y logró ingresar a diversos foros y organismos multilaterales. Mientras tanto, al otro lado del globo, China desarrollaba su propio proceso de reestructuración económica, mismo que llevaría a la nación asiática a configurarse como la potencia mundial que es hoy en día. A pesar de que las relaciones entre México y China fueron formalmente establecidas desde 1972, estas no han sido capitalizadas por la parte mexicana en el sentido de que no se han aprovechado adecuadamente las oportunidades que el notable crecimiento económico de aquel mercado representa.

Sobre esta base, la presente investigación busca analizar el proceso de imposición de cuotas compensatorias por parte de México a la importación de productos originarios de China, para el periodo de 1993 a 2014. A partir de una revisión de las negociaciones, acuerdos y desencuentros concernientes al uso de medidas de protección comercial, se presenta una revisión del estado que guardan las relaciones económicas entre ambos países. En este contexto, el tema de las cuotas compensatorias ha prevalecido históricamente como una de las mayores inconsistencias en la relación bilateral, situación que invita a un análisis acerca del origen y las características de tales medidas.

El presente documento ha sido elaborado con base en los principios del método de investigación documental; esto es, por medio de la consulta, revisión y análisis de distintas fuentes de información. A través de la técnica documental, se buscó señalar límites teóricos mediante la construcción de un marco conceptual afín, tanto al proceso de imposición de las cuotas compensatorias, como a la evolución de las relaciones comerciales entre México y China. Para esto, se acudió al desarrollo de la teoría del comercio internacional, a partir de los postulados mercantilistas, los

principios de ventaja absoluta y comparativa, pasando por las teorías modernas del comercio internacional, hasta llegar a lo que se conoce como neoproteccionismo.

Para su análisis, la información obtenida durante el proceso de recolección se ordenó y clasificó mediante el uso de fichas bibliográficas, en función de la estructura del guión de trabajo y los objetivos propuestos. Las fuentes de información consultadas fueron en su mayoría secundarias: artículos y publicaciones de académicos reconocidos y especialistas en temas de política comercial, estudios anteriores sobre instrumentos de protección comercial, textos acerca de las teorías del comercio internacional; así como información estadística y documentos emitidos por entidades y organizaciones nacionales e internacionales, revistas en línea especializadas en materia comercial y sitios oficiales de periódicos de alta circulación.

Para comenzar con el desarrollo del presente trabajo, el capítulo 1 tiene por objetivo proporcionar las bases teóricas sobre comercio internacional, así como un marco conceptual afín al origen de los instrumentos de protección comercial y las cuotas compensatorias. El capítulo presenta un compendio de los principales postulados que buscaron dar una explicación teórica a los flujos comerciales internacionales y su evolución a través de la historia. Más adelante, se brinda una exposición sobre el origen y las particularidades de las medidas antidumping y compensatorias. En cuanto al marco jurídico, debido a que las cuotas fueron impuestas desde 1993, se tomaron como referencia tanto la Ley de Comercio Exterior (LCE), a partir de 1993, así como el conjunto de regulaciones dictadas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), mismas a las que deben apegarse las prácticas comerciales entre México y China desde el año 2001 en que el país asiático adquirió la categoría de miembro de la Organización.

En el segundo capítulo se observa el origen y evolución del comercio exterior, tanto en México como en China, así como las características de la relación comercial existente entre ambos países. Por la parte mexicana, se destaca el proceso de transformación del modelo económico, que pasó de una de economía cerrada a una basada en el comercio exterior; en cuanto al caso de China, se sintetizan los

procesos de reforma económica que atravesó la nación asiática a partir de su modelo comunista y hasta las negociaciones que definieron su adhesión a la OMC. Finalmente, se ofrece en el segundo capítulo una descripción breve del desarrollo de las relaciones entre China y México, con énfasis en el ámbito comercial.

A través del tercer capítulo se presenta una exposición del origen de las cuotas compensatorias, su mecanismo de imposición y sus implicaciones en cuanto a las relaciones comerciales. Más adelante, el capítulo incluye una revisión de las diversas negociaciones y los acuerdos alcanzados entre México y China en materia de dumping, medidas compensatorias y medidas de salvaguardia, en la búsqueda de dar solución al asunto de las cuotas compensatorias impuestas a China. Puesto que el objetivo de la investigación apunta a la observación del proceso de imposición de las mencionadas cuotas, no se profundizó en el análisis de productos de importación específicos o sus afectaciones hacia determinados productores o ramas de la industria nacional; no obstante, se consideró un panorama general de los principales sectores y productos que fueron afectados por la imposición de las medidas compensatorias.

En el cuarto capítulo de la investigación se revisa el estado de las relaciones comerciales bilaterales, una vez terminada la vigencia de los acuerdos mencionados en el capítulo anterior. La primera sección del capítulo se enfoca en los resultados obtenidos por la imposición del conjunto de medidas compensatorias a China, esto con base en cifras oficiales acerca del intercambio comercial entre los dos países. Posteriormente, se incluye una revisión de las cuotas compensatorias que se encuentran vigentes en el territorio mexicano y se hace mención de los principales programas de fomento disponibles para realizar operaciones comerciales con el exterior. Finalmente, se presentan algunas reflexiones acerca de la situación actual del comercio exterior mexicano, el intercambio comercial con China y el futuro de las relaciones entre estos dos países.

El presente documento manifiesta los resultados obtenidos de la imposición de las cuotas compensatorias a determinados productos de origen chino, en razón del proceso comprendido entre el inicio de las investigaciones por parte de la autoridad

mexicana en 1993, la publicación de las resoluciones de dicho proceso y las distintas negociaciones entre China y México que fueron necesarias para lograr su eliminación. Si bien, la finalidad de las medidas consistió en brindar protección a las industrias y productores nacionales, en la realidad las cuotas no lograron “blindar” a los productos hechos en México ni fomentaron el aumento de la competitividad de las empresas nacionales, como se esperaba. En contraste, la imposición de estas medidas logró afectar el estado de las relaciones bilaterales con el país asiático, debido a que las medidas se consideraron excesivas, además de contrarias a la liberación comercial promovida por la OMC.

Capítulo 1. LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL ORIGEN DE LAS MEDIDAS COMPENSATORIAS

1.1 Síntesis de la historia del comercio internacional

El intercambio comercial como actividad económica se remonta a las primeras manifestaciones de la humanidad como sociedad organizada, con las múltiples necesidades a cubrir en la vida diaria, surgió un ambiente propicio para el intercambio de diversos recursos. La evolución de la actividad comercial se benefició con la adopción del sedentarismo, apoyado en el desarrollo de la agricultura: la creciente eficiencia de las técnicas de cultivo, favoreció que las cosechas obtenidas comenzaran a superar las necesidades locales; en consecuencia, los excedentes generados fueron susceptibles de intercambiarse por otros cultivos o por distintos artículos como herramientas o artesanías, con otros individuos y comunidades. El subsecuente progreso de las organizaciones sociales con base en factores como la invención e implementación de la moneda como medio de pago o el desarrollo de las rutas de navegación, entre muchos otros, impulsó la diversificación de los productos que se comerciaban.

Posteriormente, el descubrimiento y colonización de América resultaron en un auge para el comercio a escala mundial; las potencias europeas obtuvieron acceso a la explotación de nuevos recursos, provenientes de sus respectivas colonias. De acuerdo con el informe sobre el comercio mundial en su edición del año 2013, emitido por la Organización Mundial del Comercio (OMC): “la convicción de que las potencias imperiales debían poder acceder libremente a los recursos y mercados de sus posesiones coloniales habían abierto buena parte del mundo en desarrollo al comercio y la inversión” (OMC, 2013b: 50). Como resultado, tales potencias lograron un mayor progreso económico, tecnológico e industrial que el resto del mundo, pues disfrutaban del acceso a materias primas baratas y a mercados de gran tamaño para sus productos; de este modo, la expansión del comercio internacional continuó, apoyada en diversas innovaciones tecnológicas en las áreas del transporte y las comunicaciones.

Más adelante, para finales del siglo XIX, diversos países europeos e incluso los Estados Unidos se habían sumado al Reino Unido al garantizar la paridad de sus tipos de cambio con el oro; este suceso representó la creación de un sistema financiero mundial conocido como el patrón oro, el cual se mantuvo vigente entre 1875 y 1914 (OMC, 2013b). A lo largo de este periodo, la actividad comercial gozó de una etapa de crecimiento, apoyada en el avance del proceso de globalización y la integración económica manifestada entre las naciones de Europa. Sin embargo, con el surgimiento de la Primera Guerra Mundial en 1914, se interrumpió el funcionamiento relativamente eficaz del patrón oro; por lo que la mayoría de los países lo abandonó “el comercio sufrió importantes perturbaciones y se generalizaron los controles y restricciones económicas” (OMC, 2013b).

Como resultado, durante una buena parte del siglo XX el comercio internacional estuvo dominado por tendencias proteccionistas, producto de las dos guerras mundiales y la Gran Depresión de los años 30 (Arosemena, 2012). Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos lideraron los esfuerzos encaminados a la recuperación de la economía mundial mediante la instauración de un nuevo orden económico internacional. Al respecto, el Informe sobre el comercio mundial 2013 reporta:

Mientras que en el siglo XIX la globalización se acompañó de esfuerzos poco decididos de cooperación económica internacional, en el siglo XX [...] se basó en la creación de nuevas instituciones económicas multilaterales conocidas colectivamente como el sistema Bretton Woods: el Fondo Monetario Internacional [FMI], el Banco Mundial [BM], y la Organización Internacional de Comercio [OIC]. (OMC, 2013b: 52)

Para 1947, la negativa del congreso norteamericano a ratificar la carta de la Organización Internacional del Comercio, limitó a los países a confiar en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Originalmente diseñado como un acuerdo temporal hasta el establecimiento formal de la Organización Internacional del Comercio, el GATT logró su éxito con base en la obligación que contraían los países integrantes de convertir las barreras comerciales que utilizaban en aranceles, para posteriormente disminuirlos de manera gradual a través de

negociaciones con otras naciones (García, 1992). Durante el periodo que se mantuvo vigente el GATT, se realizaron en total siete rondas de negociaciones¹; la última de estas, conocida oficialmente como la Ronda Uruguay, culminó con la creación de la Organización Mundial del Comercio a través del Acuerdo de Marrakech, que habría de sustituir al GATT en sus funciones a partir del 1º de enero de 1995.

1.2 Desarrollo de la teoría del comercio internacional

Con la evolución de la actividad comercial a nivel internacional, han surgido distintos modelos y postulados en la búsqueda de brindar explicaciones teóricas acerca de su funcionamiento. En este ámbito, se habla de teorías clásicas y modernas del comercio internacional; Tugores (2005) apunta que estas no deben considerarse en términos de contraposición, sino de complementariedad:

Los diversos tipos de explicaciones corresponden a distintas realidades [...] de modo que conviven un comercio basado en diferencias (cuya fuente de ganancias es el aprovechamiento eficiente de tales diferencias, ya sean de productividades como en la formulación clásica de la ventaja comparativa, de dotación de recursos o de fases en el desarrollo tecnológico de los productos) y un comercio basado en similitudes que encuentra sus fuentes de ganancias en factores como el aprovechamiento de las economías de escala. (Tugores, 2005: 130)

Los diferentes enfoques han fundado una serie de debates acerca de las ventajas relativas, tanto del libre comercio como del proteccionismo; por lo que existe toda una serie de argumentos en defensa de ambas posturas. Si bien, cada uno de estos enfoques posee sus limitantes ya sea en la teoría o en la práctica, también es cierto

¹ Rondas del GATT, año en que se celebraron y número de países participantes: Ronda Ginebra, 1947 (23 países); Ronda Annecy, 1949 (13 países); Ronda Torquay, 1951 (38 países); Ronda Ginebra II, 1956 (26 países); Ronda Dillon, 1962 (26 países); Ronda Kennedy, 1967 (62 países); Ronda Tokio, de 1973 a 1979 (102 países); Ronda Uruguay, de 1986 a 1993 (123 países) (OMC, 1994).

que sus distintas derivaciones han contribuido de manera importante en el diseño e implementación de la política comercial vigente en los países de todo el mundo².

1.2.1 Teoría clásica del comercio internacional

a) El mercantilismo

El mercantilismo se desarrolló en Europa a partir del siglo XVI y hasta mediados del siglo XVIII. De acuerdo con los mercantilistas, una nación debía lograr una balanza comercial favorable³ con el fin de obtener pagos en oro y plata del resto del mundo, lo que contribuiría a un mayor gasto y al aumento de la producción y el empleo; asimismo, defendían la intervención estatal y las restricciones al comercio en razón de que la salida de oro empobrecía al país. David Hume cuestionó este enfoque con base en el proceso de ajuste denominado “flujo en especie-precio”⁴, según el cual, la riqueza de un país no dependía de la acumulación de oro sino de la capacidad de producción de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la población (Carbaugh, 2009). El modelo también fue criticado por su punto de vista estático, pues consideraba que la riqueza del mundo era una suma fija: lo que un país ganara de la actividad comercial, invariablemente tendría que ser a costa de otra nación.

b) El libre comercio: la ventaja absoluta y la ventaja comparativa

En contraste con el proteccionismo mercantilista, se desarrolló un enfoque basado en el supuesto de que la liberalización de los factores económicos produciría mayor beneficio, tanto para cada individuo como para la sociedad. El modelo del libre comercio se basó en los principios de la división internacional del trabajo, la maximización de la utilidad, la disminución de costos, y el mercado como un sistema autorregulado en el que la intervención de factores externos —como el Estado—

² En materia de comercio exterior, las naciones disponen de un conjunto de instrumentos, normas, leyes y demás medidas de orden comercial, que se emplean para regular las relaciones comerciales y los flujos de mercancías y servicios con otros países, a este se le denomina *política comercial* (Tugores, 2005).

³ Es decir, un saldo positivo de la diferencia entre las exportaciones menos las importaciones.

⁴ Este mecanismo explica por qué, a largo plazo, es imposible conservar una balanza comercial superavitaria: cuando un país tiene una balanza comercial positiva, incrementa sus flujos entrantes de oro, lo que resulta en la inflación de su nivel general de precios. Esto deteriorará la ventaja competitiva del país, conducirá a la reducción de sus exportaciones y restaurará automáticamente el equilibrio en la balanza de pagos.

produce distorsiones. El argumento fundamental del libre comercio afirma que si cada nación produce aquello para lo que es más eficiente y permite la libre circulación de bienes y servicios, a largo plazo todos disfrutarán de precios más bajos, así como de niveles de producción, ingresos y consumo mayores de los que podrían lograrse en aislamiento⁵ (Carbaugh, 2009; Tugores, 2005).

En 1776, Adam Smith presentó “La Riqueza de las Naciones”, obra en la que incluyó una descripción de las ventajas de la división internacional del trabajo. La propuesta de este autor, defensor del libre comercio, se conoce como el principio de la ventaja absoluta: se considera un mundo de dos naciones y dos productos, en el que la especialización internacional y el libre comercio serán benéficos cuando una nación tenga la ventaja de costo absoluta en la elaboración de alguno de estos productos⁶ y la otra nación tenga la ventaja absoluta en el otro producto (Carbaugh, 2009). La especialización induce un aumento en la producción total debido a la utilización más eficiente de los recursos y, con el libre comercio, cada nación puede importar los productos en los que tenga una desventaja de costo absoluta y exportar aquellos en los que tenga una ventaja de costo absoluta⁷(Tugores, 2005).

Posteriormente, en 1817, David Ricardo profundizó en lo propuesto por Adam Smith al demostrar que el comercio internacional mutuamente benéfico es posible aun cuando los países no posean una ventaja absoluta. David Ricardo creía que el proteccionismo conducía a los países hacia el estancamiento económico y también defendía el libre comercio. Este autor no enfatizó su análisis en las diferencias de costo absolutas, sino relativas, por lo que su propuesta se conoce como el principio de la ventaja comparativa. De acuerdo con este principio, puede existir una base para un comercio de mutuo beneficio, incluso si una nación posee una desventaja

⁵ Se argumenta en contra de este enfoque, que puede tomar años alcanzar los beneficios del libre comercio y su difusión a los sectores de la sociedad, mientras que los costos son inmediatos y recaen en grupos específicos, por ejemplo, los trabajadores de la industria que compite con las importaciones.

⁶ El concepto de Smith del costo se basó en la “teoría del valor del trabajo”, que asume que dentro de cada nación: 1) el trabajo es el único factor de producción y su calidad es homogénea y 2) el costo o precio de un producto depende en exclusiva de la cantidad de trabajo requerida para fabricarlo (Carbaugh, 2009: 31).

⁷ De este modo, Adam Smith aseguraba que ambas naciones podrían beneficiarse al mismo tiempo del comercio internacional, en contraste con los postulados mercantilistas.

de costo absoluta en la producción de ambos bienes. Para este fin, cada nación debe especializarse en la producción de aquello que es capaz de hacer comparativamente mejor; es decir, se debe analizar en qué producto su ventaja es mayor o su desventaja menor (Tugores, 2005).

De acuerdo con el planteamiento de este modelo, la ventaja que permite a un país producir bienes con mayor eficiencia puede ser de dos tipos: una ventaja natural, que se relaciona con los recursos y condiciones geográficas propias de una nación, como pueden ser los recursos naturales, la disponibilidad de determinadas materias primas o las condiciones climatológicas. El segundo tipo, las ventajas adquiridas, se caracterizan por desarrollarse progresivamente con base en los esfuerzos de una nación por vía de la inversión, la investigación y desarrollo de tecnologías y procesos dentro de sectores específicos de producción.

1.2.2 Teoría moderna del comercio internacional

A partir del análisis del principio de ventaja comparativa, han surgido diversos enfoques en la búsqueda de explicaciones teóricas más detalladas acerca de los postulados de este principio y su adaptación a la realidad; en consecuencia, se han desarrollado nuevas teorías que buscan explicar los factores que determinan las ventajas comparativas que una nación puede tener sobre otra.

a) Teoría de la dotación de factores

También conocida como modelo de Hecksher-Ohlin, explica que las diferencias en los precios de un producto en ausencia de comercio, constituyen la base para el intercambio entre un país y otro. Esta teoría supone que el nivel tecnológico y los gustos y preferencias de consumo tienden a ser similares entre los países, por lo que la ventaja comparativa se determina por las diferentes dotaciones de factores productivos disponibles en cada nación (Carbaugh, 2009). De este modo, un país encontrará su ventaja comparativa al exportar el producto para el cual utilice el factor que posea en abundancia e importar el producto cuya producción requiera del factor escaso. Esto se explica en razón de que, cuando un factor es abundante, su costo

tiende a ser menor que en aquéllos países donde resulte relativamente escaso; por lo tanto, se genera una ventaja comparativa que induce a los países a comerciar entre sí. Esta teoría considera la forma en que el comercio afecta la distribución del ingreso entre los diversos factores de producción de una nación, a diferencia del principio de ventaja comparativa, que considera el trabajo como el único factor productivo.

b) Teorema Stolper-Samuelson

Considerado una extensión del modelo de dotación de factores, este enfoque supone que al exportar el producto intensivo en el factor relativamente abundante y barato, la disponibilidad de este para el mercado nacional tiende a hacerse escasa, por lo que el aumento en la demanda local ocasionará el aumento de su precio. En contraste, disminuye la demanda del factor utilizado en el producto que compite con las importaciones; es decir, el factor relativamente escaso, por lo que su precio también disminuirá (Carbaugh, 2009). Este teorema se enfoca en el cambio en la distribución del ingreso entre los factores de producción derivado del intercambio comercial, de lo que se desprende la siguiente conclusión: a pesar de que, con el aprovechamiento de las ventajas comparativas, el libre comercio puede otorgar beneficios generales para los países, la distribución del ingreso genera ganadores y perdedores entre los factores productivos al interior de cada país.

c) Teoría de los factores específicos

Igualmente derivada del modelo de Heckscher-Ohlin, esta teoría enfatiza en que, al menos en el corto plazo, la movilidad de los factores de producción dentro de cada país es limitada. Es decir, tanto el capital humano como el capital físico —fabricas, maquinaria, instalaciones— constituyen factores específicos, debido a que generalmente están destinados a la producción de bienes con características bien definidas, por lo que no es posible transferirlos con facilidad entre una industria y otra.

d) Las economías de escala

De acuerdo con este modelo, los países pueden lograr un beneficio del comercio internacional aún con dotaciones de factores similares; esto se explica con base en los rendimientos crecientes a escala: para determinadas industrias, especialmente aquellas que requieren fuertes inversiones en tecnología, investigación y desarrollo, la primer unidad producida de un bien conlleva un costo muy elevado; sin embargo, con cada unidad adicional que se produce, el costo unitario disminuye significativamente en razón de que los costos totales se dividen entre todas las unidades producidas. La teoría propone que, al fabricar un producto en grandes cantidades, una nación obtendrá beneficios importantes al aprovechar las economías de escala y comerciar los productos de bajo costo con otros países que a su vez desarrollen economías de escala propias (Carbaugh, 2009).

e) Teoría de las demandas coincidentes

Propuesta por Staffan Linder, esta teoría se enfoca en las condiciones de la demanda para explicar los flujos generales del comercio internacional. El autor plantea que las características del consumo están limitadas por los niveles de ingreso; es decir, el nivel de ingreso promedio o *ingreso per cápita* de un país determina las condiciones del consumo en su propio mercado. En consecuencia, se afirma que en las naciones con ingresos per cápita elevados será mayor la demanda de bienes de alta calidad o *bienes de lujo*; mientras que, en los mercados de aquéllos países con menor ingreso per cápita, predominará la demanda de bienes de menor calidad o *bienes necesarios*. Sobre esta base, la teoría concluye que las naciones con ingresos per cápita similares poseen estructuras de demanda coincidentes, por lo que tendrán mayores probabilidades de comerciar entre sí.

f) El comercio intraindustrial

A diferencia de los modelos anteriores, que se enfocan en el comercio internacional de bienes de distintas industrias y requerimientos de factores de producción diferentes, esta teoría se basa en la especialización intraindustrial. Este tipo de

especialización se enfoca en la fabricación de productos o grupos de productos determinados, por ejemplo, la especialización en autos compactos o deportivos, más que sólo en autos o la especialización en computadoras portátiles más que sólo en computadoras. Esta teoría se observa en la realidad mediante el comercio de dos vías de productos similares: un país puede importar un producto determinado aun cuando se produzca internamente e incluso se exporte un bien similar.

g) Teoría del ciclo de vida del producto

Con base en la constante innovación tecnológica y su aplicación a los procesos de producción, esta teoría propone que el cambio en la ventaja comparativa se da a través de un ciclo de vida determinado, por el que generalmente pasan los productos manufacturados. Este ciclo comienza con una etapa de innovación en la que el nuevo producto se introduce al mercado, debido a que es poco conocido su demanda será baja y sus costos elevados. Durante la siguiente etapa, el producto logra consolidarse en el mercado local de manera suficiente para comenzar a exportarlo hacia otros mercados. Para la etapa siguiente, el crecimiento de la demanda induce una disminución de los precios, lo que hace atractivo realizar su producción en masa; en esta fase del ciclo puede resultar más eficiente reubicar la producción en un mercado que ofrezca mano de obra de bajo costo. Finalmente, es probable que la ventaja comparativa de la innovación se pierda a través del tiempo, pues debido a la alta demanda del producto, otras empresas se verán motivadas a desarrollar productos similares e imitar los procesos de producción, con lo que se completa el ciclo comercial (Carbaugh, 2009).

h) Ventaja comparativa dinámica

En contraste con el principio básico de la ventaja comparativa, que considera que la dotación de factores productivos que posee un país es fija, este enfoque supone la posibilidad de desarrollar ventajas comparativas frente a la competencia externa a través de la inversión y fomento de los factores productivos. Del mismo modo, la participación del gobierno de cada país puede permitir la creación de ventajas comparativas mediante el uso de una política industrial encaminada al fomento,

mejora o desarrollo de una industria determinada. Al respecto, existe una variedad importante de políticas industriales, por ejemplo: subsidios a la investigación, desarrollo, producción y/o exportación de ciertos productos, distintas modalidades de incentivos fiscales, préstamos con bajas tasas de interés, así como el uso de medidas de protección comercial en sectores determinados (Carbaugh, 2009). La teoría sustenta que, para que la creación e implementación de estas políticas tenga un impacto positivo en la competitividad internacional de las empresas, se requiere identificar a los sectores con mejores probabilidades de crecimiento e impulsar a los factores de producción hacia tales industrias⁸.

1.2.3 El neoproteccionismo: la era de las medidas no arancelarias

Producto de las rondas de negociaciones realizadas por el GATT, la reducción arancelaria tuvo un avance notable que alcanzó niveles sin precedentes durante el periodo de la posguerra. Para principios de la década de 1980, la tasa arancelaria promedio había disminuido a un 4.9 % en Estados Unidos, 6 % en la Comunidad Económica Europea y 5.4 % en Japón (OMC, 2013b). Sin embargo, el resurgimiento del proteccionismo, debido al desarrollo de barreras o medidas no arancelarias (MNA) en las décadas de 1970 y 1980, mitigó la liberalización del comercio que la reducción de aranceles implicaba:

A partir de los años setenta ha habido una proliferación de barreras comerciales diferentes a los aranceles. Las causas de dicho fenómeno, llamado también 'neoproteccionismo' se encuentran en la reacción de industrias afectadas por nuevas importaciones que comenzaron a fluir de países anteriormente relegados del comercio; [...] surgieron esquemas novedosos que permitieron a las principales potencias económicas limitar sus importaciones sin violar la letra de las normas del GATT, aunque contravinieran totalmente su espíritu. (García, 1992: 507)

⁸ De acuerdo con esta teoría, se concluye que para la creación de una ventaja comparativa dinámica por medio de políticas industriales, es necesaria una participación activa del gobierno en el comercio internacional del país de que se trate (Carbaugh, 2009). Este punto difiere con el principio clásico de la ventaja comparativa, que consideraba entre sus postulados la autorregulación del mercado a través de la ley de oferta y demanda, así como la nula intervención gubernamental.

De acuerdo con Bhagwati (1991), estas medidas suelen ser referidas como “protección administrativa”, puesto que su imposición se da habitualmente a través de instituciones y procedimientos establecidos para regular las importaciones con base en la protección de la salud pública, el medio ambiente, la seguridad nacional o para combatir prácticas desleales de comercio exterior. Así, la denominación genérica de “medidas no arancelarias” incluye una amplia gama de instrumentos que producen el efecto de favorecer a los productos originarios del país que las impone, lo que manifiesta la esencia del neoproteccionismo. Algunos ejemplos de MNA consisten en las normas y requisitos técnicos o sanitarios, normas de origen, políticas de compras públicas o adjudicación de contratos públicos y los derechos antidumping o compensatorios.

1.2.4 Prácticas desleales en el comercio internacional

Existe todo un conjunto de prácticas en el comercio internacional que se consideran desleales, por ejemplo: la subcontratación, la subvaloración de mercancías, las marcas paralelas, la piratería, la falsificación, los fraudes en certificaciones de origen, entre otras. Sin embargo, ninguna de estas prácticas recibe los niveles de atención que reciben el dumping y las subvenciones por parte del sistema multilateral de comercio (Witker, 2008).

El dumping implica la venta de una mercancía a un precio menor en el mercado externo, donde se enfrenta la competencia extranjera, que en el mercado interno, donde no influyen los costos de transporte ni las barreras comerciales; por lo que se exporta el bien a un precio menor que el valor justo de mercado⁹ o menor aún que su costo de producción. Carbaugh (2009) explica sobre el dumping, que este ocurre cuando a compradores extranjeros se les fijan precios más bajos que a los compradores nacionales por el mismo producto. Se reconocen tres variantes de esta práctica: 1) el dumping esporádico se produce cuando cambios no previstos en

⁹ La imposición de estos instrumentos de manera proteccionista se ve facilitada por problemas de definición: “... el hecho de que las descripciones y las características de conceptos tales como el ‘valor justo’ utilizado en la determinación del dumping son intrínsecamente vagas y, por lo tanto, pueden ser interpretadas de forma restrictiva y con un sesgo contrario a los exportadores extranjeros” (Bhagwati, 1991: 63).

las condiciones del mercado resultan en excedentes de inventario en mercados externos, la empresa en cuestión puede incurrir en dumping al vender tales excedentes a precios inferiores a su valor normal con el fin de liquidarlos; 2) el dumping depredador sucede cuando se reducen los precios externos de un producto con el fin de sacar del mercado a los competidores, una vez que se consigue esto, los precios se elevan lo suficiente para cubrir las pérdidas originadas por la anterior disminución de los mismos; 3) el dumping persistente, también conocido como discriminación internacional de precios, se caracteriza porque el productor extiende la práctica indefinidamente.

Por otra parte, una subvención consiste en el estímulo a las exportaciones por medio del otorgamiento de aportaciones, concesiones fiscales y/o préstamos de bajo interés a los exportadores reales o potenciales de una nación (Salvatore, 2005). La OMC se refiere a las subvenciones como contribuciones financieras de un gobierno o de cualquier organismo público, es decir: una transferencia directa de fondos, donaciones, préstamos o aportaciones de capital, condonaciones de ingresos públicos o incentivos fiscales, siempre que estas otorguen un beneficio a las actividades de exportación frente a la competencia extranjera (OMC, 1994).

1.3 El origen de las cuotas compensatorias

1.3.1 Medidas de protección ante prácticas desleales de comercio

Conforme algunas naciones comenzaron a desarrollar instrumentos para contrarrestar las prácticas desleales de comercio¹⁰, los foros multilaterales intentaron abordar el problema a fin de establecer disposiciones comunes a nivel internacional. Desde la primera versión del GATT se trabajó en mecanismos orientados a la regulación de las prácticas comerciales desleales y a través de las distintas rondas de negociaciones se buscó mejorar su funcionamiento y aplicación. Estos mecanismos se desarrollaron con el objetivo de reconocer el derecho de cada

¹⁰ La primera Ley Antidumping fue promulgada en Canadá en 1904, seguida por Nueva Zelanda en 1905, Australia en 1906 y Sudáfrica en 1914. En el caso de Estados Unidos, la primera Ley antidumping data de 1916 y siguió el modelo canadiense (Cruz, 2007).

nación a sancionar dichas prácticas y, al mismo tiempo, evitar la creación de nuevas formas de proteccionismo a nivel interno¹¹.

En este orden, el artículo VI del GATT considera que la práctica del dumping es reprobable en los casos en que cause o amenace causar un daño grave, que se entiende como la pérdida de empleos, ventas y/o ganancias en un sector productivo determinado, a una rama de producción o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional (OMC, 1994). Con el fin de neutralizar el dumping, se otorgó a los países integrantes del GATT la capacidad de establecer derechos o cuotas sobre cualquier producto sujeto a esta práctica, siempre que tal cuota no exceda el margen de dumping del producto en cuestión. Estas cuotas se imponen de manera adicional al arancel normal y su monto se fija en la cantidad necesaria para remediar la ventaja otorgada al producto extranjero; es decir, se impone un derecho que iguale el precio de la mercancía en el mercado nacional al precio de venta en el mercado de origen (Cruz, 2007).

En el transcurso de las negociaciones de la Ronda Kennedy, realizada entre 1964 y 1967, el tema del combate al dumping cobró relevancia y se estableció oficialmente el primer Código o Acuerdo Antidumping (AA): el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT. Este Acuerdo contenía especificaciones relativas al procedimiento para la determinación del dumping, del daño o amenaza de daño y la adopción de medidas antidumping; asimismo, incluyó definiciones sobre los diversos conceptos aplicables a tales procedimientos. Esta primera versión del AA se negoció y firmó por las Partes Contratantes¹² en el transcurso de la Ronda referida anteriormente y entró en vigor a partir del 1º de julio de 1968.

Posteriormente, durante la Ronda Tokio, celebrada entre 1973 y 1979, se acordó un nuevo AA que entró en vigor en 1980 y que representó un importante avance con respecto a la versión anterior del Código. Este nuevo texto profundizó en las disposiciones del artículo VI sobre la determinación del dumping y el daño a la

¹¹ Es decir, la creación e implementación, unilateral y desmedida, de instrumentos administrativos de protección comercial.

¹² Denominación oficial de los países miembros del GATT.

producción de una Parte Contratante; también, estableció con detalle disposiciones en materia de procedimiento y garantías procesales que debían observarse en el curso de las investigaciones (Cruz, 2007). Asimismo, con el fin de regular las subvenciones, se creó en el marco de esta Ronda el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC), que estableció un procedimiento específico en materia de solución de controversias derivadas del otorgamiento de subvenciones.

Más adelante, entre 1986 y 1994, las negociaciones de la Ronda Uruguay dieron lugar a una revisión del AA de 1980, pese a que el tema del dumping no se consideró una prioridad al inicio. Como resultado de esta revisión, se suscribió el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT en su versión de 1994, con el fin de alcanzar normas más claras y detalladas para determinar la existencia de dumping, el daño o amenaza de daño a la producción nacional y los procedimientos de investigación. En cuanto a la vigencia de las medidas aplicables, este texto establece un periodo de cinco años contados a partir de la fecha de imposición, con la opción de renovarse si se determina que el dumping o el daño que este ocasiona pueda continuar o reaparecer al retirarse la medida (OMC, 1994).

1.3.2 Prácticas desleales de comercio exterior en la legislación mexicana

En congruencia con el proceso de apertura comercial e integración con otras economías, se modificó el sistema jurídico mexicano a fin de adaptarlo a los tratados y acuerdos suscritos por México. La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) otorga específicamente al Congreso de la Unión la facultad de establecer contribuciones al comercio exterior¹³; en consecuencia, la legislación en materia de política comercial es exclusivamente de orden federal. En México, el marco jurídico aplicable a la investigación y sanción de prácticas desleales de comercio internacional se conforma por la LCE y su Reglamento (RLCE)¹⁴, el Acuerdo Antidumping, el ASMC y el Acuerdo sobre Salvaguardias del GATT, el

¹³ Artículo 73, fracción XXIX-A de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

¹⁴ Este Reglamento se ocupa de los aspectos de la LCE relativos a las medidas de regulación y restricción no arancelaria, procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguardia, determinación de cuotas compensatorias y promoción de exportaciones (Witker, 2008).

Código Fiscal de la Federación (CFF) y su reglamento, así como el capítulo XIX, las Reglas del Artículo 1904 y el Código de Conducta para la Solución de Controversias del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Cruz, 2007).

En el artículo 131 de la CPEUM se establece la facultad privativa de la federación para gravar aquellas mercancías que se importen, se exporten o que pasen de tránsito por el territorio nacional; también, le acredita para reglamentar e incluso prohibir su circulación en el interior de la República Mexicana. En lo relativo a las prácticas desleales de comercio exterior, específicamente la práctica del dumping, fue regulada en la legislación mexicana a partir de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional en Materia de Comercio Exterior¹⁵, publicada en enero de 1986. Esta Ley estableció "por primera vez en México un procedimiento administrativo para determinar, tanto la existencia de prácticas desleales de comercio¹⁶, como el monto de la cuota compensatoria necesaria para corregir las distorsiones que causan en el mercado" (Cruz, 2007: 454).

En conjunto con la Ley Reglamentaria del Artículo 131, se creó en 1986 la Dirección General de Cuotas Compensatorias, que en 1991 pasó a ser la Dirección General de Prácticas Comerciales Internacionales y finalmente, en 1993 se convirtió en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI). Esta Unidad, que pertenece a la Secretaría de Economía, tiene entre sus funciones tanto el trámite como la resolución de las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardias; además, se encarga de la determinación los montos aplicables para las medidas compensatorias que resulten de dichas investigaciones. Como función adicional, la UPCI brinda asesoría a los exportadores mexicanos que puedan verse afectados por investigaciones tramitadas por parte de gobiernos extranjeros.

¹⁵ Debido a sus características regulatorias de la actividad comercial con el exterior y su orden federal, esta Ley se considera como un antecedente directo de la actual LCE.

¹⁶ En la legislación mexicana, tanto el término "prácticas desleales de comercio" como el instrumento con el que se combaten, se han adaptado igualmente para el dumping y para las subvenciones, a diferencia del sistema multilateral de comercio, que distingue entre derechos antidumping y derechos compensatorios (Witker, 2008).

La versión vigente de la LCE, que asimila los compromisos adoptados en el marco del TLCAN y los diferentes acuerdos del GATT/OMC, fue aprobada por el Congreso y publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) en julio de 1993. Esta Ley no emplea directamente el término “dumping”, en cambio se refiere a esta práctica como la importación de productos en condiciones de discriminación de precios. En este sentido, Witker (2008: 498) apunta: “[...] el término dumping ha sido adoptado para significar la importación de un producto a un precio menor que el prevaleciente en el mismo tiempo y bajo idénticas condiciones, en el país de origen”. Así, según lo establecido, una vez que la UPCI determina la existencia de estas prácticas, procede a la imposición de una cuota compensatoria y recae sobre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el cobro de la misma a través de las aduanas del país.

1.3.3 Cuotas compensatorias: características y procedimiento aplicable

De acuerdo con el artículo 28 de la LCE, se considera la existencia de prácticas desleales de comercio internacional cuando se efectúa la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvención en el país exportador, siempre que causen o amenacen causar daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares. En este orden, la LCE establece que la discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal, que no es más que el precio de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen. El artículo 31 de esta Ley determina que cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, se considerará como valor normal el precio de una mercancía idéntica o similar exportada a un tercer país o el valor reconstruido en el país de origen, que se obtendrá de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable. Por otra parte, la subvención se entiende en esta Ley como toda contribución financiera que otorgue un gobierno extranjero, sus organismos o entidades, directa o indirectamente, a una empresa, grupo de empresas o ramas de producción orientadas a las exportaciones.

De igual manera, se establece que la existencia de estas prácticas se determinará mediante un proceso de investigación en los términos previstos por la propia LCE, su reglamento y los ordenamientos internacionales que correspondan. El proceso podrá iniciarse de oficio por parte de la UPCI o a solicitud de una parte interesada; generalmente, una empresa o grupo de empresas afectadas por las prácticas desleales. De modo general, el procedimiento de investigación consta de tres etapas: a) recepción de la solicitud, determinación de su procedencia y resolución de inicio de la investigación; b) defensa de las partes, ofrecimiento de pruebas y resolución preliminar; c) defensa, ofrecimiento y desahogo de pruebas, audiencia pública, verificación de la información proporcionada por las partes interesadas y resolución final (Cruz, 2007). La Ley decreta que toda resolución deberá ser publicada en el DOF y especifica los plazos para la emisión de cada una: 30 días para la resolución de inicio, 130 días para la resolución preliminar y 240 días para la resolución final, todos contados a partir de la recepción de la solicitud o la notificación de inicio del procedimiento.

En función de la práctica de que se trate, la Ley requiere identificar la presencia de tres elementos: en el caso dumping, la existencia de discriminación de precios, daño o amenaza de daño a la producción nacional, así como la relación causal entre las importaciones en condiciones de discriminación de precios y la amenaza o existencia del daño a la producción nacional; para el caso de las subvenciones, se requiere la existencia del subsidio a la exportación en el país de origen, el daño o amenaza de daño a la producción nacional e, igualmente, la relación causal entre las importaciones subvencionadas y el daño o amenaza de daño.

Tras confirmar la subvención o la discriminación de precios, la investigación tiene por objetivo probar la existencia del daño o amenaza de daño a la rama de producción nacional correspondiente; es decir, al conjunto de los productores nacionales de bienes idénticos o similares a aquéllos que se encuentran bajo investigación. En la determinación del daño, la UPCI tendrá a consideración factores tales como: variaciones en los volúmenes de importación, ya sea en términos absolutos o en relación con la producción y el consumo; el efecto sobre los precios

de mercancías idénticas o similares en el mercado nacional y los efectos de las importaciones sobre la rama productiva de que se trate, con base en la disminución real o potencial de las ventas, la participación en el mercado, el volumen de producción, el rendimiento de las inversiones, la utilización de la capacidad instalada, entre otros. Esta prueba de daño, de acuerdo con el artículo 29 de la LCE, se otorgará solo si existen condiciones de reciprocidad con el país de origen de las mercancías investigadas. Es decir, el país de que se trate deberá estar suscrito al Acuerdo Antidumping de la OMC o bien negociar acuerdos que instauren tales condiciones con la autoridad mexicana; de otro modo, la UPCI puede imponer cuotas compensatorias sin tener que probar la existencia de daño (Witker, 2008).

Una vez identificada la presencia de los elementos que precisa la Ley, la UPCI procederá a la imposición de una cuota compensatoria sobre la importación de las mercancías investigadas: en caso de discriminación de precios, la cuota será equivalente a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación y, en el caso de subvención, al monto del beneficio conferido. No obstante, la cuota podrá ser menor a estas cantidades, siempre y cuando sea suficiente para desalentar las importaciones en condiciones de prácticas comerciales desleales. La vigencia establecida para las cuotas compensatorias es de cinco años, contados a partir de que se publique su resolución final, a menos que antes de cumplirse tal plazo se inicie una revisión para evaluar si la supresión de la cuota daría lugar a la continuación o reincidencia de la práctica desleal; en caso contrario, la Secretaría de Economía debe publicar en el DOF un aviso sobre el vencimiento de la cuota.

La propia LCE aclara que las cuotas no constituyen medidas recaudatorias adicionales a las que establece la ley¹⁷ ni se orientan a la prohibición de las importaciones, sino que funcionan como medidas de regulación no arancelaria destinadas a desalentar las prácticas desleales de comercio. Asimismo, la Ley

¹⁷ De acuerdo con la legislación mexicana, las contribuciones que pueden causarse con motivo de la importación varían en función de las características propias de la mercancía de que se trate y de su clasificación arancelaria; de manera general, se enlistan las siguientes: el Impuesto General de Importación (arancel), Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto Sobre Automóviles Nuevos (ISAN), el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) y el Derecho de Trámite Aduanero (DTA).

otorga el derecho de acudir a una segunda instancia de autoridad que examine las resoluciones adoptadas por la UPCI y dicta que, de encontrar esta segunda instancia que las resoluciones no se apegan a derecho o no se encuentran debidamente motivadas, podrán ser revocadas. De este modo, se establece la existencia de tres recursos aplicables: el recurso de revocación, conforme al artículo 94 de la LCE, el cual se debe promover dentro de los 45 días después de la emisión de la resolución; el juicio de nulidad, según el cual, las resoluciones que sean dictadas mediante el recurso de revocación, tendrán el carácter de definitivas y podrán ser impugnadas; y el juicio de amparo, el cual determina que la constitucionalidad de las sentencias dictadas, así como toda resolución final, podrán ser impugnadas a través del amparo directo promovido ante la autoridad administrativa correspondiente (Witker, 2008).

Capítulo 2. COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO Y CHINA: RELACIONES E INTERCAMBIO COMERCIAL

En este punto, es preciso diferenciar entre los términos “comercio internacional” y “comercio exterior”, pues en adelante será el segundo el que ocupe al presente documento. El comercio internacional, se puede definir como el conjunto de intercambios comerciales y financieros que se realicen entre naciones; es decir, representa el flujo de las relaciones comerciales, sin hacer referencia a un país específico (Witker, 2008). Por su parte, el comercio exterior se refiere a la situación de un país determinado en relación con otros países; se define como la parte del sector externo de una economía que regula los intercambios de productos y servicios con otras naciones.

2.1 El comercio exterior en México

2.1.1 Origen y evolución del comercio exterior mexicano

No obstante que la actividad comercial en México se remonta a tiempos prehispánicos, el comercio exterior no surge sino hasta la época de la conquista y colonización por parte de España. En sus orígenes, el comercio exterior mexicano tenía características mercantilistas, puesto que consistió en la explotación de minerales y su exportación hacia España con el fin de mantener una balanza comercial favorable para aquel país. Posteriormente, tras la declaración de México como una nación independiente, comenzó a desarrollarse la política comercial de la nación: la imposición de un arancel general en las aduanas marítimas abrió el comercio a cualquier nación que deseara comerciar con México (OMC, 2013a). Con los años, el comercio exterior logró desarrollarse y para finales del siglo XIX México consiguió renovar la actividad comercial y establecer relaciones con Inglaterra, Francia e incluso Alemania.

En la segunda mitad del siglo XIX, la ampliación de las vías férreas para conectar la zona central de México con las ciudades fronterizas, bastó para activar el comercio con Estados Unidos, que era prácticamente inexistente hasta entonces.

Entre 1910 y 1920, el conflicto derivado de la Revolución Mexicana obstaculizó la actividad económica; sin embargo, el comercio exterior se incrementó debido al aumento en las exportaciones petroleras causado por la Primera Guerra Mundial (1914-1918). Posteriormente, comenzó a configurarse un cierto proteccionismo en México, que se consolidó con la expropiación petrolera en 1938 y las regulaciones a los flujos de capital externo para la protección de la incipiente industria nacional (Witker, 2008). El surgimiento de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) causó que las grandes potencias se centraran en la producción militar y disminuyeran sus exportaciones, lo que apoyó el crecimiento de la industria manufacturera mexicana.

En consecuencia, las condiciones económicas derivaron en una seria escasez al imposibilitar la atención de la demanda mundial, al tiempo que favorecieron la actividad industrial en países como México. Durante esta etapa surgió en diversas economías en desarrollo la implementación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), que consta de un uso extensivo de barreras comerciales para proteger a las industrias nacionales de la competencia de las importaciones. Este modelo se considera una estrategia orientada *hacia adentro*, pues el comercio y los incentivos industriales favorecen a la producción nacional; “El uso de los aranceles y cuotas restringe a las importaciones y el mercado nacional se reserva para los fabricantes nacionales” (Carbaugh, 2009: 254).

En el caso mexicano, el periodo de la sustitución de importaciones comprendió de 1940 a 1980, aproximadamente. Respecto de la implementación en México del modelo ISI, Ortiz comenta:

[El modelo] Implicaba varias etapas, la inicial consistía en sustituir importaciones de bienes de consumo, especialmente productos alimenticios enlatados y empacados. La segunda etapa consistía en agregar a la anterior la sustitución de bienes intermedios para la industria naciente, como insumos industriales, que era preferible y deseable producir en México. Y una tercera etapa, a la que desafortunadamente no se llegó en plenitud: la de producir bienes de capital netamente mexicanos. (Ortiz, 2010: 87)

En la práctica, el modelo tuvo serias limitaciones: la protección se convirtió en muchos casos en el origen de la ineficiencia industrial y fue criticado en razón de que obligó al consumidor a aceptar productos costosos y a menudo de baja calidad. Diversos factores, como el profundo rezago de la industria mexicana, la caída del mercado petrolero, el déficit en la balanza de pagos y la devaluación de 1976, terminaron por perturbar la relativa funcionalidad del modelo ISI, que finalmente llegó a considerarse como “agotado” (Barrón, 1992).

2.1.2 La transición hacia una economía abierta

Para inicios de la década de 1980, el país vivía una etapa de recesión económica que, aunada a la devaluación de 1982, evidenció los límites del modelo ISI como opción de crecimiento; la reforma del modelo económico se tornó entonces impostergable. En este orden, el gobierno mexicano se inclinó por la suscripción de una Carta de Intención con el FMI, mediante la cual se dejaba clara la necesidad de revisar a fondo los sistemas de protección arancelaria. Con la firma de este documento se admitió la apertura comercial, la aplicación de programas de reestructuración fiscal, la privatización de diversas entidades paraestatales y la atracción de capital extranjero como formato de crecimiento (Barrón, 1992; Ortiz 2010). En otras palabras, se manifestó la aceptación oficial para que la industria y la agricultura nacionales compitieran abiertamente con las mercancías extranjeras.

Más adelante, en enero de 1986, se expidió en México una primera versión de la Ley de Comercio Exterior¹⁸ que buscaba otorgar protección a la industria nacional contra la competencia extranjera. En agosto del mismo año se dio el ingreso de México al GATT, con lo que se adquirió ante la comunidad internacional el compromiso de regular el comportamiento de los aranceles y las MNA¹⁹. Bajo el planteamiento de que se trata de un país en desarrollo, México recibiría un trato de no-reciprocidad en las negociaciones internacionales y se protegerían ciertas ramas industriales como la automotriz y la farmacéutica. Un año más tarde se creó el Pacto

¹⁸ Oficialmente, esta ley se conoció como “Ley que Regula la Aplicación del Artículo 131 Constitucional.”

¹⁹ La legislación mexicana se refiere a las MNA como Restricciones y Regulaciones No Arancelarias (RRNA).

de Solidaridad Económica, que promovió aún más la disminución arancelaria con la fijación de un arancel máximo de 20 % en prácticamente todos los sectores (Serra-Puche, 2008).

Posteriormente, en 1993 la estructura de la LCE se reformó debido a la suscripción del TLCAN, cuya entrada en vigor impulsó un importante proceso de reestructuración y relocalización industrial debido al tamaño del mercado norteamericano y los flujos comerciales previos: se estima que alrededor del 85 % de las exportaciones de manufacturas mexicanas se originan en sectores internacionalizados, y los Estados Unidos son su destino principal (Martínez, 2010). El TLCAN, en contraste con el ingreso al GATT y el arancel máximo del Pacto de Solidaridad, planteó eliminar y no solo disminuir las barreras arancelarias, lo que llevó al aumento de la producción de bienes y servicios para los que México poseía entonces una ventaja comparativa (Carbaugh, 2009; Arriaga, 2002).

México cuenta en la actualidad con una red compuesta por 10 tratados de libre comercio con 45 países, 30 acuerdos para la promoción y protección de las inversiones (APPRI), además de otros acuerdos parciales y de complementación económica. Asimismo, el país participa activamente en organismos multilaterales y regionales como la OMC, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC). Como resultado, después de ser un exportador básicamente de petróleo en décadas anteriores, el país se ha caracterizado en años más recientes por la diversificación de su oferta exportadora: “sobresalen las exportaciones maquiladoras y manufacturas intensivas en trabajo, ya que ambos comprenden alrededor del 60 %” (Arriaga, 2002: 226).

2.2 La apertura al exterior de China

2.2.1 Las reformas estructurales y la transformación de China

Durante varias décadas, China atravesó un periodo de conflictos bélicos internos que dejaron como resultado una sociedad predominantemente rural, con severos

problemas de atraso tecnológico y educativo. Tal periodo alcanzó su fin en 1949, cuando el movimiento comunista revolucionario tomó el poder y se ratificó con la fundación de la República Popular China por el líder comunista Mao Zedong, en octubre del mismo año. El nuevo gobierno instituyó un modelo de planeación central orientado al crecimiento económico e industrial, de modo que el Estado se apropió de la industria manufacturera e impuso un sistema de agricultura de colectividad, que eliminó la agricultura familiar tradicional (Carbaugh, 2009).

A finales de la década de 1950, se acentuaron las reformas en los ámbitos social y agrario, al tiempo que se optó por la industria intensiva en trabajo a pequeña escala esparcida por todo el país. Sin embargo, aunque la producción de manufacturas aumentó, la calidad de la producción era baja y los costos altos; además, al ser insuficiente la producción agrícola para alimentar a la población, China se volvió un gran importador de granos y otros productos alimenticios. En este contexto, se implementó en 1958 la política conocida como el Gran Salto Adelante, que incluyó medidas económicas y sociales dirigidas al aumento de la producción agrícola e industrial —esta última enfocada en la producción de acero— por medio de un sistema de comunas²⁰. La apresurada implementación de esta medida, aunada a la falta de capacitación de la mano de obra, resultó en una severa hambruna en la que perdieron la vida millones de personas en todo el país.

A causa de estos deficientes resultados, surgió el movimiento conocido como la Revolución Cultural, que inició con protestas de jóvenes estudiantes contra las deficiencias del sistema educativo y la política económica. Rápidamente, el conflicto se generalizó en todo el país: el abandono de las escuelas por parte de los jóvenes para apoyar el movimiento, derivó en un atraso económico aún mayor debido a que prácticamente una generación completa se quedó sin educación. Posteriormente, en 1976 murieron Mao Zedong y otros funcionarios clave del gobierno comunista y,

²⁰ Esta política se basó en el modelo soviético: las comunas debían lograr ser autosuficientes y cumplir con ciertas cuotas de producción que les eran asignadas por el gobierno; una vez que cumplían con estas cuotas, la producción sobrante estaba a disposición de la propia comuna (Carbaugh, 2009).

al año siguiente, vio su fin la Revolución Cultural, con lo que concluyó una etapa decisiva en la historia reciente del país asiático.

Para entonces, algunos países vecinos de China, como Singapur, Taiwán y Corea del Sur, disfrutaban de significativos niveles de crecimiento económico, lo que impulsó a que el nuevo gobierno optara por reformar la economía de manera definitiva. Así, a partir de 1978 comenzó un profundo proceso de reestructuración de la actividad económica: en la agricultura e industria se buscó aumentar el papel de la unidad de producción y reducir el de la planeación estatal; se comenzó a dismantelar el sistema de precios bajo el control del Estado; se permitió una mayor competencia entre las nuevas empresas y las empresas estatales; asimismo, se abrieron las fronteras a la inversión extranjera. El monopolio del gobierno sobre el comercio exterior también fue dismantelado y se establecieron zonas económicas especiales²¹ en las que las empresas gozaron de una amplia libertad comercial.

En su estrategia de expansión, China comenzó a fomentar relaciones con otros países y buscó estrechar las existentes; en este orden, además de las relaciones bilaterales, también se dio importancia a las relaciones multilaterales en el marco de las organizaciones internacionales. Cabe señalar que, debido a los conflictos y la inestabilidad política y social que atravesaba en esa época, la República Popular China no tuvo representación ante la Organización de las Naciones Unidas (ONU), máximo organismo de diplomacia multilateral. Esta situación prevaleció hasta 1971, año en que se expulsó a Taiwán²² de la Organización y se otorgó el reconocimiento a la República Popular como representante del pueblo chino, además de que tomó el asiento correspondiente como miembro permanente del Consejo de Seguridad.

²¹ Estas zonas surgieron como un experimento de política económica del gobierno chino para observar el funcionamiento de medidas de corte capitalista en regiones previamente designadas. Sus mayores beneficios fueron: una fuerte atracción de inversión extranjera directa, una balanza comercial positiva, crecimiento económico sostenido y transferencia tecnológica permanente. La estrategia consistía en ubicar estas zonas en ciudades industriales costeras y después difundir los beneficios de este modelo hacia las áreas internas del territorio (Carbaugh, 2009).

²² Debido a conflictos internos, China se separó en dos zonas: una de ellas era la República Popular de China, que incluye el territorio continental; la otra se refiere a la República de China que, además de algunas islas menores, hace referencia a la isla de Taiwán.

Por otra parte, China fue uno de los 23 países que en 1947 fundaron el GATT, pero se retiró dos años después al considerarlo un tratado desigual; tal postura se mantuvo hasta 1986, cuando el gobierno chino notificó su interés de recuperar la condición de Parte Contratante. La solicitud coincidió con el inicio de la Ronda Uruguay y, a pesar de que no se aceptó de inmediato, en marzo de 1987 se creó el Grupo de Trabajo para analizar la solicitud de reincorporación y se permitió a China participar en las reuniones, lo que derivó en su adhesión al Acuerdo Multifibras (AMF). Este Acuerdo permitía implementar restricciones cuantitativas siempre que un aumento de las importaciones de un producto textil determinado distorsionara o amenazara con distorsionar el mercado del país importador. El Acuerdo poseía un enfoque selectivo, por lo que constituía una desviación de las normas del GATT, concretamente, del principio de no discriminación (Trejos, 2005).

Durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, se decidió integrar el comercio del sector textil a las normas generales del GATT y eliminar los regímenes especiales vigentes, lo que dejó al AMF sin efecto en 1994. En su lugar, se creó el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV), que constituyó un instrumento transitorio para la liberación progresiva de los contingentes de importación y que permitía el uso de salvaguardias de transición²³ con el fin de brindar protección contra aumentos de las importaciones que pudieran afectar a la industria de un país. Cuando el ATV llegó a su fin en el año 2005, se eliminaron las restricciones cuantitativas a la espera de favorecer a los países en desarrollo, que históricamente habían visto restringido su acceso a los mercados de los países industrializados. Como resultado, la distribución internacional de la producción se vio afectada: por una parte China se convirtió en el principal beneficiario debido a su capacidad productiva de bajo costo, mientras que otros países —México, por ejemplo— sufrieron afectaciones en su posición competitiva. Con el fin del ATV, China alcanzó a sumar la mitad de todas las prendas importadas por Estados Unidos y se ubicó como el mayor fabricante de productos textiles en el mundo (Carbaugh, 2009; Tugores, 2005).

²³ Esta medida especial de salvaguardia podía aplicarse contra las importaciones de productos específicos procedentes de uno o varios miembros, a diferencia de la salvaguardia del artículo XIX del GATT, la cual es de carácter global y se basa en la no discriminación (Trejos, 2005).

En general, la transformación económica de China y el impacto de su participación en los mercados internacionales, aún antes de integrarse al sistema multilateral, han influido de manera importante en la economía y el comercio mundiales. Sin ser parte del GATT/OMC y sin tener acuerdos comerciales con el mundo, la economía china creció a una tasa promedio anual superior al 10 % entre los años 1980 y 2000. Los elevados niveles de ahorro e inversión, superiores al 35 % del producto interno bruto desde 1980, así como el incremento anual promedio de 15 % de las importaciones y exportaciones, han sido las bases para alcanzar tales niveles de crecimiento (Dussel, 2007; Oropeza, 2006). De este modo, China logró consolidar su inserción al sistema económico mundial gracias a los cambios en la dirigencia política, la planeación y ejecución de reformas para el control de variables macroeconómicas, la modernización industrial, el progreso tecnológico y la reforma de las empresas estatales. Al respecto de su adhesión, la propia Organización reconoce:

Con la adhesión de China, la OMC ha dado un paso muy importante hacia su conversión en una organización auténticamente mundial. La aceptación casi universal de su sistema, basado en la existencia de normas, servirá de base para la promoción de la cooperación económica mundial. (OMC, 2001)

2.2.2 China como miembro de la OMC

Con la culminación de la Ronda de Uruguay y el nacimiento de la OMC, la solicitud de reincorporación de China se transformó en un proceso de adhesión al Acuerdo de Marrakech. Bajo la supervisión de un Grupo de Trabajo de la Organización, la etapa de negociaciones bilaterales con los países miembros implicó una mayor amplitud de temas y disciplinas, tales como el comercio de servicios, las medidas arancelarias o las normas referentes a los derechos de propiedad intelectual, entre otros. La complejidad de estas negociaciones se debió a la gran capacidad de producción y exportación de China: “Para los países miembros, especialmente los desarrollados, era necesario encontrar una fórmula que permitiera la protección de sus mercados y producciones nacionales ante un potencial embate exportador chino, pero en el marco de un sistema basado en reglas” (Cancino, 2007: 366).

Entretanto, para China, el estatus de miembro de la Organización implicaría la adaptación de sus reformas internas a los compromisos internacionales adquiridos y, sobre todo, el reconocimiento internacional de su creciente poder económico.

Después de que el proceso de negociación se extendiera por 15 años, en septiembre de 2001 China recibió de México la última confirmación necesaria para su ingreso. Los instrumentos de la adhesión, es decir: el informe final del Grupo de Trabajo y el Protocolo de Adhesión, fueron adoptados por la Conferencia Ministerial de Doha y ratificados por la nación asiática. De este modo, la República Popular China fue finalmente admitida en la Organización comercial por el Consejo General y se convirtió en miembro pleno a partir del 11 de diciembre de 2001. Para este entonces, China había invertido en la construcción de una infraestructura de clase mundial, capaz de atraer la inversión extranjera, promover el crecimiento económico e intensificar sus relaciones económicas y comerciales.

Mientras el mundo analizaba la inclusión de China en su organización comercial, China fabricaba y vendía. Mientras muchos de los países, incluyendo México, retrasaron su aceptación para “protegerse” del fenómeno exportador chino, el país asiático se consolidó como la fábrica más poderosa del mundo. (Oropeza, 2006: 200)

Desde su ingreso a la Organización, China ha obtenido diversos beneficios: sus exportaciones se han cuadruplicado, en tanto que sus importaciones se han multiplicado por tres (Wang, 2005). Además, ha consolidado una importante diversificación comercial, ya que 45 % de sus exportaciones se colocan en Asia y 42 % entre Europa y América del Norte, lo que representa una gran diferencia con México, que concentra en un sólo mercado cerca del 85 % de sus exportaciones (Martínez, 2010). De este modo, China ha ganado cuotas de mercado en detrimento de Latinoamérica y especialmente de México, sobre todo en sectores como el del calzado, juguetes, productos textiles, artículos de confección y material eléctrico y electrónico; además de esto, se ha dado una importante desviación de inversión extranjera directa desde México y algunas otras economías latinoamericanas hacia China (Cornejo, 2005).

2.2.3 Sobre los compromisos adoptados por China

Con su adhesión a la OMC, China asumió una serie de compromisos de apertura y liberalización de su régimen comercial, a fin de facilitar su integración en la economía mundial y ofrecer un entorno con mayor estabilidad para el comercio exterior y la inversión extranjera. El país asiático adquirió la obligación de aplicar el marco normativo de la OMC mediante la revisión de su legislación interna en materia comercial. Como miembro, China debe apegarse a los principios fundamentales del sistema multilateral: a) la cláusula de nación más favorecida, según la cual, China no puede imponer niveles arancelarios distintos a cada país, por lo que se deben homogeneizar los gravámenes comerciales para todos los países miembros con los que comercie y b) la cláusula de trato nacional, la cual requiere que se otorgue el mismo trato a las empresas extranjeras y a las nacionales dentro de su mercado (Wang, 2005).

La adhesión de China debe comprenderse como parte de la estrategia a largo plazo para incrementar su presencia económica tanto a nivel regional como global. La calidad de miembro de la Organización le otorga a China la posibilidad de participar en la formulación de las normas que rigen el comercio e inversión internacionales, factores que constituyen los pilares de su crecimiento. Del mismo modo, le es posible defender sus intereses y resolver conflictos comerciales mediante el mecanismo multilateral de solución de disputas. Este aspecto cobra gran relevancia al considerar que, antes de su ingreso, los países podían establecer de forma unilateral medidas antidumping y otras restricciones a los productos chinos²⁴.

Con el objetivo de facilitar su integración a la economía mundial y al sistema multilateral de comercio, durante los años previos a su adhesión, China realizó avances significativos en el proceso de sustitución de medidas cuantitativas por aranceles y la consiguiente reducción arancelaria:

²⁴ Tras la adhesión, todas estas medidas se dictarían bajo los términos que contemplan los distintos acuerdos de la OMC. Esto se traduce en un mejor trato y acceso de los bienes chinos a los mercados internacionales debido a que China, como país miembro, recibiría los beneficios de las cláusulas de nación más favorecida y de trato nacional (Wang, 2005).

El 1° de abril de 1996, el gobierno chino anunció la reducción de los aranceles de importación para 4971 ítems, haciendo que la media bajara de 35 a 23 %. El 1° de octubre de 1997, reajustó los de otros 4874, con lo que la media descendió de 23 a 17 %. A partir del 1° de enero de 2001, el gobierno chino decidió una nueva reducción hasta 15.3 %, afectando a 3462. El 2002 fue el primer año tras el ingreso de China a la OMC. Según estadísticas, el nivel global de los aranceles de importación del país bajó hasta 12 % (en 1992 era de 43,2 %) [...] 4315 ítems alcanzaron los índices más bajos de reducción arancelaria, representando 59 % del total de ítems gravados. (Wang, 2005: 19)

La disminución de las tasas arancelarias se intensificó en años posteriores; la mayoría de estas, se redujeron o eliminaron durante el 2004; las cuotas a las importaciones durante el 2005 y el arancel promedio sobre bienes industriales bajó hasta un 9.4 % (Martínez, 2010). Además, se eliminaron los mecanismos gubernamentales de control y fijación de precios duales, que otorgaban un trato diferenciado a las mercancías producidas para la venta en China y las producidas para exportación. China se comprometió también a eliminar las subvenciones existentes, abstenerse de introducir nuevas y a restringir los subsidios al sector productivo a un máximo de 8.5 % del valor de la producción, particularmente a los productos agrícolas. Sin embargo, a pesar de los distintos compromisos, el gobierno chino se reservó el derecho de mantener un comercio exclusivo de Estado sobre productos tales como cereales, tabaco, combustibles y minerales, así como ciertas restricciones al transporte y la distribución de mercancías dentro de su territorio.

2.2.4 La economía de mercado socialista

El término “economía de mercado” permite diferenciar las economías de países con un régimen centralmente planificado, de aquellos que funcionan bajo un esquema de libre mercado. La diferencia fundamental entre estos dos sistemas, consiste en que el de planificación central o socialista, se basa en la dirección e intervención del Estado como rector de la economía, mientras que el de libre mercado enfatiza en las fuerzas propias del mercado para regular los precios y las actividades económicas. Se entiende entonces que una economía completamente socialista es aquella donde el Estado tiene completa posesión de los medios de producción, por

lo que no existe la propiedad privada; en este orden, se puede concluir que el caso de China no constituye una economía plenamente socialista, al menos en la actualidad (Kornblum, 2006).

Desde el triunfo de la revolución comunista en 1949, hasta el inicio de las reformas en 1978, prevaleció en China un estricto régimen de control de precios por parte del Estado, tanto de fijación como de orientación; por lo que se puede señalar que el sistema económico chino tiene su origen en una estructura de planeación central. No obstante, desde que inició su política de apertura económica, la nación asiática atravesó por un proceso que la ha transformado en un caso único de una economía capitalista con un sistema de gobierno de partido único o, como se autodefine, una economía de mercado socialista. Esta condición, constituyó un punto clave para las negociaciones concernientes al proceso de adhesión de China a la OMC, al clasificarse su régimen económico como una economía no mercantil.

A pesar de que aún prevalece el sistema de gobierno unipartidista, diversos países alrededor del mundo ya reconocen a China como una economía de mercado e incluso han negociado acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales con el gobierno chino. Si bien, países desarrollados como Estados Unidos, Japón o la Unión Europea no han otorgado su reconocimiento, economías emergentes como Argentina, Brasil, Venezuela y Chile han logrado consolidar una relación comercial con China al admitirla como una economía de libre mercado. En el caso de México, sin embargo, aún prevalece el estatus de economía no mercantil en sus relaciones comerciales con la nación asiática.

2.3 Desarrollo de las relaciones entre México y China

México y China se caracterizan por ser países con estructuras económicas, políticas y sociales muy diferentes, pero tienen en común que emprendieron un importante proceso de reestructuración económica de manera prácticamente simultánea. En el caso de México, tras la implementación del modelo sustitución de importaciones, se partió desde un sistema de economía mixta, cuyas consecuencias resultaron en un profundo endeudamiento externo y una crisis económica al interior del país. La

respuesta del gobierno se basó entonces en las propuestas de las instituciones financieras internacionales y se aplicó en todo el sistema económico; en el ámbito comercial, el proceso de reforma tuvo como sucesos destacables el ingreso al GATT en 1986 y la firma del TLCAN de 1994. Por su parte, en China, la presencia del Estado como planeador central y los costos sociales del modelo comunista, rezagaron de manera importante el desarrollo industrial y tecnológico del país. China tenía una economía estatizada, internacionalmente aislada y sin deuda externa significativa; a diferencia de México, donde el Estado era propietario de muchas empresas y convivía con una fuerte economía privada, inmersa plenamente en la comunidad internacional y con una elevada deuda externa (Labiano, 2006; Meza-Lora, 2009).

En este sentido, se puede considerar que México partió de un punto favorable sobre China debido a factores como la posición geográfica y la relativa integración con el mercado estadounidense. En cambio, la nación asiática enfrentaba un panorama económico complejo, principalmente debido a la falta de credibilidad de parte de la comunidad internacional. Pese a esta condición, los resultados logrados por China han sido ampliamente superiores a los de México, lo que puede atribuirse a la planeación de largo plazo y el desarrollo gradual de su proceso de reestructuración, en contraste con la drástica y apresurada transformación económica por la que optó el gobierno mexicano. Ambos países fijaron estrategias y objetivos propios con miras a convertirse en potencias económicas, la diferencia fue que México lo planteó en unos cuantos años —para mediados de los años noventa— mientras que China lo planteó a largo plazo (González, 2012; Meza-Lora, 2009).

2.3.1 Sobre las relaciones políticas y diplomáticas

Durante gran parte del siglo XX, a pesar de la victoria comunista y el establecimiento de la República Popular China en Beijing, México aún reconoció al gobierno de la República China con sede en Taiwán, lo que impidió que las relaciones entre ambos países tuvieran un progreso significativo. Esta situación prevaleció hasta 1971, cuando el acercamiento de China con diferentes gobiernos ayudó a que México otorgara el voto favorable para su reconocimiento como única representante del

pueblo chino y su ingreso a la ONU. Posteriormente, el 14 de febrero de 1972, se establecieron oficialmente relaciones diplomáticas entre el gobierno mexicano y la República Popular China, mediante un acuerdo que incluyó la instalación de representaciones diplomáticas sobre los principios de respeto a la no intervención y a la soberanía e integridad territorial de cada país. A partir de que se formalizaron las relaciones entre ambas naciones, los sucesivos gobiernos mexicanos han apoyado el principio de "una sola China"²⁵ y han adoptado el compromiso de no sostener relaciones oficiales con Taiwán.

Como potencias emergentes, ambas naciones comparten posturas en ciertos asuntos internacionales y han cooperado de manera positiva en diversos foros multilaterales tales como la ONU, el G-5²⁶, el G-20²⁷ o el APEC, a fin de contribuir a la renovación del orden político y económico mundial, así como a la solución de diversos problemas de importancia global. Ejemplo de esto es que México votó en favor del ingreso de China como observador en la Organización de Estados Americanos y en la Confederación de Parlamentos Americanos; asimismo, apoyó su adhesión al Banco Interamericano de Desarrollo. Por otra parte, se fundaron la Comisión Binacional Permanente México-China en agosto de 2004 y el Grupo de Trabajo de Alto Nivel México-China en septiembre de 2008, instancias que integran a funcionarios, empresarios y organismos empresariales, académicos y expertos vinculados con China, a fin de mejorar las relaciones bilaterales.

2.3.2 Sobre las relaciones económicas y comerciales

En contraste con otros ámbitos de la relación bilateral, lo relativo al intercambio comercial ha generado algunos desacuerdos entre los dos países, producto de la

²⁵ Esta expresión se refiere al principio político sostenido por el gobierno de la República Popular China, según el cual, las provincias de Hong Kong, Macao y Taiwán, son partes íntegras del territorio Chino. El principio hace referencia a la reunificación territorial de la provincia de Taiwán con la China continental, después de que los conflictos civiles derivaran en su separación política (Carbaugh, 2009).

²⁶ El Grupo de los 5 se refiere a cinco potencias emergentes que persiguen metas comunes en materia de economía, desarrollo sustentable y cambio climático, entre otros. Está integrado por Brasil, China, India, Sudáfrica y México.

²⁷ Foro de cooperación entre los países más industrializados y potencias emergentes de todo el mundo, enfocado en temas relacionados con el sistema financiero internacional. Está compuesto por 19 países (incluidos China y México) más la Unión Europea.

competencia existente en tres aspectos: 1) parte de los artículos de exportación de ambos países son similares, lo que deriva en una fuerte competencia en la producción de bienes intensivos en mano de obra de bajo costo y escaso contenido tecnológico; 2) ambos países compiten por los mercados, pues a pesar de que las exportaciones de México hacia Estados Unidos incrementaron importante tras la firma del TLCAN, con la adhesión de China a la OMC sus exportaciones crecieron hasta superar a las mexicanas; y 3) la atracción de inversión extranjera, ya que ambos países poseen un entorno económico apto para este tipo de inversiones que, en el caso de México, aunado a su posición geográfica, le hacen un destino atractivo para este fin.

Además de esto, el intercambio comercial entre las dos naciones se ha visto afectado por la imposición de barreras comerciales por parte de México a los productos de origen chino. Al respecto, en abril de 1993 el gobierno mexicano anunció que se habían emprendido investigaciones por prácticas de dumping sobre más de 4000 artículos originarios de China y comenzó a cobrar derechos compensatorios a tres cuartas partes de las importaciones provenientes de aquel país (Shicheng, 2007). A pesar de las medidas, la entrada de productos chinos ocasionó la quiebra de una gran cantidad de micro y pequeñas empresas, pues ingresaban al mercado nacional a precios inferiores a los de los productos mexicanos similares. Años más tarde, el tema de las cuotas compensatorias cobró relevancia ante las negociaciones bilaterales para el ingreso del China a la OMC, las cuales resultaron de tal complejidad que México fue el último país miembro en lograr el acuerdo correspondiente para la adhesión (Cornejo, 2005).

Con su adhesión, China logró incrementar sus vínculos económicos y sus flujos comerciales con Estados Unidos, de manera que en el año 2003 desplazó a México como segundo proveedor del mercado norteamericano. La nación asiática alcanzó estos resultados aún sin las ventajas arancelarias de un acuerdo comercial con Estados Unidos o de la favorable posición geográfica con las que cuenta México. Así, la incursión china en el mercado norteamericano evidenció la ineficiencia de la estructura comercial mexicana y la ausencia de una estrategia definida para hacer

frente a la competencia de aquella nación. Esta situación también exhibió el debilitamiento del TLCAN como instrumento de integración comercial; por ejemplo, en el sector textil: “La desviación comercial generada por el TLCAN en un principio ayudó a la industria textil de México [...] los productores mexicanos podían competir en el mercado estadounidense aunque otros países no miembros pudieran producir textiles en forma más barata” (Carbaugh, 2009: 295). Conforme los acuerdos posteriores²⁸ igualaron las condiciones de competencia y deterioraron la posición preferencial de México, China aumentó sus ventas a Estados Unidos y el TLCAN dejó de brindar muchos beneficios a los productores mexicanos.

²⁸ Por un lado la adhesión de China al ATV, que afectó al sector textil y posteriormente su ingreso a la OMC, que afectó a toda la industria manufacturera nacional (Trejos, 2005).

Capítulo 3. LAS CUOTAS COMPENSATORIAS IMPUESTAS A CHINA Y SUS IMPLICACIONES EN LA RELACIÓN COMERCIAL

Desde principios de la década de 1990 el gobierno mexicano impone una serie de cuotas compensatorias a ciertas mercancías originarias de China, con la finalidad de respaldar a la producción nacional ante la competencia desleal basada en prácticas de dumping o subvenciones en aquel país. Para una mejor comprensión de las circunstancias en que fueron impuestas estas medidas, se sintetizan algunos sucesos trascendentes: durante el sexenio de 1988 a 1994 se aceleró el proceso de apertura comercial y económica en México; en Junio de 1991, se iniciaron las negociaciones formales del TLCAN con Estados Unidos y Canadá, que concluyeron en agosto del año siguiente y cuyos procesos legislativos de aprobación en los tres países finalizaron en Noviembre de 1993; entre 1993 y 1994 terminaron las negociaciones de la Ronda Uruguay y se firmaron los acuerdos por los que se creó la OMC.

3.1 El origen de medidas compensatorias

La actividad comercial tuvo una importante expansión a nivel internacional con el surgimiento de nuevas potencias en desarrollo, entre las que destaca la República Popular China. La presencia económica de la nación asiática y su participación en el mercado mundial, se desarrollaron notablemente a partir de sus procesos de reforma política y económica. En el caso específico del mercado mexicano, entre 1990 y 1993, hubo un gran crecimiento de las importaciones chinas: “En 1990 inició el ingreso de mercancías chinas a México, y en 1992, el comercio sobrepasó los mil millones de dólares” (Pantoja, 2013: 55). Este súbito incremento de las importaciones dio origen a un progresivo déficit comercial con China, a la vez que representó una fuerte amenaza hacia diversos sectores industriales en México. Principalmente, los sectores afectados se referían a manufacturas de bienes finales como calzado, herramientas, juguetes, textiles y prendas de vestir, además de bienes intermedios, entre los que destaca el caso del acero.

En el marco de las observaciones anteriores, entre los años 1992 y 1994, sobresalen dos acontecimientos concernientes al inicio de las investigaciones en materia de prácticas comerciales por la autoridad mexicana²⁹: por una parte, desde 1992 se iniciaron investigaciones sobre productos siderúrgicos contra múltiples países, entre ellos China; además de esto, en abril de 1993 se emprendió de oficio una serie de investigaciones en contra de una amplia gama de productos de origen chino. Para el 18 de octubre de 1994 se obtuvo una resolución definitiva, mediante la cual se impuso un conjunto de cuotas compensatorias sobre aquellas mercancías que se determinó, eran objeto de prácticas desleales de comercio. A este conjunto de medidas antidumping, que entró en operación una vez publicadas las resoluciones definitivas, se le conoció como “Paquete China”.

3.1.1 Sectores y productos afectados

Los procesos de investigación de oficio derivaron en la imposición de una cantidad importante de cuotas compensatorias sobre productos de origen chino, pertenecientes diversos sectores industriales considerados “sensibles” ante el crecimiento de las importaciones provenientes de aquel país.

En total, el conjunto de medidas compensatorias incluyó 1933 fracciones arancelarias, pertenecientes a 21 grupos de productos cuyas importaciones amenazaban al mismo número de ramas de la industria nacional. De estos 21 grupos de productos, destacan 7, en primer lugar, por la cantidad de fracciones sometidas a la imposición de cuotas compensatorias; en segundo, por los altos montos con que fueron gravadas tales mercancías. La tabla 1 resume los 7 grupos de productos, la cantidad de cuotas impuestas y los montos máximos para cada uno de estos. Con base en la cantidad y los elevados montos de las cuotas, es posible concluir que estos siete grupos de productos representaban a los sectores

²⁹ Para las fechas en que se realizaron las investigaciones citadas, estas actividades correspondían a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), así conocida hasta el periodo presidencial de Vicente Fox (2000-2006), cuando pasó a ser la actual Secretaría de Economía.

industriales de mayor afectación ante el embate de importaciones chinas de aquellos años.

Tabla 1. SECTORES INDUSTRIALES CON MAYOR AFECTACIÓN TRAS LA IMPOSICIÓN DE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS

Sector	Inicio de la investigación	Fracciones con cuota en la resolución final	Cuota máxima	Cuota promedio
1. Calzado y sus partes	14-abr-1993	55	1105 %	375 %
2. Herramientas	15-abr-1993	53	533 %	510 %
3. Hilados y tejidos	15-abr-1993	406	591 %	415 %
4. Juguetes	15-abr-1993	21	451 %	451 %
5. Máquinas y aparatos eléctricos	15-abr-1993	317	312 %	312 %
6. Prendas de vestir	15-abr-1993	417	236 %	236 %
7. Productos químicos orgánicos	15-abr-1993	639	208 %	208 %

Fuente: elaboración propia con información de Oropeza, 2010 y Pantoja, 2013.

En cuanto a los grupos restantes, que componían el conjunto de las cuotas impuestas a China, si bien no contaban con niveles tan altos de protección como los 7 principales, también derivaron en la imposición de cuotas compensatorias a diversos productos. Enseguida se enuncian los grupos adicionales y la cantidad de fracciones sobre las que se aplicaron cuotas compensatorias: bicicletas y llantas, 7 fracciones; candados de latón, 1 fracción; carriolas y andaderas, 1 fracción; cerraduras de pomo y manija, 1 fracción; encendedores de gas, 1 fracción; furazolidona (químico antibacteriano), 1 fracción; lápices, 1 fracción; paratión metílico (insecticida orgánico de alta toxicidad), 1 fracción; vajillas, 2 fracciones; válvulas de hierro y acero, 8 fracciones; velas, 1 fracción (Reyes, 2007).

En cuanto a la vigencia de estas cuotas compensatorias, se apegaron a lo establecido en la LCE, pues a pesar de que no se eliminaron a los cinco años de su imposición, se sometieron al procedimiento de revisión conforme al artículo 70 de dicha Ley. En abril de 1999 se dio aviso sobre el vencimiento de las cuotas, por lo que el 22 de septiembre del mismo año se presentó la solicitud de inicio de examen y el 15 de diciembre del 2000 se publicó la resolución final, este primer proceso se extendió por 20 meses. Para la segunda revisión quinquenal, el aviso de eliminación se hizo público el 4 de febrero del 2004 y el 9 de septiembre se dio la solicitud de

inicio; el examen se prolongó por un plazo de 25 meses, por lo que se obtuvo una resolución final hasta el 3 de marzo del 2006. Finalmente, el 28 de agosto del 2007 se presentó el aviso sobre la revisión respectiva al tercer examen de vigencia; en este caso, el procedimiento se dio de oficio por parte de la autoridad mexicana y duró alrededor de 18 meses³⁰ (Pantoja, 2013; Cornejo, 2005).

3.1.2 Contexto de imposición de las medidas compensatorias a China

Desde la creación del GATT en 1947 y con su transformación en la actual OMC, este organismo se ha configurado como una entidad integrada por países en busca de dar sentido y orientación al mercado mundial a través de un esquema de representación individual —un país, un voto— y de acuerdos relativos a los diversos rubros del comercio a nivel global (Oropeza, 2010). Justo al margen de este conjunto de compromisos internacionales que representa la estructura del GATT/OMC, surge el tema de las cuotas compensatorias sobre los productos de origen chino. La imposición de estas medidas se basó ampliamente en que la economía de aquel país consistía en un sistema centralmente planificado que no operaba con precios de mercado, además de que discriminaba los precios de sus productos de importación mediante subvenciones ilegales y pretendía la depredación de los mercados mexicanos.

En su mayoría, las resoluciones finales de las investigaciones y las respectivas cuotas compensatorias resultantes, fueron previas a la conclusión de las negociaciones de la Ronda Uruguay en 1994, por lo que aún no existía la OMC como se conoce actualmente, ya que sus estatutos entraron en vigor hasta el 1º de enero de 1995. Además de esto, la República Popular China permanecía fuera del GATT, pues como se mencionó anteriormente, abandonó el acuerdo desde 1949.

³⁰ En el caso de la primera revisión, el procedimiento se realizó al igual que la investigación inicial y la imposición de las cuotas, de manera unilateral. En cambio, para la segunda revisión, China ya formaba parte de la OMC, pero había negociado la aprobación de México para su ingreso a esta Organización bajo la condición de no objetar las cuotas ante el Sistema Multilateral durante cierto periodo. Finalmente, la tercera revisión se da en un entorno en que China ya posee las condiciones de reciprocidad que le permitirían actuar jurídicamente en contra de México. Es en esta tercera revisión, cuando se negocia bilateralmente la eliminación definitiva de las cuotas (Pantoja, 2013).

Aunado a lo anterior, el procedimiento jurídico para la aplicación de cuotas compensatorias era diferente al actual: al inicio de las investigaciones en abril de 1993, se encontraba vigente la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional; mientras que la versión actual de la LCE, fue aprobada y publicada en el DOF hasta el 27 de julio del mismo año. En consecuencia, la nación asiática no contaba con las condiciones de reciprocidad que menciona en el artículo 29 de la LCE, por lo que al darse fuera del marco regulatorio de la OMC y con un país no miembro del GATT, la autoridad mexicana pudo proceder a la imposición de las cuotas de manera unilateral.

Esta situación resultó en medidas altamente proteccionistas: al no comparecer ninguna empresa productora o exportadora de China, las cuotas fueron demasiado elevadas, además de que tuvieron poco sustento económico y legal, al menos en el contexto internacional (Barragán, 2009). Con base en estas consideraciones, se observa que la imposición de estas MNA expresa una tendencia de la política comercial mexicana hacia la práctica del neoproteccionismo, puesto que se tomó en cuenta solo la legislación nacional y se dejó de lado las normas del sistema multilateral en los procedimientos de investigación. Al respecto, Witker (2008: 512) observa: “la autoridad investigadora es también defensora; pues el iniciar una investigación de esta forma, le da un carácter de juez y parte”. A pesar de que China no contaba en aquél entonces con una vía legal de defensa, la posterior adhesión de la nación asiática a la OMC obligaría a México a revisar el procedimiento de imposición y ajustar las cuotas a los criterios de la Organización por medio del Acuerdo Antidumping y el ASMC (Oropeza, 2010).

3.2 Adhesión de China a la OMC: el Anexo 7

Como fue el caso de México, mientras la nación asiática no formara parte de la OMC, sus socios comerciales podían imponer libremente cualquier restricción a las importaciones provenientes de este país. Sin embargo, al momento de su adhesión las medidas compensatorias, de salvaguardia, antidumping y demás barreras comerciales vigentes, tendrían que ajustarse a las disposiciones de la Organización

o eliminarse definitivamente. Ante esta situación, en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión se incluyeron las diversas reservas presentadas por algunos países, cuyos términos y plazos fueron establecidos por medio de negociaciones bilaterales con China (Ramírez, 2009; Cancino, 2007).

3.2.1 Reservas presentadas por México

A principios del año 2000, México era el único país de Latinoamérica cuyas exportaciones consistían, en más del 80 %, en productos manufacturados; también, era el único país de la región que contaba con un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, mercado al que, desde entonces, enviaba al rededor del 85 % de su oferta exportable. Además, para enero del 2001 entró en vigor el artículo 303 del TLCAN³¹, que afectó la competitividad de las empresas mexicanas al no poder exentar la totalidad de los aranceles de productos no originarios de la región. Debido a estas circunstancias, no había otra nación latinoamericana que estuviera más expuesta a la competencia de China, tras su adhesión a la OMC (Oropeza, 2010).

Como resultado, las negociaciones bilaterales se complicaron al grado de que la decisión de México era el único obstáculo para el ingreso del país asiático a la Organización. Por medio de tales negociaciones, se logró que China se comprometiera a la reducción gradual de sus aranceles entre los años 2002 y 2006 para una lista de 266 productos mexicanos, entre ellos: frutas tropicales, verduras y legumbres, café, cerveza, cemento, productos químicos y farmacéuticos, piezas y accesorios automotrices (Álvarez, 2008). Adicionalmente, México pudo presentar una reserva que implicaba que las cuotas compensatorias no se someterían a las disposiciones de la OMC y permanecerían vigentes hasta el 2007; solo al final de este periodo, China podría solicitar la revisión de las cuotas a la UPCI o

³¹ El Artículo 303 del TLCAN establece que, a partir del 1º de enero del 2001, ninguno de los países integrantes del Tratado podrá eximir el pago de aranceles sobre bienes importados fuera de la región –no originarios– cuando son utilizados en la producción de otro bien para su exportación a otro país miembro, en un monto que exceda lo que se denomina la Regla del “menor de los dos aranceles”, cuyo fin es evitar la triangulación comercial; es decir, que algún país miembro sea utilizado por terceros países para entrar al mercado de los otros países miembros evadiendo los aranceles establecidos bajo el principio de nación más favorecida (Oropeza, 2010).

cuestionarlas ante un panel de controversias en el marco de la Organización comercial. Enseguida se presenta un extracto del Anexo 7, que incluye las fracciones arancelarias reservadas por México.

ANEXO 7: RESERVAS PRESENTADAS POR LOS MIEMBROS DE LA OMC [Extracto]

México: medidas antidumping mantenidas respecto de las importaciones procedentes de China

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
Bicicletas	8712.00.01; 8712.00.02; 8712.00.03; 8712.00.04; 8712.00.99
Calzado y sus partes	56 líneas arancelarias de las partidas: 6401, 6402, 6403, 6404, 6405
Candados de latón	8301.10.01
Coches para el transporte de niños	8715.00.01
Cerraduras de pomo y perilla	8301.40.01
Conexiones de hierro maleable	7307.19.02; 7307.19.03; 7307.19.99; 7307.99.99
Encendedores de bolsillo no recargables, de gas	9613.10.01
Fluorita	2529.22.01
Furazolidona	2934.90.01
Herramientas	48 líneas arancelarias de las partidas: 8201, 8203, 8204, 8205, 8206
Textiles (hilados y tejidos de fibras artificiales y sintéticas)	403 líneas arancelarias de las partidas: 3005, 5204, 5205, 5206, 5207, 5208, 5209, 5210, 5211, 5212, 5307, 5308, 5309, 5310, 5311, 5401, 5402, 5404, 5407, 5408, 5501, 5506, 5508, 5509, 5510, 5511, 5512, 5513, 5514, 5515, 5516, 5803, 5911
Juguetes	21 líneas arancelarias de las partidas: 9501, 9502, 9503, 9504, 9505, 9506
Lápices	9609.10.01
Neumáticos y cámaras para bicicleta	4011.50.01; 4013.20.01
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	78 líneas arancelarias de las partidas: 8501, 8502, 8503, 8504, 8506, 8507, 8509, 8511, 8512, 8513, 8515, 8516, 8517, 8518, 8519, 8520, 8523, 8525, 8527, 8529, 8531, 8532, 8533, 8536, 8537, 8544
Paratión metílico	3808.10.99
Prendas de vestir	415 líneas arancelarias de las partidas: 6101, 6102, 6103, 6104, 6105, 6106, 6107, 6108, 6109, 6110, 6111, 6112, 6113, 6114, 6115, 6116, 6117, 6201, 6202, 6203, 6204, 6205, 6206, 6207, 6208, 6209, 6210, 6211, 6212, 6213, 6214, 6215, 6216, 6217, 6301, 6302, 6303, 6304, 6305, 6306, 6307, 6308, 6309, 6310,
Productos químicos orgánicos	258 líneas arancelarias de las partidas: 2901, 2902, 2903, 2904, 2905, 2906, 2907, 2909, 2910, 2911, 2912, 2914, 2915,

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
	2916, 2917, 2918, 2919, 2920, 2921, 2922, 2923, 2924, 2925, 2926, 2927
Vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana	6911.10.01; 6912.00.01
Válvulas de hierro o acero	8481.20.01; 8481.20.04; 8481.20.99; 8481.30.04; 8481.30.99; 8481.80.04; 8481.80.18; 8481.80.20; 8481.80.24
Velas	3406.00.01

Fuente: Secretaría de Economía, 2007.

La reserva comprendió un total de 1,910 fracciones arancelarias: calzado y sus partes, 56 fracciones; herramientas, 48 fracciones; textiles, 403 fracciones; juguetes, 21 fracciones; máquinas y aparatos eléctricos, 78 fracciones; prendas de vestir, 415 fracciones; productos químicos orgánicos, 258 fracciones. Asimismo, se incluyeron en la reserva: válvulas de hierro y acero, 9 fracciones; bicicletas y neumáticos, 6 fracciones; conexiones de hierro, 4 fracciones; vajillas de cerámica, 2 fracciones; así como candados de latón, coches para transporte de niños, cerraduras de pomo y perilla, lápices, encendedores de bolsillo, fluorita, furazolidona, paratión metílico y velas, estos últimos con una fracción por cada uno (Vargas, 2011; Reyes, 2007).

3.2.2 Reservas presentadas por otros miembros de la OMC

Además de México, otros miembros de la Organización presentaron reservas ante el ingreso de China; estas se encuentran igualmente incluidas en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión y especifican las restricciones, productos y plazos negociados bilateralmente con la nación asiática.

- Argentina: mantuvo restricciones sobre productos tales como textiles, prendas de vestir, calzado no utilizado para actividades deportivas y juguetes. El período de transición acordado en este caso fue de cinco años a partir de la fecha de adhesión.
- Hungría: acordó con China la eliminación progresiva de las restricciones cuantitativas vigentes, a más tardar para el año 2005, en productos de calzado, ropa exterior y demás prendas y artículos de vestir confeccionados.

- Polonia: mantuvo a reserva medidas antidumping sobre encendedores de bolsillo y acordó ponerlas conforme a las normas de la OMC para finales de 2004, así como medidas de salvaguardia en productos de calzado y planchas eléctricas, con una eliminación progresiva propuesta para concluir el mismo año.
- República Eslovaca: mantuvo restricciones cuantitativas sobre las importaciones de calzado, con una eliminación progresiva propuesta para finalizar en 2005.
- Turquía: se reservó restricciones cuantitativas sobre fracciones específicas de calzado, productos de porcelana y cerámica, con el compromiso de eliminarlas el 1º de enero de 2005.
- Unión Europea: acordó con China la eliminación progresiva, propuesta para finalizar en 2005, de contingentes industriales sobre productos de calzado, artículos deportivos y de cerámica.

3.3 El Acuerdo de Arequipa

El Anexo 7 perdió su vigencia el 11 de diciembre de 2007, lo que obligaba al gobierno de México a buscar una nueva solución al problema de las cuotas compensatorias con China. Por un lado, el gobierno chino reclamaba la liberación de todas las fracciones negociadas en cumplimiento del compromiso adquirido; por otro, el sector empresarial mexicano exigía la continuidad de las cuotas o al menos su disminución parcial. Entretanto, los grandes intermediarios comerciales, solicitaban la eliminación total de las cuotas a fin de introducir materias y productos chinos al mercado nacional sin el gravamen compensatorio que incrementaba sus precios. Debido a que el texto del Anexo 7 solo especificaba que las cuotas no se someterían a las disposiciones de la OMC durante los seis años siguientes a la adhesión de China, México no estaba obligado a eliminarlas; sin embargo, la nación asiática ya poseía el derecho de impugnarlas ante el sistema multilateral.

La alternativa tomada por las autoridades mexicanas fue la renegociación de las medidas compensatorias con el gobierno chino, a fin de obtener una nueva prórroga en cuanto a la protección de la industria nacional. La complejidad de las

circunstancias causó que fueran necesarias cuatro rondas de negociaciones, sostenidas entre noviembre de 2007 y abril de 2008, para alcanzar un nuevo acuerdo entre ambos países. Producto de estas negociaciones, el 1º de junio de 2008, se suscribió el Acuerdo en Materia de Medidas de Remedio Comercial en el marco de una reunión multilateral relativa al APEC; este se conoció simplemente como Acuerdo de Arequipa, ya que la reunión y la firma del Acuerdo se realizaron en la ciudad peruana del mismo nombre (Vargas, 2011).

El nuevo Acuerdo fue ratificado por el Senado de la República el 20 de junio de 2008 y publicado en el DOF el 14 de octubre del mismo año, junto con quince resoluciones³² cuya finalidad fue concluir los procedimientos administrativos de revisión y revocar las cuotas compensatorias a los productos comprendidos en el Acuerdo (Barragán, 2009). El propósito de este documento fue eliminar las cuotas compensatorias aún vigentes y sustituirlas por medidas transitorias, aplicables exclusivamente a importaciones definitivas de productos sensibles para la economía mexicana, bajo el argumento de que representaban el 9.5 % del producto manufacturero nacional y más de un millón de empleos (Pantoja, 2013).

3.3.1 Estructura y contenido del Acuerdo

El Acuerdo de Arequipa consta de tres artículos resolutivos y dos anexos, cuyo contenido se describe a continuación:

El Artículo 1, referente a la finalización de las medidas antidumping, estableció para México la obligación de eliminar todas las medidas antidumping mantenidas sobre mercancías chinas incluidas en el Anexo 7; del mismo modo, estableció que México no podría basarse en las disposiciones de tal Anexo para imponer nuevas medidas:

³²El objetivo de estas resoluciones fue “concluir los procedimientos de revisión de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de las mercancías chinas siguientes: i) bicicletas, ii) calzado y sus partes, iii) candados de latón y de bronce, iv) carriolas, v) cerraduras de pomo o perilla, vi) encendedores, vii) herramientas, viii) hilados y tejidos, ix) juguetes y árboles de navidad, x) lápices, xi) máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, xii) prendas de vestir, xiii) productos orgánicos, xiv) válvulas de hierro y acero, y xv) velas.” (Vargas, 2011: 32).

Tomando en consideración el hecho que la reserva de México contenida en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC ("Anexo 7") concluyó su vigencia el 11 de diciembre de 2007, México eliminará todas las medidas antidumping mantenidas sobre importaciones de productos originarios de China clasificados en las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 7, y no invocará las disposiciones del Anexo 7 en el futuro para imponer medidas antidumping sobre bienes originarios de China. (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2008)

En el Artículo 2, se señaló que México debía revocar las medidas antidumping sobre los bienes originarios de China, a más tardar el 15 de octubre de 2008. Una vez revocadas, para las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 1, México adoptó medidas de transición, que debían reducirse progresivamente para eliminarse completamente el 11 de diciembre de 2011. Estas medidas transitorias se aplicarían conforme al Anexo 1 y no podrían prorrogarse bajo ninguna circunstancia.

Por su parte, el Artículo 3, que contiene las generalidades del Acuerdo, estableció la fecha de entrada en vigor del documento para el 15 de octubre de 2008.

De las 953 fracciones arancelarias consideradas en el Acuerdo, el Anexo 1 abarcó las 204 que México definió como sensibles ante la competencia china y que estarían sujetas a una medida transitoria. De acuerdo con las disposiciones del Anexo 1, la desgravación progresiva de las medidas de transición se programó en cuatro etapas: la primera a partir del 15 de octubre de 2008 y hasta el 11 de diciembre del mismo año, con tasas impositivas que oscilaron entre el 140 % y el 60 %; la segunda etapa, entre el 12 de diciembre de 2008 y el 11 de diciembre de 2009, con un rango de 130 % a 55%; la tercera, del 12 de diciembre de 2009 al 11 de diciembre de 2010, con tasas de 120 % a 50 %; la última etapa, del 12 de diciembre de 2010 al 11 de diciembre de 2011, implicó tasas del 80 % al 45 % (Vargas, 2011; Barragán, 2009).

Finalmente, en el Anexo 2 se encuentran listadas las restantes 749 fracciones arancelarias, cuyas medidas antidumping se revocaron de manera inmediata al entrar en vigor el Acuerdo, por lo que no se sujetaron a ninguna medida de remedio comercial.

En razón de lo establecido en el documento, las salvaguardias especiales perdieron su vigencia el 12 de diciembre de 2011; por lo que el gobierno mexicano declaró que no se aplicarían más las medidas de transición y que el arancel promedio a las mercancías chinas oscilaría entre 20 % y 30 % del precio de mercado (González, 2012).

3.3.2 Las salvaguardias especiales

Las medidas transitorias adoptadas a través del Acuerdo de Arequipa consistieron en una modalidad especial de salvaguardias, diseñadas para implementarse como solución definitiva al caso de las cuotas compensatorias impuestas a China. El objetivo de estas medidas de salvaguardia consistió en regular las importaciones de mercancías originarias de China, similares o directamente competidoras con mercancías nacionales, a fin de prevenir o reparar una desorganización del mercado o una desviación importante del comercio. En otras palabras, las medidas tuvieron la función de posponer el vencimiento de las cuotas compensatorias y, en consecuencia, de extender la protección que estas brindaban a la industria mexicana.

La base jurídica de las salvaguardias especiales se puede encontrar en las disposiciones del artículo XIX del GATT, el cual señala que las salvaguardias constituyen una vía legítima por la que una Parte Contratante puede imponer restricciones cuantitativas de carácter temporal a las importaciones de una mercancía específica o que provengan de un país determinado. Estas medidas pueden consistir en aranceles, permisos previos, cupos o alguna combinación de los anteriores y pueden tener una vigencia de 4 hasta 8 años, siempre que las autoridades del país importador confirmen la justificación de la medida (Witker, 2008; Cancino, 2007). De acuerdo con Cruz (2012: 864), “Las salvaguardias se consideran necesarias para proteger a los productores nacionales en contra de dificultades económicas no previstas resultantes de la liberalización comercial”.

La figura de las salvaguardias se incluyó también dentro de los lineamientos del Protocolo de Adhesión de China, como opción para aquéllos casos en que las

importaciones de origen chino constituyeran una amenaza a la industria local de un país miembro de la Organización. El Artículo 16 concedía a la nación afectada la posibilidad de solicitar consultas con China, a fin de encontrar una solución satisfactoria para ambas partes; en caso de que no se alcanzara un acuerdo mediante estas consultas dentro de un plazo de 60 días, contados a partir de que se recibiera la solicitud, el miembro afectado quedaría en libertad de limitar las importaciones en la medida necesaria para prevenir o reparar la desorganización del mercado. No obstante, antes de aplicar cualquier medida, el país afectado debía hacer llegar un aviso público para dar oportunidad a los importadores, exportadores y demás partes interesadas de exponer sus posturas ante la medida propuesta.

En lo que respecta a la legislación mexicana, el Título VI de la LCE expresa que estos instrumentos están orientados a la regulación o restricción temporal de las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competidoras a las de producción nacional, en la medida necesaria para prevenir o remediar un daño grave a la industria nacional correspondiente. Las medidas de salvaguardia sólo pueden imponerse tras constatarse que las importaciones han aumentado en tal cantidad —ya sea en términos absolutos o relativos— y que se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a alguna rama de producción o una desorganización en el mercado nacional (Witker, 2008).

Capítulo 4. EL IMPACTO DE LAS MEDIDAS COMPENSATORIAS EN LAS RELACIONES Y EL INTERCAMBIO COMERCIAL

Tras examinar las características y el contexto de las cuotas compensatorias, es necesario realizar una revisión de los resultados de su imposición a fin de determinar si efectivamente se logró proteger a los sectores industriales mexicanos de la competencia china, como se planteó en su origen. Los acuerdos posteriores al ingreso de la nación asiática en la OMC permitieron el gradual desmantelamiento de las medidas compensatorias, al mismo tiempo que promovieron la adecuación de las cuotas a las normas de la Organización; no obstante, la figura de la cuota compensatoria permanece en la actualidad como la medida de protección comercial más utilizada por las autoridades mexicanas en cuanto a la restricción de las importaciones provenientes, tanto de China como de otros territorios. En este orden, se presentan cifras acerca del intercambio comercial con China, las medidas que se encuentran vigentes, además de algunas reflexiones en cuanto al desarrollo de la política comercial mexicana, las relaciones comerciales y lo que la competencia entre aquella nación y la nuestra representa.

4.1 Más allá de las cuotas compensatorias

4.1.1 El intercambio comercial tras la imposición de las cuotas

Un punto clave para entender la dinámica del intercambio comercial entre dos países consiste en observar la evolución de la balanza comercial entre ambos; esto permite analizar el comportamiento de las importaciones y las exportaciones a través de un periodo determinado. La tabla 2, que se presenta a continuación, contiene el registro de las cifras correspondientes a los saldos de la balanza comercial, para el caso del intercambio entre México y China. La información se presenta desde la perspectiva mexicana del intercambio comercial, con base en los datos oficiales reportados de manera anual de 1993 a 2014 por la Secretaría de Economía y el Banco de México, tales cifras están representadas en millones de dólares (mdd).

Tabla 2. BALANZA COMERCIAL MÉXICO-CHINA
Valores en MDD

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio total	Balanza comercial
1993	44.782	386.449	431.231	-341.667
1994	42.162	499.655	541.817	-457.493
1995	37.002	520.580	557.582	-483.578
1996	38.277	759.704	797.981	-721.427
1997	45.882	1,247.376	1,293.258	-1,201.494
1998	105.977	1,616.494	1,722.471	-1,510.517
1999	126.338	1,921.057	2,047.395	-1,794.719
2000	203.586	2,879.620	3,083.206	-2,676.034
2001	281.774	4,027.253	4,309.027	-3,745.479
2002	653.913	6,274.381	6,928.294	-5,620.468
2003	974.369	9,400.591	10,374.960	-8,426.222
2004	986.304	14,373.843	15,360.147	-13,387.539
2005	1,135.544	17,696.338	18,831.882	-16,560.794
2006	1,688.107	24,438.279	26,126.386	-22,750.172
2007	1,895.338	29,743.656	31,638.994	-27,848.318
2008	2,044.750	34,690.310	36,735.060	-32,645.560
2009	2,207.788	32,528.967	34,736.755	-30,321.179
2010	4,182.842	45,607.551	49,790.393	-41,424.709
2011	5,964.225	52,248.003	58,212.228	-46,283.778
2012	5,720.732	56,936.129	62,656.861	-51,215.397
2013	6,470.049	61,321.376	67,791.425	-54,851.327
2014	5,569.101	60,089.286	65,658.387	-54,520.185

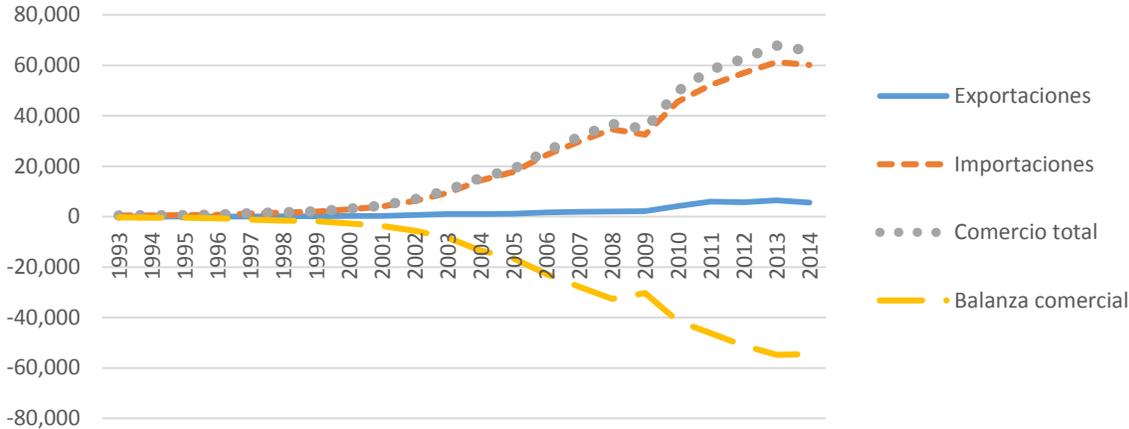
Fuente: Elaboración propia, con datos de la Secretaría de Economía, 2015b.

Como se puede observar, los saldos anuales describen un crecimiento del déficit comercial que México tiene con China, el cual presenta una continua tendencia al alza a lo largo del periodo considerado. Si bien, el valor de las exportaciones hacia aquel país ha aumentado durante estos años, este crecimiento resulta marginal frente al importante aumento en las importaciones originarias de China; como resultado, el saldo final de la balanza comercial muestra un déficit cada vez mayor para México. Con el fin de observar mejor el comportamiento de este déficit, se presenta la información contenida en la tabla 3 a manera de gráfico.

El comportamiento de la balanza comercial, tal como se observa en el gráfico 1, demuestra el limitado crecimiento de las exportaciones mexicanas frente las importaciones de origen chino. Basta apreciar como las tendencias del comercio total entre las dos naciones y de las importaciones, presentan un incremento prácticamente paralelo en el gráfico, lo que evidencia la marginalidad del aumento

en las exportaciones mexicanas; del mismo modo, esto explica el constante incremento en la magnitud del déficit comercial.

Gráfico 1. Balanza comercial México-China 1993-2014
Valores en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia, con datos de la Secretaría de Economía, 2015b.

A pesar de que es notorio que el incremento del déficit comenzó a acentuarse después del año 2001, fecha de incorporación de China a la OMC, se debe recordar que se mantuvieron reservadas un número importante de cuotas hasta el 2011. En consecuencia, al considerar los saldos anuales de la balanza comercial y el comportamiento que estos describen gráficamente, se concluye que la imposición de las cuotas compensatorias no se tradujo en una protección real ante las importaciones chinas. Esta conclusión se debe a que a partir de 1993, fecha en que se impusieron estas medidas, el déficit comercial describe un crecimiento constante.

4.1.2 Medidas de protección comercial vigentes

De acuerdo con datos de la UPCI, actualmente se encuentran vigentes en total 50 cuotas compensatorias, distribuidas entre 41 productos originarios de 13 países; de estas 50 cuotas, 47 corresponden a prácticas de dumping, mientras que las tres restantes se deben a subvenciones. En la tabla 3, presentada enseguida, se puede consultar a detalle la clasificación de las 50 cuotas vigentes, por sector, por producto y por país de origen.

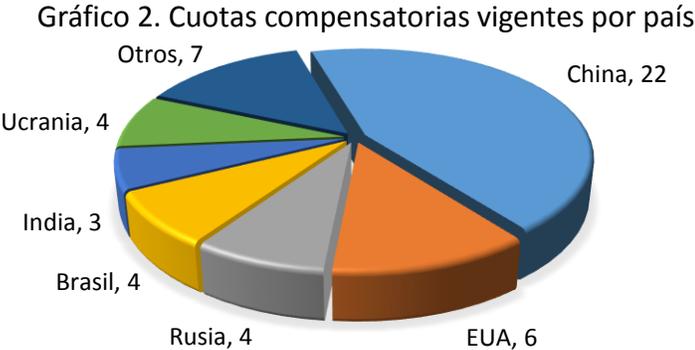
Tabla 3. CUOTAS COMPENSATORIAS VIGENTES POR SECTOR, PRODUCTO Y PAÍS DE ORIGEN³³

Sector	No. De cuotas	Producto	País
Industrias metálicas básicas y sus manufacturas	27	Alambrón	Ucrania
		Cables de acero	China
		Cadenas de acero	China
		Clavos de acero	China
		Conexiones de acero	China
		Envases tubulares flexibles	Venezuela
		Ferromanganeso	China
		Ferrosilicomanganeso	Ucrania
		Fregaderos de acero inoxidable	China
		Lámina rolada en caliente	Rusia y Ucrania
		Lámina rolada en frío	Rusia y Kazajstán
		Malla cincada en forma hexagonal	China
		Malla de acero galvanizada	China
		Placa de acero en hoja	China, Rumania, Rusia y Ucrania
		Placa en rollo	Rusia
		Tubería de acero con costura	EUA y Reino Unido
		Tubería de acero sin costura (de 2 a 4")	China
		Tubería de acero sin costura (de 5 a 16")	China
		Tubería de acero sin costura	Japón
		Tuercas de acero	China
Varilla corrugada	Brasil		
Químicos, derivados del petróleo, productos del caucho y plásticos	9	Ácido esteárico	EUA
		Ácido graso	EUA
		Amoxicilina trihidratada	India
		Dicloxacilina sódica	India
		Éter monobutílico	EUA
		Hexametáfosfato de sodio	China
		Hule sintético polibutadieno	Brasil
		Metopropolol tartrato	India
		Sosa cáustica	EUA
Productos metálicos, maquinaria y equipo	4	Cable coaxial	China
		Electrodos	China
		Gatos hidráulicos	China
		Licadoras	China
Otras industrias manufactureras	3	Atomizadores	China
		Lápices	China
		Vajillas	China
Productos obtenidos a base de fibras	2	Papel bond	Brasil
		Sacos multicapas	Brasil
Alimentos, bebidas y tabaco	2	Hongos	Chile y China
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	2	Cobertores	China
		Poliéster	Corea
Agropecuaria, silvicultura y pesca	1	Aceite epoxidado de soya	EUA
Total	50		

Fuente: UPCI, Secretaría de Economía, 2015a.

³³ Datos actualizados a febrero de 2015.

La información contenida en la tabla 3 se condensa en los gráficos presentados a continuación. En primer lugar, el gráfico 2 presenta la distribución por país de las 50 cuotas compensatorias vigentes: como se puede apreciar, China logra destacar con 22 cuotas, seguida de los Estados Unidos con 6, después se encuentran Brasil, Rusia y Ucrania, con 4 medidas cada uno, India con 3 y, finalmente, Corea, Chile, Japón, Kazajstán, el Reino Unido, Rumania y Venezuela cada uno con una cuota compensatoria.



Fuente: UPCI, Secretaría de Economía, 2015a.

Por su parte, el gráfico 3 presenta la distribución de las cuotas compensatorias vigentes por sector: del total, 27 cuotas pertenecen al sector de metales básicos y sus manufacturas; 9 a productos químicos, derivados del petróleo y plásticos; 4 más a productos metálicos, maquinaria y equipo; mientras que las restantes pertenecen a productos obtenidos a base de fibras, textiles, alimentos y otras industrias manufactureras.



Fuente: UPCI, Secretaría de Economía, 2015a.

En cuanto a otras medidas de restricción comercial vigentes, merece mención una modalidad distinta, de corte neoproteccionista y que ha cobrado relevancia recientemente: los precios estimados. Este instrumento tiene por objeto evitar la subvaluación o subfacturación de mercancías importadas a México, que significa declarar un precio inferior al importar un producto determinado y en consecuencia, un menor pago de impuestos a la importación. En septiembre del 2014 la Secretaría de Hacienda publicó en el diario oficial de la federación una resolución con objeto de establecer precios estimados, específicamente sobre la importación de mercancías del sector calzado, con la finalidad de controlar las importaciones a precios de subvaluación y proteger a este sector de la industria nacional. Estas acciones se tomaron en respuesta a que en 2013, las importaciones de calzado sujeto a precios estimados, ascendieron a más de 860 millones de dólares, con China como el principal proveedor de tales bienes con una participación de 36 % (Secretaría de Economía, 2015b).

Adicionalmente, se encuentran activos 18 procesos de investigación que involucran prácticas desleales de comercio exterior y medidas de salvaguardia; una vez más, destaca China con 11 de estos procesos. Con base en lo anterior, es posible deducir que los productos de origen chino aun representan una amenaza seria a las industrias mexicanas al captar la mayor atención, no sólo en cuanto a las investigaciones contra prácticas comerciales desleales sino también en cuanto a medidas de restricción comercial vigentes.

4.1.3 Política comercial de México en la actualidad

México cuenta con una política comercial de las más abiertas a nivel mundial, como se ha mencionado, desde los años noventa el país ha recurrido a la liberalización comercial mediante la construcción de una red tratados de libre comercio y otros acuerdos similares. México opera actualmente un total de 10 Tratados de Libre Comercio que abarcan 45 países, 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y 9 Acuerdos de Complementación Económica y de

Alcance Parcial³⁴. Asimismo, México participa activamente en diversos organismos y foros de carácter multilateral como la OMC, el APEC, la OCDE y el ALADI.

De acuerdo con Serra-Puche (2008), a partir de la entrada en vigor del TLCAN, el grado de apertura económica se ha mantenido de forma sostenida en niveles superiores al 50 %. Esta situación ha otorgado al comercio exterior una importancia primordial en el desempeño de la economía mexicana, vinculándola con los resultados económicos de sus socios comerciales. Tal vínculo se presenta especialmente en el caso de Estados Unidos, el socio comercial más importante de México: alrededor del 85 % de las exportaciones y del 50 % de las importaciones se realizan hacia y desde el mercado estadounidense (Secretaría de Economía, 2015b).

Con el objetivo de favorecer el desarrollo de sus actividades, la industria —en especial el sector manufacturero— ha recibido apoyo gubernamental de manera permanente, a través de distintos programas e instrumentos de fomento. Factores como el otorgamiento de estímulos para el pago diferido de ciertos impuestos sobre materias primas, maquinaria y equipo para la realización de sus operaciones, han propiciado el crecimiento de la Industria manufacturera de exportación en el territorio mexicano. Las políticas y programas de fomento implementados por el gobierno de México han impulsado al sector manufacturero para convertirse en el más dinámico de la industria nacional.

a) Decreto IMMEX:

Publicado en el DOF en noviembre del 2006, el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), integra el Programa para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de

³⁴ Los Tratados vigentes incluyen: el TLCAN de 1994; con Costa Rica y el G3 en el que solo permanece Colombia, de 1995; con Nicaragua de 1998; con Chile de 1999; con la Unión Europea, Israel y el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) del año 2000; con la Asociación Europea de Libre Comercio (Islandia, Suiza, Noruega y Liechtenstein) en 2001; con Uruguay en 2004; con Japón en 2005; con Perú en 2012 y el TLC Único en 2013, que unificó los tratados previos con Costa Rica, Nicaragua y el Triángulo del Norte (Secretaría de Economía, 2015b).

Exportación (Maquila) y el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), que representan en conjunto el 85 % de la producción manufacturera de exportación (Secretaría de Economía, 2015b). Este Decreto permite a las empresas inscritas importar temporalmente aquellos bienes necesarios para los procesos industriales o de servicios, destinados a la elaboración, transformación o reparación de mercancías para su exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias correspondientes.

b) Programa DRAWBACK:

Consiste en la devolución del impuesto general causado por la importación de insumos, materias primas, componentes, empaques, envases, combustibles y otros materiales incorporados a un producto de exportación; por la importación de mercancías que se retornan en el mismo estado o mercancías para su reparación o modificación. El monto de la devolución es depositado por la Secretaría de Hacienda en una cuenta bancaria autorizada del beneficiario del programa y se determina con base en la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional, entre el tipo de cambio con respecto al dólar americano vigente a la fecha del pago; finalmente, esta cantidad se multiplica por el tipo de cambio vigente a la fecha de la devolución.

c) Programas PROSEC:

Los Programas de Promoción Sectorial vigentes permiten a productores de mercancías determinadas la importación de distintos bienes con un arancel preferencial, para ser utilizados en la elaboración de tales mercancías, ya sea que se destinen a la exportación o al mercado nacional. Los bienes que se permite importar y las mercancías a producir se encuentran agrupadas en 24 programas enfocados a las industrias: 1) eléctrica; 2) electrónica; 3) del mueble; 4) del juguete y artículos deportivos; 5) calzado; 6) minera y metalúrgica; 7) de bienes de capital; 8) fotográfica; 9) de maquinaria agrícola; 10) de industrias diversas; 11) química; 12) del caucho y manufacturas de plástico; 13) siderúrgica; 14) farmacéutica y de

equipo médico; 15) del transporte; 16) del papel y cartón; 17) de la madera; 18) del cuero y pieles; 19) automotriz; 20) textil y de confección; 21) del chocolate y otros dulces; 22) del café; 23) alimentaria y 24) de fertilizantes.

4.2 Perspectiva de la relación comercial con China

México enfrenta una serie de retos que radican principalmente en el aspecto comercial de la relación con China; Rosas (2010) destaca tres categorías en las que, a grandes rasgos, pueden clasificarse las controversias de esta relación: primero, el caso de la propiedad intelectual es un problema que se extiende a marcas, diseños industriales y patentes; existen múltiples casos de productos mexicanos expuestos a la copia ilegal³⁵ detectados por el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI)³⁶ que se comercian en el mercado chino sin contar con los derechos de propiedad intelectual correspondientes. Un segundo rubro consiste en el contrabando, que se produce tanto por vía directa como a través de terceros países. Finalmente, las prácticas desleales de comercio de las que numerosos países acusan a China constituyen el tercer rubro³⁷: históricamente, la República Popular es el segundo país con mayor número de investigaciones emprendidas por parte de México en cuanto a este tipo de prácticas³⁸.

No obstante, la problemática se extiende más allá de la relación bilateral pues la estrategia comercial de ambos países comparte un interés común: el mercado estadounidense. La similitud entre los productos de exportación de ambos países

³⁵ La proliferación de los productos chinos y su éxito comercial derivado de su bajo costo ha afectado a toda clase de industrias y productos: calzado, ropa, aparatos electrónicos, software, autopartes, joyería, etc. En el caso de México, productos considerados representativos del país se producen en China, por ejemplo: tequila, banderas de México, figuras e imágenes de la Virgen de Guadalupe y sarapes; inclusive existen casos específicos de marcas como la cerveza corona o el logotipo del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) (Sin embargo.mx, 2013).

³⁶ El IMPI es el organismo encargado de la protección de la propiedad industrial, marcas y patentes en México.

³⁷ Desde su ingreso a la OMC, China ha recibido un total de 33 casos de demandas por parte de diversos países, relacionadas con reclamaciones de dumping y otras prácticas desleales de comercio; por lo que ocupa el tercer lugar sólo detrás de Estados Unidos con 123 casos y la Unión Europea con 80 casos (OMC, 2015).

³⁸ China es el segundo país con el mayor número de investigaciones iniciadas, sólo detrás de Estados Unidos. En el caso de cuotas compensatorias definitivas impuestas por país, China ocupa el primer lugar con un total de 43 medidas (Secretaría de Economía, 2015a).

hacia aquel mercado, resulta en una competencia directa que se decide por la capacidad de ofrecer precios más competitivos.

Las partidas de mayor competencia, y en las que las autoridades y los exportadores mexicanos deberían centrar su atención para evitar [su] desplazamiento o para aprovechar sus ventajas comparativas son: computadoras, partes y accesorios de las mismas; partes y accesorios de automóviles y camiones; circuitos y microestructuras electrónicas; aparatos de radio y televisión; aparatos de telefonía o telegrafía con hilos; textiles y prendas de vestir, televisores y asientos. De éstas, las partidas en las que se ha evidenciado el desplazamiento comercial son la de computadoras, sus partes y accesorios, aparatos de radio y televisión y textiles y prendas de vestir. (Chávez, 2007: 944)

Esta competencia, aunada al crecimiento de la participación china en el mercado norteamericano, ha resultado en el posicionamiento de China como el segundo proveedor y socio comercial de los Estados Unidos, sólo por detrás de Canadá; mientras que México, que hasta el año 2003 ocupaba esa segunda posición, ocupa actualmente el tercer puesto

En cuanto al intercambio comercial, existen fuertes diferencias entre las cifras oficiales aportadas por uno y otro país; sin embargo, coinciden en el resultado ampliamente deficitario para México. Según los datos chinos, el volumen del comercio entre ambas partes pasó de 1,830 millones de dólares de 2000 a 24,690 millones de dólares para el 2010, con lo que México llegó a ser el segundo mercado de exportación —Brasil como primero—, la tercera fuente de importación —detrás de Brasil y Chile— y el tercer socio comercial de China en la región latinoamericana. Por otra parte, de acuerdo con datos mexicanos, el volumen total del comercio alcanzó a 49,790 millones de dólares en 2010, lo que significó un déficit para México equivalente a 41,424 millones de dólares. Para el 2014, el déficit ya se había incrementado a más de 54,520 millones de dólares, con lo que China se constituyó como el tercer mercado de exportación y la segunda fuente de importación para México a nivel global (Dussel, 2012; Secretaría de Economía, 2015b).

Tal escenario ha fomentado entre los sectores productivos, los medios de comunicación y la opinión pública en general, una visión negativa hacia China. En consecuencia, la comunidad empresarial mexicana tiende a ignorar las oportunidades que ofrece aquel país al percibirlo como un mercado complicado e, incluso, como una amenaza. Al respecto, se debe considerar que al adoptarse esta perspectiva, se atribuye la “parálisis” de la economía mexicana a la competencia china y se quita responsabilidad a las entidades nacionales, políticas y empresariales (Oropeza, 2006; Rosas, 2010).

A pesar de que se trata de un escenario complicado, existen distintas áreas de oportunidad que deben revisarse con detenimiento; ejemplo de esto es la posibilidad de suscribir un acuerdo comercial como opción para facilitar el intercambio entre China y México, a partir de la idea de que podría ayudar a disminuir el déficit que acumula México. Sin embargo, la suscripción de un acuerdo de este tipo podría generar una situación aún más desfavorable para México si no se analiza con el suficiente cuidado; cabe recordar que, pese a su extensa red de tratados comerciales, se mantiene la marcada dependencia del mercado estadounidense (Oropeza, 2006). Por otra parte, se deben fomentar proyectos conjuntos, como el Grupo de Trabajo China-México y la Comisión Binacional, que han ayudado a abordar la agenda económica desde una perspectiva constructiva.

Para hacer frente al reto que representa China en el plano comercial, se requieren acciones que, ante la asimetría y el potencial de la relación, no pueden centrarse en la confrontación y el neoproteccionismo; en contraste, es necesario formular estrategias que definan los sectores en los que la oferta mexicana tenga posibilidades de complementación con aquel mercado. Es de esperarse que la tendencia del déficit comercial continúe en el mismo sentido, por lo que debe procurarse fortalecer la presencia de México en China —y en otros mercados— mediante un trabajo más intenso en la internacionalización de las empresas mexicanas y la diversificación comercial.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La actividad comercial ha evolucionado a través de la historia en función de las características del consumo humano; la innovación tecnológica, la adaptación de los métodos de producción, así como el desarrollo de los sistemas de distribución, son algunos factores que han impulsado el desarrollo del comercio a nivel mundial. Como consecuencia de la expansión de esta actividad, surgió la necesidad de observar y comprender sus implicaciones dentro del sistema económico, tanto de cada país como del mundo en general, lo que dio origen a las diversas teorías del comercio internacional. Por otra parte, también se hizo necesario regular e institucionalizar las relaciones y transacciones comerciales entre las naciones, lo que motivó la creación del GATT.

La liberalización del comercio internacional obtuvo importantes avances a través de las rondas de negociaciones del GATT, principalmente en lo respectivo a la reducción de los aranceles. Esta reducción arancelaria, no obstante, trajo consigo un efecto negativo: al desistir del uso de aranceles, algunos países optaron por la imposición de medidas no arancelarias para proteger a sus mercados de la competencia extranjera y del creciente uso de prácticas desleales de comercio internacional. A esta tendencia se le dio el nombre de neoproteccionismo y se basó en el uso de medidas de carácter administrativo para frenar las importaciones que ponían en riesgo a las industrias locales. En atención al daño que las mencionadas prácticas desleales representaban para las ramas industriales de las Partes Contratantes, se desarrollaron procedimientos específicos para solucionar disputas derivadas de tales prácticas en el marco normativo del GATT.

A partir de 1986, con el ingreso de México al GATT, se dio un proceso de transición que llevó a la economía nacional de un modelo altamente proteccionista de sustitución de importaciones a uno de libre mercado. Al formar parte del GATT, se tuvo que alinear la política comercial del país para hacerla compatible con las normas del Acuerdo; de este modo se creó la primera versión de la LCE, en la cual se contempló un apartado para el tratamiento de los casos en que se comprobara la existencia de prácticas desleales de comercio exterior. Del mismo modo, se creó

la UPCI, unidad gubernamental encargada de atender las solicitudes y los procesos de investigación en materia de prácticas desleales de comercio e imposición de medidas compensatorias. A pesar de estas acciones, el modelo de libre comercio no se consolidó en México sino hasta 1994 con la entrada en vigor el TLCAN, que propició un nivel de apertura económica mayor al 50 %. En consecuencia, el desarrollo de la estrategia mexicana de apertura comercial ha derivado en una elevada dependencia de la economía estadounidense, lo que se explica en razón del tamaño de aquél mercado, la cercanía geográfica y el volumen del intercambio comercial con dicho país.

Por otra parte, en el caso de China, la transformación económica tuvo un enfoque distinto: el país asiático implementó reformas importantes en la estructura interna de su economía, pero a un ritmo mucho más pausado y, en consecuencia, con resultados muy distintos a los de México. Basta observar como China ha pasado a ser la segunda potencia económica a nivel mundial y como ha desplazado a México en el mercado estadounidense. Adicionalmente, el ingreso a la OMC en 2001 significó un avance importante en la transformación del modelo chino, al darle el reconocimiento internacional —aunque no de manera unánime— de economía de mercado. El surgimiento de China como una potencia mundial y la evolución de las relaciones económicas entre los dos países a través de los años, derivaron en un desequilibrado intercambio comercial que a su vez dio origen al considerable déficit que al día de hoy se mantiene frente a China.

En este orden, entre 1993 y 1994 México buscó frenar la ola de productos chinos que ingresaban al país y que llegaron a afectar a diversas empresas nacionales mediante la imposición de un paquete de cuotas compensatorias. Estas medidas se centraron en los sectores industriales más sensibles de la economía mexicana, los más afectados por las importaciones provenientes de China. En total, 21 grupos de productos entre los que sobresalen el sector textil, de prendas de vestir, del juguete y del calzado, con montos que alcanzaron hasta 1,105 % sobre el valor del producto. Debido a sus características, se concluye que a través de la imposición de las cuotas se manifestó una faceta neoproteccionista en la política comercial de México debido

a los excesivos montos, además de que estas se aplicaron de manera unilateral, con procesos poco claros para la parte china.

A pesar del avance en su proceso de reestructuración económica y comercial, la nación asiática aún se mantenía relativamente aislada de las organizaciones internacionales, por lo que la imposición de las cuotas se originó al margen de las normas del GATT/OMC. China logró su adhesión al Acuerdo de Marrakech hasta el 2001, tras la negociación y aceptación de una serie de reservas por parte de un grupo de países que buscaban ganar tiempo frente a las capacidades exportadoras de China. Las reservas fueron incluidas en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión: en el caso de México, se reservaron 1910 fracciones arancelarias, correspondientes a los grupos de productos con cuotas compensatorias. Se esperaba que durante los seis años de plazo que otorgaba la reserva, se lograra fortalecer la industria mexicana de modo que pudiera hacer frente a la competencia china.

Al vencerse el plazo en 2007, México se encontró con una disyuntiva: por un lado, China demandaba retirar las cuotas de manera definitiva en atención a lo acordado en el Anexo 7 y, por otro, los diversos sectores de la industria nacional, que se verían afectados al retirar las reservas, solicitaban su ratificación o disminución parcial. El Anexo especificaba que, durante los seis años de la reserva, las cuotas no se someterían a las normas de la OMC; por lo que el vencimiento del plazo no obligaba a México a eliminarlas, sino que daba a China la oportunidad de tratarlas con base en las reglas de la Organización. La competitividad internacional de las empresas mexicanas no logró aumentarse lo suficiente, por lo que se negoció una nueva prórroga: el Acuerdo de Arequipa, que sirvió como una extensión de la protección anteriormente otorgada por las cuotas compensatorias y las reservas del Anexo 7. Este Acuerdo permitió sustituir las cuotas compensatorias para 204 fracciones por medidas de salvaguardia en transición, las cuales contemplaron tasas impositivas con una disminución progresiva, programada para finalizar en diciembre de 2011.

En cuanto a la situación actual de las medidas de protección que impone México, destaca China como uno de los principales países que son objeto de investigaciones

respectivas al dumping e imposición de cuotas compensatorias. Adicionalmente, el uso de los precios estimados como medio para frenar las importaciones, demuestra que aún existe la necesidad de brindar protección constante a la industria nacional debido a la incapacidad de hacer frente a la competencia china, incluso en el mercado local.

En general, el reto que representa China no se limita al ámbito comercial, por lo que es preciso definir estrategias enfocadas en cada área de oportunidad que se tiene en la relación. Es necesario fomentar la inversión china en el territorio mexicano y buscar mayor provecho en el APPRI, al igual que en la ventaja geográfica que posee el México como entrada al mercado norteamericano y a otras naciones de la región; se requieren iniciativas bilaterales, como el Grupo de Trabajo México-China o la Comisión Bilateral, que precisan de un alto respaldo político, financiero e institucional. La modernización y aumento de la competitividad de la plataforma productiva mexicana es un punto fundamental, ya que China no sólo ha logrado un mayor éxito en su estrategia, sino que además ha conseguido un reconocimiento internacional sobresaliente. Se ponen a consideración algunas recomendaciones:

En lo respectivo a la relación comercial, el apego a la normatividad internacional por parte de ambas naciones, será un elemento clave para evitar futuros desacuerdos. En este sentido, se debe persuadir a China para combatir activamente las prácticas desleales de comercio exterior y, por la parte mexicana, evitar el uso excesivo e injustificado de barreras comerciales proteccionistas. En caso de presentarse un desacuerdo en la materia, se cuenta con la posibilidad de someterlo a las normas y sanciones determinadas por la OMC; sin embargo, sería conveniente comenzar por un diálogo bilateral, a fin de que las autoridades de ambos países desarrollen esfuerzos conjuntos para dar solución a estas situaciones y mejorar las relaciones comerciales.

Es imposible competir en todos los sectores y productos, por lo que es preciso identificar aquellos en los que las empresas mexicanas puedan tener o desarrollar una ventaja competitiva para introducirse con éxito al mercado chino. Esto requiere de una estrategia comercial con un enfoque integral: se deben estudiar a detalle y

definir los sectores y productos donde México podría tener posibilidades de colocar su oferta de exportación, conforme a las normas y costumbres de aquel mercado. Por otra parte, las empresas mexicanas pueden buscar alianzas estratégicas con empresas chinas, que permitan penetrar de manera complementaria en aquél mercado y evitar la competencia en sectores en los que China posea ventajas competitivas sólidas.

El aprovechamiento de la red de tratados y acuerdos existentes puede suponer una ventaja importante frente a la estrategia china, además de que permitiría avanzar en la diversificación comercial. Adicionalmente, se debe continuar con el proceso de liberalización del mercado mexicano, tanto por vías multilaterales como mediante acuerdos preferenciales y de libre comercio de carácter binacional o regional, a fin de mejorar la competitividad de las industrias nacionales. En este sentido, se puede considerar la posibilidad de negociar un acuerdo comercial con China, como base para fortalecer la cooperación y promover la institucionalización de las relaciones económicas entre los dos países.

Es necesario buscar un acuerdo en cuanto al uso de métodos estadísticos que reflejen objetivamente la situación del intercambio comercial entre los dos países, con el fin de evitar las grandes diferencias en las cifras oficiales de cada parte. Esto podría resolverse, ya sea mediante un acuerdo bilateral o mediante la observación de la OMC, en el uso de un método contable estandarizado para ambos países.

Finalmente, se debe reconsiderar el reconocimiento de China como economía de mercado. Esta disposición, producto de los acuerdos entre ambos países con vistas a la adhesión de China a la OMC, ha resultado inconveniente para México; al amparo de esta condición, China justifica una serie de políticas que favorecen las prácticas desleales de comercio y dificultan la relación.

FUENTES

Álvarez, J. (2008) "Adiós a las Cuotas Compensatorias para productos chinos, ¿La era de las medidas de remedio comercial?". *Consultorio Fiscal* [En línea] No. 463, 2008, pp. 73-78. México, UNAM. Disponible en:

<http://www.consultoriofiscalunam.com.mx/buscar_ejemplar.php?id_ejemplar=145&method=view&ejemplares=2008> [Consultado 16 de agosto de 2014]

Arosamena, P. (2012) "El origen del comercio exterior". *Revista Zona Franca* [En línea] Disponible en:

<<http://www.revistazonafranca.com/?p=216>> [Consultado: 26 de marzo de 2014]

Arriaga, R. y J.L. Estrada (2002) "Reestructuración del comercio exterior en México durante los noventa". *Revista Análisis Económico* [En línea] No. 17 (2º semestre) pp. 199-240. México, UAM.

Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41303608>> [Consultado: 19 de febrero de 2014]

Barragán, A. (2009) "China-México: Se eliminan cuotas". *Revista Entorno* [En línea] Mayo 2009, pp. 10-11. COPARMEX, biblioteca virtual. Disponible en:

<<http://www.coparmex.org.mx/contenidos/publicaciones/Entorno/2009/may09/mayo.html>>

[Consultado: 18 de agosto de 2014]

Barrón, L. y E. Jaime (1992) *Lo Hecho en México, Empresas Mexicanas y Apertura Comercial*. México. Cal y Arena.

Berthier, A. (2001) *El sistema de referencias Harvard* [En línea] Disponible en:

<http://www.conecultachiapas.gob.mx/patrimonio/descargas/El_sistema_de_referencias_Harvard.pdf> [Consultado: 25 de abril de 2014]

Bhagwati, J. (1991) *El Proteccionismo*. Madrid. Alianza Editorial.

Bocanegra, C. (2008) *El Comercio en México y su Encuentro con la Globalización*. México. Universidad de Sonora.

Bosch, C. (2010) *La técnica de investigación documental*. 12ª ed. México. Trillas.

Cancino, R. (2007) "La adhesión de China a la OMC. Las salvaguardias especiales: una alternativa para proteger a la producción nacional" *Revista del Posgrado en Derecho de la UNAM* [En línea] No. 5, 2007, pp. 365-380. Disponible en: <<http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/indice.htm?r=posder&n=5>>

[Consultado: 19 de agosto de 2014]

Carbaugh, R. (2009) *Economía Internacional*. 12ª ed. México. Cengage Learning Editores.

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2005) "México-China: Relaciones desiguales, retos y oportunidades para México". *Estudios 2005* [En línea] clave CEFP/057/2005. H. Cámara de Diputados, LIX Legislatura. México. Disponible en: <http://www.cefp.gob.mx/publicaciones/historico/estudios/2005/estudios_2005.htm> [Consultado: 5 de junio de 2014]

- Chávez, F. y Leyva, L. (2007) "México y China: competencia en el mercado de estados Unidos". *Comercio Exterior* [En línea] Vol. 57, No. 11, pp. 931-944. Disponible en: <<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/109/5/RCE5.pdf>> [Consultado: 23 de agosto de 2015]
- Cornejo, R. (2005) "México y la competitividad de China" en Moneta C. y Casarín S. (compiladores): *China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo*. Pp. 235-268. Buenos Aires. BID-INTAL.
- Cruz, O. (2012) "Las salvaguardias arancelarias en tiempo de crisis (Tariff safeguards in time of crisis)". *La Práctica Internacional Mexicana, Anuario Mexicano de Derecho Internacional* [En línea] Vol. 12, 2012, pp. 859-898. México. Disponible en: <<http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/DerechoInternacional/indice.htm?n=12>> [Consultado: 5 de febrero de 2013]
- Cruz, O. (2007) "Antecedentes del sistema contra prácticas desleales de comercio en México. La evolución de las disposiciones antidumping". *Boletín Mexicano de Derecho Comparado* [En línea] No. 119, 2007, pp. 439-465. México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas. Disponible en: <<http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/DerechoComparado/indice.htm?n=119>> [Consultado: 2 de julio de 2014]
- De la Mora, L. (2012) "La política de comercio exterior de México: 2012-2018" en Schiavon. J. (editor) *La Política Exterior de México 2012-2018: Diagnóstico y propuestas*, pp. 89-95. México, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales A. C.
- Dussel, E. (coordinador) (2012) *40 años de la relación entre México y China, acuerdos, desencuentros y futuro*. México, UNAM.
- Dussel, E. (2011) "México: hacia una agenda estratégica en el corto, mediano y largo plazo con China. Propuestas resultantes de las labores del Grupo de Trabajo México-China (2009-2010)". *Cuadernos de Trabajo del CECHIMEX* [En línea] No. 1, Diciembre 2010. Disponible en: <<http://dusselpeters.com/47.pdf>> [Consultado: 5 de junio de 2014]
- Dussel, E. (2009) "México: la agenda pendiente con la República Popular China". *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM* [En línea] No. 103, Enero-Abril 2009, pp. 59-78. México, UNAM. Disponible en: <<http://revistas.unam.mx/index.php/rri/article/view/16320/15526>> [Consultado: 6 de agosto de 2014]
- Dussel, E. (2007) "¿Cuotas compensatorias o simulatorias?". *Periódico Reforma* [En línea] noviembre 23, 2007, p. 8. Disponible en: <<http://dusselpeters.com/reforma2007-11.pdf>> [Consultado: 12 de agosto de 2014]
- Engardio, P. (2008) *CHINDIA. Cómo China e India están revolucionando los negocios globales*. México, McGraw-Hill.

Espinosa, L. (2005) *Manual de estilo*. Universidad de Alicante/Espagrafic [En línea] Disponible en: <<http://publicaciones.ua.es/publica/Manual%20de%20estilo%20web.pdf>> [Consultado: 12 de mayo de 2014]

García, V. y C. Ochoa (1992) "El neoproteccionismo y los paneles como mecanismos de defensa contra las prácticas desleales" *Revista de Derecho Privado* [En línea] Año 3, No 9, 1992. México. UNAM. Disponible en: <<http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/indice.htm?r=revdpriv&n=9>> [Consultado: 20 de febrero de 2014]

Gómez, I. (2005) "Condiciones y potencial de las relaciones México – República Popular China" *Economía Informa* [En línea] No. 335, 2005, pp. 5-10 México. Disponible en: <http://dusselpeters.com/economia-informa-335_gomez-cavazos.pdf> [Consultado: 21 de octubre de 2014]

González, J. (2012) "Las relaciones China-México; cuatro decenios de aprendizaje mutuo y perspectivas futuras". *Revista Comercio Exterior* [En línea] Vol. 62, 2012, pp. 28-37. México, BANCOMEXT. Disponible en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index_rev.jsp?idRevista=138> [Consultado: 4 de junio de 2014]

Kornblum, P. (2006) "¿Es la 'economía socialista de mercado' sólo otra forma de nombrar al capitalismo?". *Revista Agenda Internacional* [En línea] Año 2, No. 8, 2006, pp. 108-114. Disponible en: <<http://www.agendainternacional.com/numerosAnteriores/n8/0807.pdf>> [Consultado: 28 de agosto de 2014]

Labiano, V. y R. Loray (2006) "China: Desafíos y Oportunidades para México". *Programa Asia-Pacífico: Working Paper #026* [En línea] Centro Argentino de Estudios Internacionales. Argentina. Disponible en: <http://www.caei.com.ar/sites/default/files/26_0.pdf> [Consultado: 12 de mayo de 2014]

Manassero, M. (2008) "China en la OMC: una transformación positiva" [En línea] Instituto de Estudios Estratégicos de Buenos Aires. Disponible en: <<http://www.ieeba.com.ar/colaboraciones2/China%20en%20la%20OMC.pdf>> [Consultado el 1 de febrero de 2013.]

Martínez, I. (2010) "Hacia un nuevo mecanismo que regule la relación comercial entre México y China" en Dussel, E. y Y. Trápaga (editores) *Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*, pp. 473-490. México, Senado de la República/Instituto de Estudios Latinoamericanos.

Meza-Lora, J. (2009) "La dinámica del comercio exterior de México con China". *Revista Comercio Exterior* [En línea] Vol. 59, No. 8, 2009, pp. 615-628. México, BANCOMEXT. Disponible en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index_rev.jsp?idRevista=129> [Consultado: 27 de mayo, 2014]

Montemayor, M. et al. (2006) *Guía para la investigación documental*. 2ª ed. México. Trillas.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2012) “Perspectivas OCDE: México, Reformas para el cambio”. [En línea] Disponible en: <<http://www.oecd.org/mexico/49363879.pdf>> [Consultado el 9 de febrero de 2013]

Organización Mundial del Comercio (2015) “Solución de diferencias: Diferencias por país/territorio”. [En línea] Disponible en: <https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_by_country_s.htm> [Consultado: 9 de marzo de 2015]

Organización Mundial del Comercio (2013a) “Examen de las políticas comerciales: México”. [En línea] Disponible en: <http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tp_r_s/tp379_s.htm> [Consultado: martes 28 de mayo de 2013]

Organización Mundial del Comercio (2013b) Informe sobre el comercio mundial 2013 [En línea] Disponible en: <http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf> [Consultado: 31 de marzo de 2014]

Organización Mundial del Comercio (2001) “Concluyen con éxito en la OMC las negociaciones para la adhesión de China”. *Comunicado de prensa 17 de septiembre de 2001*. [En línea] Disponible en: <http://www.wto.org/spanish/news_s/pres01_s/pr243_s.htm> [Consultado: 12 de agosto de 2014]

Organización Mundial del Comercio (1994) “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, basado en el texto original del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947” [En línea] Disponible en: <https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf> [Consultado: 12 de agosto de 2014]

Oropeza, A. (2010) “El vencimiento de las cuotas compensatorias: un reto para la relación China-México” en Oropeza, A. (coordinador) *China-Latinoamérica: una visión sobre el nuevo papel de China en la región*, pp. 399-415. México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Oropeza, A. (2006) *China, entre el reto y la oportunidad* [En línea] México. UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas. Disponible en: <<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3023>> [Consultado: 14 de mayo de 2014]

Ortiz, A. (2010) *México en ruinas: el impacto del libre comercio*. México. UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.

Ortiz, A. (1999) *Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales de México*, 7ª ed. México. Editorial Nuestro Tiempo S.A.

Pantoja, O. (2013) “Análisis de la industria del vestido nacional ante la relación comercial México-China (2001-2009)”. Revista *Merkatura* [En línea] Vol. 1, Núm. 2, 2013, pp. 53-77. México, Laboratorio de Análisis Económico y Social A. C. Disponible en: <<http://laes.org.mx/wp-content/uploads/2014/03/03-IndustriaDelVestidoMexicoChina.pdf>> [Consultado: 5 de agosto de 2014]

Porter, M. (2002) *La ventaja competitiva de las naciones*. Argentina. Vergara Editorial.

Quintana, E. (2010) *El Comercio Exterior de México. Marco jurídico, estructura y política*, 3ª edición. México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Ramírez, J. (2009) “Las cuotas compensatorias con China: Un caso de aprendizaje para el comercio mexicano” en Oropeza, A. (coordinador) *El Comercio Exterior Y la Gestión Aduanal en el siglo XXI*. Pp. 357-366. México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Reyes, L. (2007) “China. Cuotas Compensatorias: Origen y Estado Actual”. SAI Derecho y Economía Consultores [En línea] presentación, 35 diapositivas. México, CAAAREM. Disponible en: <[http://www.iifa.org.mx/IIFA/IIFA.nsf/ec637b1f58cb045c862573a1006df5d7/\\$FILE/China%20Caaarem.ppt](http://www.iifa.org.mx/IIFA/IIFA.nsf/ec637b1f58cb045c862573a1006df5d7/$FILE/China%20Caaarem.ppt)> [Consultado: 7 de julio de 2014]

Reyes, L. y J. González (2005) “Antidumping and Safeguard Measures in the Political Economy of Liberalization: The Mexican Case”. *World Bank Policy Research Working Papers* [En línea] Working Paper #3684, Banco Mundial, 2005. Disponible en: <<http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-3684>> [Consultado: 7 de julio de 2014]

Rosas, M. (2010) “Encuentros y desencuentros: las relaciones entre México y la República Popular China”. Revista *Nueva Sociedad* [En línea] No. 228, julio-agosto 2010 Buenos Aires. Disponible en: <<http://www.nuso.org/revista.php?n=228>> [Consultado: 5 de febrero de 2013]

Salvatore, D. (2005) *Economía Internacional*, 8ª ed. México. Limusa-Wiley.

Secretaría de Economía (2015a) Estadísticas de la UPCI [En línea] Disponible en: <<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/upci/estadisticas>> [Consultado: 19 de febrero de 2015]

Secretaría de Economía (2015b) Información estadística y arancelaria [En línea] Disponible en: <<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>> [Consultado: 19 de febrero de 2015]

Secretaría de Economía (2009) “Vigente Acuerdo México-China En Materia De Cuotas Compensatorias”. *Comunicado de prensa Núm.007/09* [En línea]. Dirección General de Comunicación Social, México, SE. Disponible en: <<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/5982-vigente-acuerdo-mxichina-en-materia-de-cuotas-compensatorias>> [Consultado: 1 de febrero de 2013]

Secretaría de Economía (2007) “Acuerdo por el que se da a conocer el protocolo de Adhesión de la república popular china a la Organización Mundial del Comercio”. Diario Oficial de la Federación [En línea] México, 15 de Agosto de 2007. Disponible en: <<http://dof.gob.mx/index.php?year=2007&month=08&day=15>> [Consultado: 18 de agosto de 2014]

Secretaría de Relaciones Exteriores (2008) “Decreto Promulgatorio del 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 primero de junio de dos mil ocho”. Diario Oficial de la Federación [En línea] México, 13 de Octubre de 2008. Disponible en: <<http://dof.gob.mx/index.php?year=2008&month=10&day=13>> [Consultado: 18 de agosto de 2014]

Serra-Puche, J. (2008) “La apertura comercial de México” conferencia presentada en la celebración del LXX Aniversario de La Casa de España [En línea] Archivo SAI Consultores S. C. Diciembre 2008.

Disponible en:

<<http://www.sai.com.mx/admin/uploads/archivos/arch201106020315465525Apertura.pdf>>

[Consultado: 20 de mayo de 2014]

Shicheng, X. (2007) “Reflexiones sobre el desarrollo de las relaciones chino-mexicanas” conferencia ofrecida en el Simposio del XXXV aniversario del establecimiento de las relaciones diplomáticas chino-mexicanas [En línea] Instituto de América Latina, Academia China de Ciencias Sociales. Beijing febrero de 2007. Disponible en: <ilas.cass.cn/manager/jeditor/UploadFile/20071029105025495.doc>

[Consultado: 9 de junio de 2014]

Sinembargo.mx, (2013) “Productos mexicanos que China ha replicado con éxito” diario *sinembargo.mx* [En línea] 8 de junio, 2013. Disponible en: <<http://www.sinembargo.mx/08-06-2013/645163>>

[Consultado: 22 de Agosto 2015]

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior. (2014) “Cuotas compensatorias” [En línea] México, Secretaría de Economía. Disponible en:

<<http://www.siicex.gob.mx/portalsiicex/SICETECA/Acuerdos/Compensatorias/Compensatorias.htm>>

[Consultado: 2 de julio de 2014]

Trejos, I. (2005) “El fin del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC”. Artículo para el Ministerio de Comercio Exterior, [En línea] Costa Rica. Disponible en:

<<http://www.comex.go.cr/difusion/ciclo/2004/itrejos.pdf>> [Consultado: 4 de febrero de 2014]

Tugores, J. (2005) *Economía Internacional*, 5ª ed. Madrid. Mc Graw-Hill Interamericana de España.

Vargas, J. (2011) “Eliminación de las medidas de transición a China”. Revista *Aduanas, eje del comercio internacional* [En línea] Año 9, No. 6, pp. 29-32, Noviembre 2011. Disponible en:

<<http://www.revistaaduanas.com.mx/Aduanas/Noviembre11.html>> [Consultado: 12 de agosto de 2014]

Ventura, J. (2006) “La política exterior de México en Asia-Pacífico en el periodo 2000-2006”. *Revista Mexicana de Política Exterior* [En línea] No. 79-80, 2006, pp. 41-62. México. Disponible en:

<<http://www.sre.gob.mx/revistadigital/index.php/numero-79-80>> [Consultado: 12 de febrero de 2013]

Wang Q. (2005) “La adhesión de China a la OMC: oportunidades para México”. *Economía informa* [En línea] No. 335, 2005, pp. 19-23. México, UNAM. Disponible en: <http://dusselpeters.com/economia-informa-335_wang.pdf> [Consultado: 12 de agosto de 2014]

Witker, J. y L. Hernández (2008) *Régimen Jurídico del Comercio Exterior Mexicano*, 3ª ed. México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.