



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES**

**CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA**

TESIS

**“ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN EL
MERCADO CHINO”**

PRESENTA

Fernando Macías Garnica

**PARA OBTENER EL GRADO DE
Maestro en Ciencias Económicas y Administrativas**

TUTOR

L.E. y M.A. José Luis Gómez Acuña

COMITE TUTORAL

Mtro. Ismael Manuel Rodríguez Herrera
Dr. Manuel Díaz Flores

Aguascalientes, Ags.

Mayo, 2011

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

A mi esposa, Ma. Soledad por su amor, paciencia y consejos.

A mis hijos, Fernando, Daniela y Marisol Sofía,
motivo de esfuerzo y superación.

A mis padres con gratitud y cariño:
Dr. Luis D. Macías Gutiérrez+
Macrina Garnica Tamayo.

Al Mtro. Rafael Urzúa Macías por su apoyo.



UNIVERSIDAD AUTONOMA
DE AGUASCALIENTES
CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

Oficio No. /CCEA / SIP / 009 / 2011

C.P. MARIA ESTHER RANGEL JIMENEZ,
JEFA DEL DEPTO. DE CONTROL ESCOLAR,
P R E S E N T E .

Me es grato comunicarle que el alumn@ **FERNANDO MACIAS GARNICA**, ha concluido satisfactoriamente su trabajo práctico para obtener el grado de MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS (COMERCIO INTERNACIONAL), con el título "**ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN EL MERCADO CHINO**", este proyecto se realizó bajo la dirección de su Comité Tutorial:

Director de Tesis M.A. JOSE LUIS GOMEZ ACUÑA
Lector 1 MTRO. ISMAEL MANUEL RODRIGUEZ HERRERA
Lector 2 DR. MANUEL DIAZ FLORES

El cual se concluyó satisfactoriamente con **VOTO APROBATORIO** de acuerdo a lo señalado por el Art. 175 apartado II del Reglamento General de Docencia, anexando copia de la citada aprobación.

Sin otro particular por el momento quedamos a sus atentas órdenes para cualquier aclaración al respecto.

Atentamente
Aguascalientes, Ags., 18 de Mayo de 2011
" SE LUMEN PROFERRE "

DRA. LAURA ROMO ROJAS
SECRETARIA DE INVESTIGACION Y POSGRADO

Vó.Bo.

DRA. MARIA DEL CARMEN MARTINEZ SERNA
DECANA DEL CENTRO

c.c.p.- Secretaría de Investigación y Posgrado del CCEA
c.c.p.- Depto. de Apoyo al Posgrado
c.c.p.- Minuta de Sec. Inv. y Posgrado
c.c.p.- Archivo Maestría

mchn



**DRA. MARIA DEL CARMEN MARTINEZ SERNA
DECANO DEL CENTRO
P R E S E N T E .**

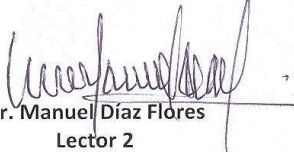
Por medio del presente como Comité Tutoral designado del alumno **Fernando Macías Garnica** con ID **35923** quién realizó el trabajo de titulación titulado **“ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN EL MERCADO CHINO”** y con fundamento en el artículo 175, apartado II del Reglamento General de Docencia, nos permitimos emitir el VOTO APROBATORIO, para que pueda proceder a imprimirlo así como continuar con el procedimiento administrativo para la obtención del grado de Maestría en Ciencias Económicas y Administrativas, área: **Comercio Internacional**.

Ponemos lo anterior a su digna consideración y sin otro particular por el momento, le enviamos un cordial saludo.

ATENTAMENTE
Aguascalientes, Ags. Mayo 19 de 2011.
“SE LUMEN PROFERRE”


L.E. y M.A. José Luis Gómez Acuña
Director


Mtro. Ismael Manuel Rodríguez Herrera
Lector 1


Dr. Manuel Díaz Flores
Lector 2

c.c.p. Interesado.
c.c.p. Secretaría de Investigación y Posgrado del CCEA.
c.c.p. Secretaría Técnica de la MCEA.
c.c.p. Jefe del Departamento de Economía.
c.c.p. Consejero Académico área de Comercio Internacional.

*efr



SOLICITUD DE REGISTRO DE COMITÉ TUTORAL Y DE TESIS

MAESTRIA: EN CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
AREA:

No. de expediente

DATOS DEL SUSTENTANTE	
NOMBRE DEL SUSTENTANTE (incluir un e-mail) FERNANDO MACÍAS GARNICA	NO. DE REGISTRO: 35923
LUGAR DE TRABAJO, TELEFONO UNIV. AUTÓNOMA DE AGUASCALIENTES	PUESTO/CARGO ASIGNATURA

TITULO TESIS (X) TRABAJO PRACTICO ()
“ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN EL MERCADO CHINO”
 OBJETIVO
 ANALIZAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN EL MERCADO CHINO, DISEÑAR UNA ESTRATEGIA DE POLITICA COMERCIAL QUE PERMITA COLOCAR SUS PRODUCTOS EN EL MERCADO CHINO.

CUERPO ACADÉMICO ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES	LINEA GENERAL DE APLICACIÓN DE CONOCIMIENTO (LGAC) NEGOCIOS INTERNACIONALES
---	--

COMITÉ TUTORAL		FIRMA
NOMBRE		
Director de Tesis: MTRO. JOSÉ LUIS GÓMEZ ACUÑA		
Asesor 1: MTRO. ISMAEL MANUEL RODRÍGUEZ HERRERA		
Asesor 2: DR. MANUEL DÍAZ FLORES		
	Vo. Bo.	FIRMA
Jefe de Departamento	MTRO. JOSÉ LUIS GÓMEZ ACUÑA	
Consejero Académico	DR. MANUEL DÍAZ FLORES	
Secretario de Investigación	DRA. LAURA ROMO ROJAS	
Secretaria Técnica	MTRO. JOSÉ ANTONIO MARTÍNEZ M.	

Aguascalientes, Ags. 27 de AGOSTO de 2010 .

Código: FO-151500-09
Emisión: 00
Fecha: 26/01/2009

“ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN EL MERCADO CHINO”

Resumen

La presente investigación surge en el ámbito del Comercio Internacional con el objetivo de analizar la competitividad de las empresas mexicanas en el mercado Chino, diseñando una estrategia de política comercial que permita colocar sus productos en el mercado Chino.

Por ello, el documento contiene propuestas para posibilitar una política que permita incrementar las exportaciones Mexicanas hacia China, abordando las bases del Comercio Internacional, así como los análisis comparativos con información actual, indicadores, además de los puntos de vista de empresas y del gobierno.

Cabe destacar que esta investigación observa las normas y leyes vigentes, así como diversos ordenamientos que se deben cubrir para las negociaciones del intercambio entre países.

Por anterior y conforme a la información recabada es posible establecer que si se conoce el sistema de comercio chino y su tramitología, es posible incrementar sustancialmente las exportaciones de las PYMES Mexicanas hacia ese mercado.

Abstrac

The present investigation arises in the scope of Comercio the International with the objective to analyze the competitiveness of the Mexican companies in the Chinese market, designing a strategy of commercial policy that allows to place its products in the Chinese market.

For that reason, the document contains proposals to make possible a policy that allows increasing the Mexican exports towards China, being approached the comparative bases of Comercio the International, as well as analyses with present information, indicators, in addition to the points of view of companies and to the government.

It is possible to emphasize that this investigation observes the effective norms and laws, as well as diverse orderings that are due to cover for the negotiations of the interchange between countries.

By previous and according to the successfully obtained information it is possible to establish that if knows the system Chinese commerce and its tramitología, it is possible substantially to increase the exports of the Mexican PYMES towards that market.

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
Introducción.	1
Objetivo.	2
Hipótesis.	3
Capítulo I. Antecedentes.	4
1.1 Importancia del Comercio Internacional.	4
1.2 El Mercantilismo.	8
1.3 Teoría del Comercio Internacional.	12
1.3.1 Ventajas absolutas.	13
1.3.2 Ventajas comparativas.	14
1.3.3 Hecksher- Olhin.	16
1.3.4 Michael Porter.	16
1.3.4.1 Estrategia competitiva (fuerzas competitivas).	17
1.3.4.2 Las Cinco Estrategias Competitivas Genéricas.	19
Capítulo II. Comercio Internacional y Globalización.	23
2.1 GATT- OMC.	24
2.2 Integración Económica Internacional.	29
2.2.1 Tratados y Acuerdos de Libre Comercio.	30
2.2.2 Unión Europea.	31
2.2.3 Participación de México y China en la Organización Mundial de Comercio.	33
2.3 México – TLCAN.	34
2.4 China- ASEAN.	41
2.5 Reformas estructurales.	45
2.5.1 Reformas Estructurales en México a partir de 1983	45
2.5.2 Reformas Estructurales de China a partir de 1978/79	48
2.5.2.1 Zonas Francas en China	50
2.5.2.2 Zona Económica y Tecnológica Especial	52
2.5.2.3 Estrategia de Crecimiento Industrial.	53

Capítulo III. México – China. Análisis de Competitividad.	57
3.1 Competitividad.	57
3.1.1 Elevar la competitividad de la empresa Mexicana.	58
3.2. Principales Indicadores de Desarrollo de México.	60
3.2.1 Producto Interno Bruto.	61
3.2.2 Inflación.	61
3.2.3 Exportaciones- Importaciones.	62
3.2.4 Inversiones Extranjeras Directas, IEDs.	63
3.3 La empresa Mexicana.	64
3.4 Principales Indicadores de Desarrollo de China.	65
3.4.1 Producto Interno Bruto	66
3.4.2 Exportaciones – Importaciones	67
3.4.3 Inversiones Extranjeras Directas, IED´s	68
3.5 La empresa China	68
3.6 Indicadores de Competitividad Internacional	71
3.7 Relación Competitiva México China	71
3.8 Políticas Públicas	73
3.8.1 Políticas Públicas de México	75
3.8.2 Política económica de México anticrisis del 2009.	77
3.9 Políticas Públicas Chinas	78
3.9.1 Política económica de China anticrisis del 2009	80
Capítulo IV. Marco Legislativo En Comercio Internacional China y México.	82
4.1 Legislación sobre Comercio Internacional, en México.	82
4.2 Aduanas.	84
4.2.1 Concepto de régimen aduanero.	84
4.2.2 Requisitos Aduaneros.	86
4.2.3 Obligaciones Aduaneras.	87
4.3 Barreras al Comercio en México.	89

4.3.1	Aranceles.	89
4.3.2	Barreras no arancelarias.	91
4.4	Legislación y Normatividad sobre Comercio Internacional, en China.	94
4.4.1	Ley de Comercio Exterior.	95
4.4.2	Ley de Aduanas de La República Popular de CHINA.	95
4.5	Barreras al Comercio en China.	96
4.5.1	Aranceles.	97
4.5.2	Barreras no arancelarias.	97
Capítulo V. Oferta Exportable de México hacia el Mercado Chino.		99
5.1	Un plan de negocios para el mercado Chino.	100
5.2	Estrategias de Negocios con China	101
5.3	Logística para exportar a China	102
5.3.1	Un ejemplo de exportación de un producto de Aguascalientes a China	103
5.3.2	Método y fórmula del centro de gravedad.	107
5.3.3	Distancia de las Rutas de distribución en China.	110
5.3.4	Ruta de Distribución.	111
5.3.5.	Cadena de Suministro.	113
5.4.	Documentos para exportar a China.	116
Conclusiones y Recomendaciones		118
Bibliografía y Fuentes		121

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Título	Página
<i>Tabla 1.</i>	Ventajas Absolutas: Producto por hombre en una semana.	14
<i>Tabla 2.</i>	Ventajas comparativas: Producto por hombre en una semana.	15
<i>Tabla 3.</i>	Fuerzas Competitivas.	18
<i>Tabla 4.</i>	Cinco Estrategias de Michael Porter.	20
<i>Tabla 5.</i>	Comercio de México en el T LCAN.	36
<i>Tabla 6.</i>	Inversión Extranjera en México 1988-2005.	36
<i>Tabla 7.</i>	Evolución de la ASEAN y sus perspectivas.	42
<i>Tabla 8.</i>	Emerging East Asia's Foreign Direct Investment Inflows.	43
<i>Tabla 9.</i>	PIB y PPP de China.	44
<i>Tabla 10.</i>	Zonas de crecimiento económico existentes en el año 2005.	49
<i>Tabla 11.</i>	Fórmulas de acceso de inversión directa para el comercio y la distribución.	51
<i>Tabla 12.</i>	Zonas francas en China.	51
<i>Tabla 13.</i>	Indicadores económicos y sociales de México.	60
<i>Tabla 14.</i>	Indicadores económicos y sociales de China.	66
<i>Tabla 15.</i>	Indicadores de competitividad.	71
<i>Tabla 16.</i>	Balanza comercial de México con China.	72
<i>Tabla 17.</i>	Sistema Aduanero Mexicano.	83
<i>Tabla 18.</i>	Lista de comprobación para los exportadores a China.	101
<i>Tabla 19.</i>	Consumo Mundial en países seleccionados, 1994 - 1999	103
<i>Tabla 20.</i>	Coordenadas de X.	107
<i>Tabla 21.</i>	Coordenadas de Y.	108
<i>Tabla 22.</i>	Capacidad de contenedor 20,000 litros.	108
<i>Tabla 23.</i>	Estimado de distancia en kms. y tiempo.	111
<i>Tabla 24.</i>	Distancias de Jinan a los Centros de Consumo.	112
<i>Tabla 25.</i>	Ruta de Distribución.	112

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	Título	Página
<i>Gráfica 1.</i>	México: Exportaciones Totales.	37
<i>Gráfica 2.</i>	El superávit comercial de México con EU continúa creciendo después del TLCAN.	37
<i>Gráfica 3.</i>	En 2007, México habrá tenido un superávit comercial con EE.UU. superior a 70 millones de dólares.	38
<i>Gráfica 4.</i>	Exportaciones de México al mundo.	39
<i>Gráfica 5.</i>	Principales socios comerciales de EE.UU.	39
<i>Gráfica 6.</i>	Inversión Extranjera Directa de los EUA a México	40
<i>Gráfica 7.</i>	ITUC Asia Pacific Labour Network APLN Meeting /Sydney.	44
<i>Gráfica 8.</i>	Producción de vehículos en China (1986-2004).	56
<i>Gráfica 9.</i>	México tasa de crecimiento del PIB.	61
<i>Gráfica 10.</i>	México: Inflación.	62
<i>Gráfica 11.</i>	México: Exportaciones e Importaciones.	62
<i>Gráfica 12.</i>	Inversión extranjera directa en México.	63
<i>Gráfica 13.</i>	Inversión extranjera directa.	63
<i>Gráfica 14.</i>	China: PIB y Población.	66
<i>Gráfica 15.</i>	China: Exportaciones e Importaciones.	67
<i>Gráfica 16.</i>	Balanza comercial: Exportaciones e Importaciones.	67
<i>Gráfica 17.</i>	China: Inversión Extranjera Directa en millones de Dls USA.	68
<i>Gráfica 18.</i>	Valor de las importaciones realizadas por México en 2007 por país de origen.	73
<i>Gráfica 19.</i>	Centro de Gravedad de leche Ultrapasteurizada en China.	109
<i>Gráfica 20.</i>	Ruta de Distribución.	112

ÍNDICE DE MAPAS

No.	Título	Página
<i>Mapa 1.</i>	Shenzhen.	50
<i>Mapa 2.</i>	Fortalecimiento de los polos de desarrollo.	54
<i>Mapa 3.</i>	Aguascalientes - Puerto de Manzanillo.	104
<i>Mapa 4.</i>	Puerto de Manzanillo – Shanghai.	105
<i>Mapa 5.</i>	Shanghai – centros de distribución.	105
<i>Mapa 6.</i>	Traslado de Shanghai al Centro de Gravedad “Jinan”.	110
<i>Mapa 7.</i>	Ruta en China.	113

INTRODUCCIÓN

Las sociedades del mundo han evolucionado hacia un grado mayor de interdependencia. La apertura comercial ha traído una transformación enorme sin precedente en las dos últimas décadas a nivel mundial, ante ello son varias las economías que han podido aprovechar las ventajas de esta globalización para incrementar sus exportaciones e ir consolidando su liderazgo mundial, otras emergentes han logrado a la vez encontrar la ruta del crecimiento y desarrollo, entre estas se encuentran principalmente países Asiáticos como Corea del Sur, Taiwan, Singapur, India y principalmente la República Popular de China.

México también ha estado presente en esta dinámica, su política económica cambio radicalmente a partir de 1986 y principalmente en 1994 al inicio del TLCAN, de una economía proteccionista de sustitución de importaciones paso a ser la economía con más tratados y acuerdos de libre comercio en el mundo, sin embargo la economía ha crecido muy lentamente en estos años e incluso padecido graves crisis como la de 1995 y la de 2009 (de la cual aún no se ha salido totalmente) en que el PIB decreció negativamente en un -6.2% y 6.5% respectivamente.

Si bien en estos años las transacciones con el exterior han crecido sustancialmente, no así el mejoramiento económico, por el contrario ha crecido la pobreza e incrementado la extrema. De no tener prácticamente relaciones comerciales con China, este país es ahora el segundo socio comercial, sólo después de los EEUU, con un saldo negativo creciente, ¿Por qué México no ha logrado superar rezagos aprovechando este momento histórico mundial, y por qué China sí? Mucha de esas respuestas son las políticas aplicadas en ambos países, las reformas estructurales que los han llevado a ser economías abiertas.

El objetivo de esta tesis es el siguiente:

Analizar la competitividad de las empresas mexicanas en el mercado Chino, diseñar una estrategia de política comercial que permita colocar sus productos en el mercado Chino.

De igual manera, esta investigación contiene propuestas para posibilitar una política que permita incrementar las exportaciones Mexicanas hacia China abordando en el documento las bases del Comercio Internacional, así como los análisis comparativos con información actual, indicadores, puntos de vista de empresas y gobierno.

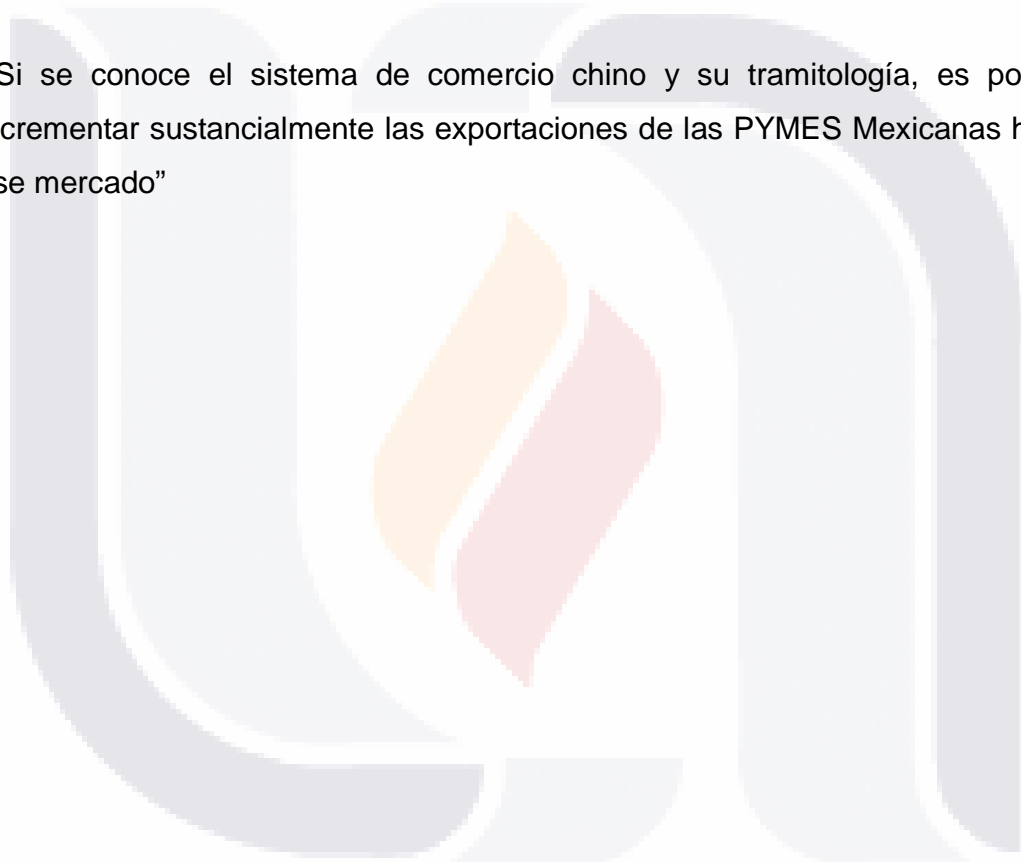
Para actuar adecuadamente en el Comercio Internacional se deben observar las normas y leyes vigentes, diversos ordenamientos son los que se deben cubrir para las negociaciones del intercambio entre países, en México entre ellos se encuentran, La Ley de Comercio exterior, Ley Aduanera, Ley de Inversión Extranjera, así también es importante conocer las leyes sobre la materia en China, más los ordenamientos de Organismos Internacionales como los de la Organización Mundial de Comercio "OMC".

En el estudio que nos ocupa, primeramente se presenta a dos países soberanos con economías importantes, China la segunda mundial de acuerdo a su producción, México en el catorceavo sitio en el mismo sentido, ambos países requieren de seguir creciendo económicamente para lograr mejorar las condiciones de vida de sus habitantes. En los últimos 20 años los dos han logrado cambiar su modelo económico, mientras que para los Chinos todos los países del mundo buscan la forma de tener mayor participación con ellos, en México no se ha incrementado el interés que en él tienen sus socios comerciales.

Para México representa un gran problema ser un país importador con China, y de bajas exportaciones, nuestra nación no está haciendo lo necesario para aprovechar las grandes oportunidades que ofrece el mercado creciente de China.

HIPÓTESIS

“Si se conoce el sistema de comercio chino y su tramitología, es posible incrementar sustancialmente las exportaciones de las PYMES Mexicanas hacia ese mercado”



CAPÍTULO I. ANTECEDENTES

1.1 Importancia del Comercio Internacional

Cuando en una comunidad un bien o producto que se consume y no fue obtenido o generado directamente por esa sociedad, su adquisición se realiza mediante transacciones de mutuo acuerdo entre productores y consumidores, o por medio del robo y la rapiña, es la actividad legal del comercio como se impulsa una sana relación, en que las dos partes obtienen un beneficio buscando mantener viva esa relación.

El comercio actúa en el espacio, cuando este se da dentro de los límites de una comunidad, se le denomina Comercio Interior, cuándo este traspasa las fronteras se transforma en Comercio Exterior (Internacional), para que este intercambio sea benéfico a ambas partes, generalmente es al mayoreo.

La satisfacción de necesidades básicas en la aparición de la humanidad, trajo como consecuencia la participación conjunta de varios individuos en comunidad que permitieron la obtención de bienes y servicios de una forma más sencilla y con menos riesgos, esta unión inicialmente en pequeños grupos, al cabo del tiempo logro formar grandes conglomerados humanos, una vez estableciéndose –dejando de ser nómadas-, se dedicaron algunos a la agricultura, a la pesca, a la ganadería, obteniendo subproductos de esas actividades.

La división del trabajo permitió la especialización, la mejora de los productos y la obtención de excedentes que posibilitaron el intercambio de mercancías entre comunidades diversas, primeramente como trueque, podríamos decir que los primeros intercambios fueron de comercio internacional, pues cada grupo actuaba en forma independiente.

Con el paso del tiempo y un mayor intercambio de productos entre más diversas poblaciones, las actividades fueron perfeccionándose y a la vez los grupos humanos especializándose, a la fecha encontramos vestigios de bienes producidos por diversas culturas que son objeto de admiración.

El comercio se convirtió en una necesidad, misma que a la vez exigió formas mejores de realizar el intercambio, siendo algunos productos que por sus características fueron tomados como referente de valor de los demás, así en su momento el ganado, la sal, el cacao, caracoles, y por supuesto en varios pueblos cada vez más los metales, sobresaliendo los denominados preciosos “oro y plata”, que a la postre se transformarían en moneda facilitando e incrementando las relaciones comerciales.

Turner (1941), en su libro *“Las grandes Culturas de la Humanidad”*, al realizar un recorrido desde la aparición de la humanidad hasta la formación de las ciudades antiguas asentadas en “los valles de los grandes ríos, y en las islas, bastante bien provistas de agua, del mar Egeo” hace mención indirectamente de esa relación comercial entre diversas poblaciones que estimulan el conocimiento y la producción (p. 134).

La escasez de materias primas y bienes transformados en ciertas regiones del mundo, mientras la abundancia en otros, motiva al comercio, ejemplo lo tenemos desde épocas remotas con el veneciano Marco Polo quién en ese afán de obtener seda y especias en el siglo XIII viajó, vivió y comerció con Catay dejando un legado del esfuerzo por forjar una relación entre Europa con tierras lejanas como China.

Con el descubrimiento de América y los grandes viajes que realizaron los Europeos en los Siglos XV y XVI, se fortaleció el Comercio Internacional, Europa se convirtió en el centro político y productivo de manufactura mundial

dejando a sus colonias y demás países como las abastecedoras de materias primas y consumidoras a la vez de sus cada vez más cuantiosos y variados productos transformados.

El papel del comercio y por consecuencia de los comerciantes ha sido fundamental en el crecimiento y fortalecimiento de los países, tanto en lo interno como en lo externo, Thomas Mun en su libro *“La Riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior”* escrito en 1664 al referirse al “mercader dedicado al comercio exterior” lo llamó “el administrador del patrimonio del reino, por medio del comercio con otras naciones”, en doce puntos expuso “las cualidades sobresalientes que se requieren en un perfecto comerciante” (Mun, 1664, p. 54), por su importancia y vigencia lo transcribo literalmente:

1. El comerciante debe ser un buen escribano, un buen aritmético y un buen contador, para llevar bien la noble regla del Debe y el Haber, que se usa solamente entre comerciantes, así como para ser un experto en la disposición y forma de los contratos de fletamento, conocimientos de embarque, facturas, contratos, letras de cambio y pólizas de seguros.
2. Debe conocer las medidas, pesos y monedas de todos los países extranjeros, especialmente de aquellos con los cuales tenemos comercio, y las monedas no sólo por sus diferentes denominaciones sino también por sus valores intrínsecos, por su peso y ley, comparado con el patrón de este reino, sin lo cual no podrá dirigir bien sus asuntos.
3. Debe conocer las aduanas, peajes, impuestos, tributos, manejos y otras cargas existentes sobre toda clase de mercancías exportadas o importadas de los dichos países extranjeros.
4. Debe saber qué diferentes productos abundan en cada país y de qué mercancías carezca, y cómo y por quién son provistos de ellos.

5. Deben entender y ser un observador cuidadoso del tipo de cambio de las letras, de un estado a otro, para que de esa manera pueda dirigir mejor sus asuntos y enviar y recibir sus monedas con las mayores ventajas posibles.
6. Debe saber qué mercancías están prohibidas a la exportación o importación en dichos países extranjeros, no sea que, de otra manera, incurra en gran peligro y pérdidas en el arreglo de sus asuntos.
7. Debe saber de acuerdo con qué tarifas y condiciones fletar sus naves y asegurar sus riesgos de un país a otro, y estar bien enterado de las leyes, reglas y costumbres de los asuntos de seguros, tanto de las de aquí como las de allende los mares, por los muchos accidentes que pueden suceder, por el daño o la pérdida de las naves o de las mercancías, o de ambas.
8. Debe tener conocimiento de la bondad y de los precios de todos los diferentes materiales que se requieren para construir y reparar naves y las diversas operaciones de construcción de las mismas, como también de los mástiles, guarniciones, cordajes, artillería, vituallas, municiones y provisiones de todas clases, junto con los salarios acostumbrados de los capitanes, oficiales y marineros, todo lo cual interesa al comerciante, puesto que es el propietario de la nave.
9. Debe (por las diversas ocasiones que se presentan a veces en la compra y venta de una y otra mercancía) tener conocimiento desapasionado, si no perfecto, de todo género de mercancías o efectos, pues debe ser, por decirlo así, un hombre de toda clase de ocupaciones y oficios.
10. Debe llegar a ser, por sus viajes frecuentes por mar, competente en el arte de la navegación.
11. Supuesto que es viajero y a veces reside en países extranjeros,

debe llegar a hablar diversas lenguas y debe ser un observador atento de las reglas y gastos ordinarios de los príncipes extranjeros, así como de su poder en mar y tierra, de sus leyes, aduanas, política, costumbres, religión, oficios y otras cosas semejantes, para estar en condiciones de dar cuenta de ello en cualquier ocasión para el bien de su país.

12. Por último, aunque no es necesario que tal comerciante sea un erudito, sin embargo se requiere (cuando menos) que en su juventud aprenda la lengua latina, que lo habilitará grandemente en todo el resto de sus empeños. (Mun, 1664, p. 54),

Descripción de un profesional del comercio exterior escrita hace ya 347 años y que sigue vigente, la preparación dedicación y vocación que se requiere para quién realiza esta actividad, así como recomendaciones que deben de seguir tomándose en cuenta por los empresarios en nuestra relación comercial con el exterior, y por sus características muy similares, específicamente con la República Popular China.

1.2 El Mercantilismo

El desarrollo de la navegación y la producción a partir del Siglo XVI, las grandes rutas por todo el mundo dan por consecuencia un mayor movimiento de mercancías, trayendo consigo un aumento de riqueza en Europa, se dio lo que Carlos Fuentes considera la segunda gran Globalización de la humanidad (la primera con el Imperio Romano), son siglos en que se fortalecieron los reinos y nacieron los Estados Nacionales, al respecto Ellsworth y Leith dan cuenta en su texto de "*Comercio Internacional*", la gran cantidad de metales preciosos (amonedados) que llegaron de América a Europa, vía España y las consecuencias económicas y sociales que esa cantidad tan grande de moneda

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

tuvieron en las relaciones de la vida cotidiana, en prácticamente todo el continente europeo.

El descubrimiento de América fue seguido inmediatamente por la conquista española de México y el Perú. De sus tesoros artísticos y de sus minas fluyó una caudalosa corriente de oro y plata que reforzó el poderío de España durante más de un siglo. Pero la economía española quedó rezagada; para el abastecimiento de sus colonias americanas en desarrollo, España tenía que depender de manera creciente de las compras a otras fuentes europeas. Con la consecuente filtración de los metales preciosos al resto de la Europa occidental, los precios aumentaron firme aunque, de cierta manera, irregularmente, mientras que los salarios quedaron atrás. La suave pero continua inflación siguió hasta alrededor de 1650, produciendo ganancias y estimulando tanto la acumulación de capital como el desarrollo del comercio. En los albores del siglo XVI, la expansión colonial en Norteamérica por los ingleses, holandeses y franceses añadió otra dimensión al comercio de Europa. (Ellsworth y Leith, 1942, p. 19).

Las fuerzas de un feudalismo caracterizado por una nobleza como base del poder político y económico, fueron cambiando con la aparición de un clase capitalista, que a través de las transacciones con el exterior obtenía grandes y crecientes ganancias, derivando las mismas hacia otras actividades lucrativas que a su vez eran impulsadas por el comercio, como lo fueron la producción en mayor cantidad de mercancías, los servicios como el transporte, el tráfico de esclavos y la actividad prestamista, acrecentando el comerciante-capitalista su influencia y poder en los reinos europeos y en las colonias.

El comercio exterior a través de personas y grandes compañías además de impulsado era protegido por reyes y gobiernos, la competencia entre comerciantes era mínima, los monopolios se fortalecieron, a la vez que la nueva clase emergente, poco a poco se fue convirtiendo en dominante “El Capitalismo”.

En estos siglos las grandes potencias; España, Inglaterra, Francia y Holanda, rivalizaron en el comercio y en el poderío naval, siendo Inglaterra la que obtuvo mayores logros y se convirtió en la reina de los mares.

...estas ideas expresaban una concepción que hoy denominamos “nacionalismo económico”, concepción que considera a otras naciones como rivales, si acaso no enemigas, y que hace que el poder gubernamental dé un apoyo agresivo a la industria, al comercio y a la industria naviera nacionales. En los primeros días del mercantilismo, su expresión era altamente chauvinista y belicosa y, hasta el final, permaneció cerrada en sí misma. (Ellsworth y Leith, 1942, p. 21).

A todo esto qué es lo que hace de esta forma de actuar de las potencias europeas el que se les dé un término que identifica una etapa de la historia económica, en su Teoría del Comercio Internacional, Torres Gaytán (1978), nos dice que:

La primera corriente de pensamiento que hizo objeto de sus elucubraciones al intercambio internacional fue la del mercantilismo, sencillamente porque antes del siglo XVI no había propiamente Estados nacionales constituidos y porque el comercio entre las diferentes regiones del mundo había adquirido importancia desde las Cruzadas (1095-1270), las que pusieron en

contacto a los pueblos europeos con los asiáticos.

...El mercantilismo como corriente de pensamiento (siglos XVI - XVIII) fue una consecuencia del movimiento comercial a la vez que luego contribuyó a impulsar.

...El objetivo esencial de los mercantilistas era la constitución de un Estado económicamente rico y políticamente poderoso. (Torres Gaytán, 1978, p. 32).

Prosiguiendo con lo escrito por Torres Gaytán, así como por Ellsworth y Leith sobre las ideas y aportaciones de los mercantilistas a el pensamiento económico podemos señalar que el interés de un gobierno fuerte se media por la abundancia de riqueza manifestada en oro y plata que contaba en sus arcas, para lograrlo era fundamental lograr un intercambio (balanza) comercial favorable, es decir vender más o con mejor precio que lo que se adquiría del exterior.

Esta teoría constituyó el centro del pensamiento de los mercantilistas. En especial, sobre la forma de cómo lograr una balanza de comercio favorable, aspiración en torno de la cual giró la política comercial de los mercantilistas.

...con pertinaz tesón aconsejaron que el estado interviniera para restringir las importaciones y promover las exportaciones.

...la diferencia de valor entre las exportaciones y las importaciones tenía que recibirla el país forzosamente en metálico. (Torres Gaytán, 1978, p. 35).

Como resumen el mercantilismo incluyo lo que Ellsworth y Leith en su obra ya señalada expresan:

El mercantilismo puede resumirse brevemente con las siguientes proposiciones: que la meta más importante de la política nacional debe ser el hacer a la nación rica y poderosa; que esto requiere una agricultura próspera y productiva, una amplia variedad de manufacturas, y acceso seguro a los mercados y suministros extranjeros; que los medios para este fin son, principalmente, la protección de la industria interna y la regulación del comercio; y que la prueba del éxito es una balanza comercial continuamente favorable. (Ellsworth y Leith, 1942, p. 27).

1.3 Teoría del Comercio Internacional

El fuerte impulso que dio a las economías de las potencias europeas una balanza comercial favorable, permitió no únicamente una mayor producción, sino que influyó sobre el pensamiento y el desarrollo de nuevas técnicas de producción. Inglaterra llevó la delantera sobre las demás naciones, ahí es donde se dio primeramente la revolución industrial gracias a la fabricación de la máquina de vapor que transformaría radicalmente la producción, de artesanal a industrial.

Los pensadores político-sociales-económicos de las principales ciudades Europeas y principalmente inglesas tienen la necesidad de explicarse los fenómenos económicos que se presentan, originados por un gran crecimiento urbano y comercial de los siglos XVI al XVIII.

Entre algunos de estos escritores tenemos a Colbert en Francia, Orange en Holanda y los ingleses y del Reino Unido; Thomas Mun, Richard Cantillon, William Petty, David Hume, principalmente Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill.

Como bien lo documenta Torres Gaytán (1978) estos tres últimos pensadores y escritores económicos “elaboraron la Teoría clásica del comercio internacional en el lapso del año de 1776, año en que Smith publicó su conocida obra *La Riqueza de las naciones*, a 1848, en que aparece la obra fundamental de Mill: *Principios de economía política*. Entre los dos (1817) se sitúa la primera edición de *Principios de Economía Política y Tributación*, de David Ricardo. (p. 67).

Para efectos de esta trabajo solamente se hace referencia a las aportaciones de Adam Smith y David Ricardo conocidas como ventajas absolutas y ventajas comparativas, y que dan la posibilidad de explicar el porqué las naciones comercian entre sí.

1.3.1 Ventajas absolutas

Adam Smith considerado por muchos el padre de la economía en su obra máxima “*La riqueza de las Naciones*”, desarrolló lo que se conoce como la ventaja absoluta y que considera es la base para el comercio internacional, a ese respecto Ellsworth y Leith escriben:

Adam Smith, señaló los absurdos de las restricciones mercantilistas y sentó las bases para la argumentación a favor de la libertad de comercio cuando demostró que el comercio entre las naciones le permite a cada una de ellas aumentar su riqueza –en el sentido de ingreso real- aprovechándose del principio sobre el cual descansa todo aumento de riqueza: la división del trabajo. (Ellsworth y Leith, 1942, p. 55).

A ese respecto Kindleberger (1972) explica y ejemplifica:

Supongamos dos países y dos mercancías. Si cada país puede producir una de las mercancías más barata que el otro, es decir, con

menos mano de obra, como en el caso del comercio interior, cada uno de ellos tendrá una ventaja en la producción de la otra. Entonces cada país deseará exportar la mercancía en la que tiene ventaja e importar aquella en la que tiene desventaja” (p. 20).

Supongamos que México y China intercambian dos productos:

Tabla 1. Ventajas Absolutas: Producto por hombre en una semana

Producto	En China	En México
Textil (pantalón)	60 pantalones	50 pantalones
Maíz	70 kg	90 kg

Fuente: Elaboración propia.

Queda claro que cuando esta diferencia de costos en la producción se da, ambos países pueden intercambiar sus productos en beneficio mutuo, en este caso es más productivo el obrero Chino y le conviene especializarse en la producción de pantalones, mientras que el agricultor Mexicano obtiene mayor cantidad de maíz en una semana que su homólogo Chino, por lo que a estos dos países les es más redituable especializarse en lo que hacen mejor, China en pantalones y México en maíz.

¿Pero?, siguiendo el mismo ejemplo ¿qué sucede cuándo un país tiene ventaja absoluta en los dos productos?, ¿no hay comercio?, estas interrogantes las resolvió David Ricardo con sus ventajas comparativas.

1.3.2 Ventajas comparativas

David Ricardo economista inglés uno de los clásicos de la economía (1772-1823), que incursiono en la vida privada como corredor de la Bolsa de Valores de Londres, en dónde logró acumular una buena cantidad de dinero, escribió varias obras en las que se que reflejan y explican el momento industrial,

comercial, financiero y de gran desenvolvimiento administrativo de una época de esplendor Inglés.

En su análisis sobre el porqué a los países les conviene comerciar el observó que no sólo lo hacen cuando existen ventajas absolutas y en su estudio explicó las ventajas comparativas que son las que se dan más en los países.

Siguiendo con Kindleberger (1972):

Ricardo observó que, en casos similares al nuestro, si bien los Estados Unidos tenían una superioridad absoluta sobre Gran Bretaña, tanto en el trigo como en el paño (es decir en las dos mercancías que en ejemplo producen), su ventaja era mayor en el trigo que en el paño. Llegaba así a la conclusión de que un país exportaría el producto en el que tuviera una mayor ventaja o ventaja comparativa, e importaría la mercancía en que su ventaja fuera menor, o sea aquella en la que tuviera una desventaja comparativa. (p. 21).

Tabla 2. Ventajas comparativas: Producto por hombre en una semana

Producto	En China	En México
Textil (pantalón)	60 pantalones	50 pantalones
Maíz	95 kg	90 kg

Fuente: Elaboración propia.

Al dedicarse China en lo que produce con mayor ventaja comparativa lo hará en pantalones y México donde tiene menor desventaja comparativa, en maíz, al dedicarse ambos en lo que obtiene mayor beneficio se incrementa el producto global y al comerciar los ambos se benefician.

De ahí podemos concluir que si bien China tiene mayores ventajas comparativas, también es factible venderle en aquellos productos que es menor esa ventaja, y México puede ofrecer, el análisis de los Clásicos nos permite observar ventajas en un libre comercio.

1.3.3 Hecksher- Ohlin

David Ricardo explico la base fundamental del comercio internacional sobre la base de las ventajas comparativas, Heckscher y Ohlin incorporan al análisis económico en su teoría que se conoce como la teoría de factores, en la cual la ventaja que tiene un país sobre otros es de acuerdo a la abundancia e intensidad de los factores con que cuenta. Linert (1986) y Berumen (2002) señalan que:

De aquí parten para tratar de explicar la abundancia e intensidad de los factores de un país, el cual se considera abundante en un factor si su razón de intercambio entre el trabajo y el capital (K/L) es mayor que la del otro factor en el resto del mundo. Un país es intensivo en un factor si su costo en la utilización del mismo es menor que la utilización de otro factor en comparación del resto del mundo. (p.31 y p. 92).

1.3.4 Michael Porter

Profesor de la prestigiada escuela de negocios de Harvard, a través de lo que él llama su viaje intelectual lo motivó a realizar el libro que fue publicado en 1980 titulado "*Estrategia Competitiva*" dirigido a el área empresarial con la finalidad de diseñar estrategias sobre competitividad en un mundo cada vez más interrelacionado, años más tarde, publica "Ventaja Competitiva" y "Ventaja Competitiva de las Naciones" en el que aparece el modelo de Diamante mejor conocido como el "*Diamante de Porter*".

1.3.4.1 Estrategia competitiva (fuerzas competitivas)

Para Porter (2004) es primordial conocer las reglas de competencia y el considera que son cinco grandes fuerzas que las empresas deben de considerar para poder mantenerse en el mercado y lograr éxito:

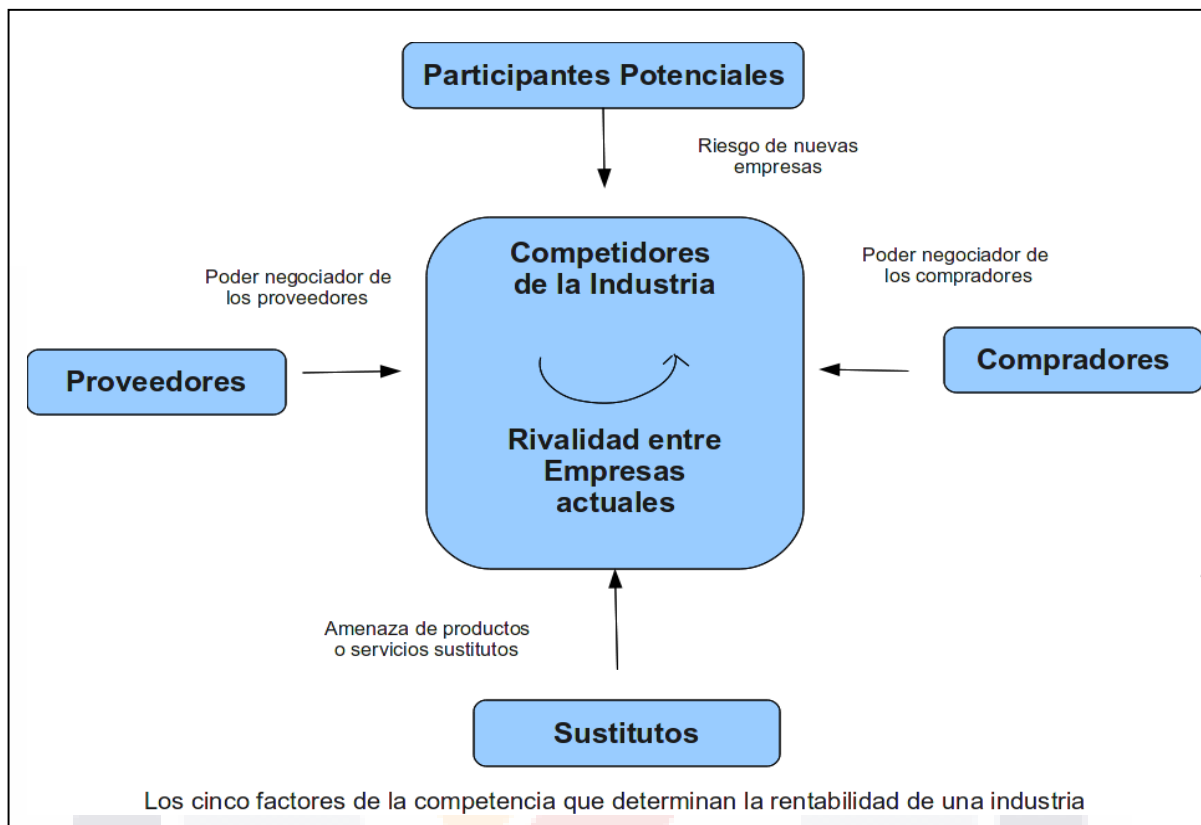
...las reglas de la competencia están contenidas en cinco fuerzas de la competencia: la entrada de más competidores, la amenaza de los sustitutos, el poder negociador de los compradores, el poder negociador de los proveedores y la rivalidad entre los competidores actuales (figura 1).

La fuerza combinada de los cinco factores determina la capacidad de las compañías de un sector industrial para ganar en promedio tasas de rendimiento sobre la inversión que superen el costo del capital.(p. 4)

De la misma manera Porter (2004) describe como es factible obtener en la actualidad una la Ventaja Competitiva.

Aunque una empresa puede tener multitud de puntos fuertes y débiles frente a sus rivales, hay dos tipos básicos de ventaja competitiva a su alcance: costos bajos y diferenciación. En última instancia, la importancia de un punto fuerte o débil depende de su impacto que tenga en el costo relativo o en la diferenciación. Ambas variables provienen a su vez de la estructura de la industria. Se originan de la capacidad para sortear mejor los cinco factores que sus rivales. (p.11).

Tabla 3. Fuerzas Competitivas



Fuente: Porter, Michael (2004). *Ventaja competitiva*, Ed. CECSA.

Al referirse a las ventajas absolutas y comparativas de los clásicos Porter considera que la competencia ahora es mas por la ventaja competitiva, considera que en el mundo actual globalizado las ventajas absolutas y comparativas que los clásicos Adam Smith y David Ricardo y posteriormente “La teoría Heckscher y Ohlín o teoría de los factores” habían considerado como las principales causas del comercio Internacional, no son ya únicas ni suficientes para definir o impulsar el intercambio, a ese respecto señala:

Aunque la ubicación sigue siendo fundamental para la competencia, su función actual difiere de modo considerable de la de hace una generación. En una era en que la competencia se

determinaba en gran medida por el costo de los insumos, las ubicaciones con alguna ventaja importante (digamos un puerto natural o un mercado de mano de obra barata) a menudo disfrutaron una ventaja comparativa que fue competitivamente decisiva y persistente a lo largo del tiempo.

La competencia en la economía actual es mucho más dinámica. Las empresas pueden abatir muchas desventajas por costos de insumos mediante la obtención global de recursos, lo que resta trascendencia a la noción antigua de la ventaja comparativa. En lugar de eso, la ventaja competitiva reside en el uso más productivo de los insumos, lo que exige innovación continua.

...los grupos representan una nueva forma de pensar acerca de la ubicación, desafían la opinión corriente sobre cómo deben configurarse las empresas, cómo pueden las instituciones-digamos las universidades- contribuir al éxito competitivo, y cómo los gobiernos pueden fomentar el crecimiento económico y la prosperidad.

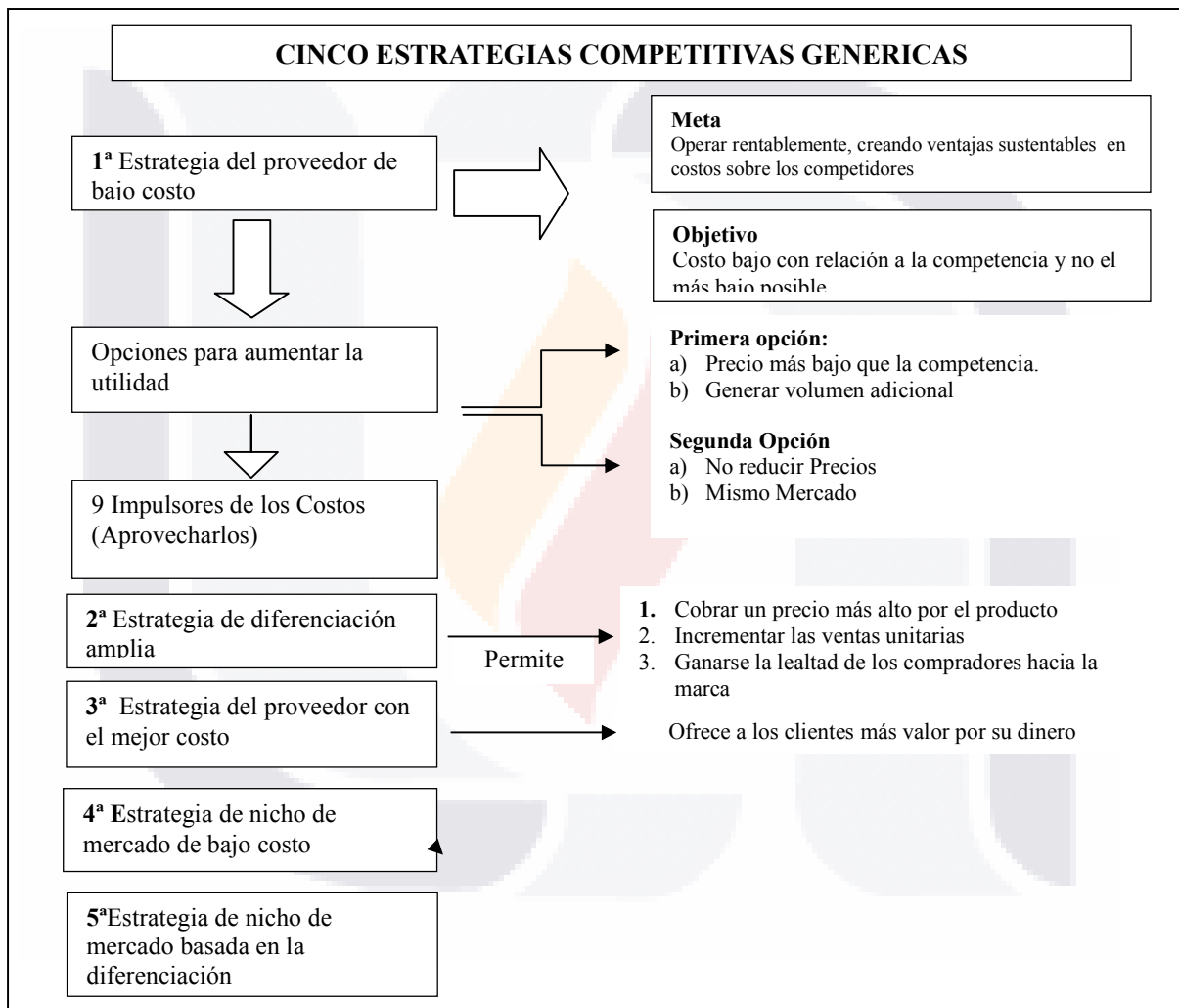
...Muchos grupos comprende instituciones gubernamentales y de otro tipo -universidades, oficinas normativas, grupos de expertos, proveedores de orientación vocacional y asociaciones comerciales, entre otras- que ofrecen capacitación especializada, educación, información, investigación y soporte técnico” (Porter, 2001, p. 30).

1.3.4.2 Las Cinco Estrategias Competitivas Genéricas

Cómo lo señala Michael Porter la competitividad implica hacer un producto o dar un servicio diferente a los demás que te permitan ofrecer un valor agregado a los consumidores. El autor divide en cinco grandes estrategias la forma de ser diferente logrando:

- Permanecer en un mercado con gran dinamismo y muy competido
- Mayor participación (crecimiento) en el mercado
- Aprovechar los nichos de mercado

Tabla 4. Cinco Estrategias de Michael Porter



Fuente: Elaboración propia a partir de Porter, 2004.

Las estrategias para ser más competitiva la empresa, consisten fundamentalmente en dos grandes acciones; 1ª la reducción de costos, ya sea para bajar precios, o para sostenerlos y tener mayores ganancias y 2º en la

diferenciación del producto, para mantener ventas y para conquistar nichos de mercado.

Otra forma de que la empresa sea más competitiva sobre todo en un ámbito internacional, son las alianzas con otras empresas, que permite mayor penetración en los mercados, mayores recursos, tecnología, mano de obra especializada, conocimiento de los mercados

También la no integración vertical, en dónde la empresa cubra todas las áreas administrativas, de producción, mantenimiento, ahora cada día se adopta más el Outsourcing con ello se puede obtener más calidad, mejorar la capacidad de innovación, mayor flexibilidad, aumento de la capacidad productiva, tiene como riesgo principal el depender de externos que impide un sano desarrollo interno.

El mundo globalizado es pues, un mundo de alta competencia, en dónde tiene éxito el mejor administrado y con una actitud de ofensiva permanente, la estrategia parece ser “la mejor defensa es el ataque”, la conquista y permanencia en el mercado.

Porter llega a la conclusión de que las empresas logran ventaja competitiva a través de fomentar la innovación. Y su capacidad y empuje para innovar se ven afectados por cuatro amplios atributos de una nación, atributos que constituyen el póquer de ases de la ventaja nacional:

1. Condiciones de Factor: se refiere a la cantidad de recursos naturales y de capital con los que cuenta un país.
2. Condiciones de la demanda: Tamaño y crecimiento del mercado interno.
3. Industrias conexas y de sostén: Empresas Internacionales que cuenta un país, con condiciones competitivas en el mercado mundial.

4. Estrategia, estructura y rivalidad de las compañías.

Estas características le permiten ser en mayor o menor medida competitivos a los productos, a sus empresas y por consecuencia al país.



CAPITULO II. COMERCIO INTERNACIONAL Y GLOBALIZACION

Un conocimiento básico de como surgieron y se han desarrollado las organizaciones del comercio internacional en las últimas décadas, nos permitirá analizar la participación de México y China y como éstas han influenciado el crecimiento económico y la competitividad de sus empresas.

Previo al término de la Segunda Gran Guerra, en el año de 1944 en la población de Bretton Woods se reunieron diversos representantes de países encabezados por los Estados Unidos, con la finalidad de reestructurar y poner las bases a lo que sería el nuevo orden económico mundial, una vez terminada la guerra.

El programa de trabajo de Bretton Woods, se dividió en tres áreas principales: problemas monetarios, problemas financieros y problemas de comercio. Se crearon asimismo tres organismos internacionales para tratar respectivamente de esos problemas: el fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Organización Internacional de Comercio (OIC), (Hays, Kortk y Roudiani, 1974, p. 144).

En el documento "*Bretton Woods: un recorrido por el primer cincuentenario*" elaborado por Victor L. Urquidi quien fue secretario técnico de la delegación de México en esa Conferencia describe lo siguiente:

El 22 de julio de 1944, en el Hotel Mount Washington, sito en las afueras del poblado de Bretton Woods, estado de New Hampshire, Estados Unidos, las delegaciones de 44 países aprobaron las actas constitutivas del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco

Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), hoy conocido como Banco Mundial.

El 11 de julio de 1944 la delegación mexicana presentó la declaración que se reproduce para fundamentar su propuesta de enmienda a fin de que en el convenio de creación del Banco Mundial se diera la misma prioridad a los proyectos de reconstrucción que a los de desarrollo. La Comisión II del Banco, presidida por John Maynard Keynes, aceptó la propuesta en los términos que expone Víctor L. Urquidi en este número. Tomado de Proceedings and Documents of United Nations Monetary and Financial Conference, Bretton Woods, New Hampshire, July 1-22, 1944, v ol. II, documentos 306. (Urquidi Victor L. Unam, 1994)).

Los aspectos de la estabilización de las monedas y los créditos internacionales a países encontraron con la formación de estas organizaciones la posibilidad de lograr una mayor interrelación económica entre las naciones con sistema de mercado, en esa misma conferencia se busco crear una organización para regular e impulsar el crecimiento del comercio internacional de la cual derivo el GATT.

2.1 GATT- OMC

El impulso al comercio internacional que se busco realizar en la conferencia de Bretton Woods se trató de instrumentar a través de la Organización Internacional de Comercio "OIC", misma que no logro ver la luz por motivos proteccionistas de los países involucrados.

El tercer cuerpo internacional concebido en la conferencia de Bretton Woods fue la Organización Internacional de Comercio

(OIC), a la que se le asignó como función la liberalización del comercio. A reserva de la ratificación del estatuto de la OIC, se adoptó en 1948 un acuerdo provisional, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Sin embargo, el estatuto de la OIC no llegó a ratificarse, porque el Congreso de Estados Unidos y los gobiernos de otros países rehusaron su aprobación. Por esta causa la OIC nunca llegó a funcionar y, como resultado, el “provisional” GATT ha alcanzado cierta permanencia

...Las principales metas de esta organización son reducir las barreras al comercio y tratar de que las existentes se apliquen sobre bases no discriminatorias. El GATT sirve también como árbitro en casos de violación de acuerdos comerciales. (Hays, Kortk y Roudiani., 1974, p. 180).

Al respecto la Organización Mundial de Comercio nos dice:

La intención original era crear una tercera institución que se ocupara de la esfera del comercio en la cooperación económica internacional y que viniera a añadirse a las dos “instituciones de Bretton Woods”: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Más de 50 países participaron en negociaciones encaminadas a crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas. El proyecto de Carta de la OIC era ambicioso. Además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios. Se tenía la intención de crear la OIC en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo celebrada en 1947 en La Habana, Cuba.

En el ínterin, 15 países iniciaron en diciembre de 1945 negociaciones encaminadas a reducir y consolidar los aranceles aduaneros. Acababa de terminar la Segunda Guerra Mundial y esos países deseaban impulsar rápidamente la liberalización del comercio y empezar a soltar el lastre de las medidas proteccionistas que seguían en vigor desde comienzos del decenio de 1930.

Esa primera ronda de negociaciones dio origen a un conjunto de normas sobre el comercio y a 45.000 concesiones arancelarias, que afectaban aproximadamente a una quinta parte del comercio mundial (por valor de 10.000 millones de dólares EE.UU.). Cuando se firmó el acuerdo, el 30 de octubre de 1947, el grupo se había ampliado a 23 miembros. Las concesiones arancelarias entraron en vigor el 30 de junio de 1948 en virtud de un "Protocolo de Aplicación Provisional". Así nació el nuevo Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, con 23 miembros fundadores (oficialmente, "partes contratantes").

Estos 23 países formaban también parte del grupo más amplio que negociaba la Carta de la OIC y, a tenor de una de las disposiciones del GATT, debían aceptar algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta. Consideraron que esto se debía hacer rápida y "provisionalmente" para proteger el valor de las concesiones arancelarias que habían negociado. Especificaron cómo concebían la relación entre el GATT y la Carta de la OIC, pero también dejaron abierta la posibilidad de que no se creara dicha Organización. Y tuvieron razón.

La Conferencia de La Habana comenzó el 21 de noviembre de 1947, cuando todavía no había transcurrido un mes desde la firma

del GATT. La Carta de la OIC fue finalmente aprobada en La Habana en marzo de 1948, pero su ratificación por algunas legislaturas nacionales resultó imposible. La oposición más importante se manifestó en el Congreso de los Estados Unidos, pese a que el Gobierno de este país había sido una de las principales fuerzas impulsoras del proyecto. En 1950 el Gobierno de los Estados Unidos anunció que no pediría al Congreso que ratificara la Carta de La Habana, lo que supuso prácticamente la muerte de la OIC. En consecuencia, el GATT se convirtió en el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en 1995” (www.wto.org/spanish, entender la OMC, información básica, 2010).

Es importante señalar que desde sus inicios China ingresa al GATT y participa en la Conferencia de la Habana, mientras que México sólo lo hace en esta última, en la cual no se está de acuerdo en la forma de integración que propone la organización impulsada por los Estados Unidos, considerando que los beneficios son claros para los países desarrollados en detrimento de los de menor desarrollo como el nuestro, tal como lo manifiesta en el estudio realizado por el político, ideólogo y funcionario público Jesús Reyes Heróles publicado en esos días de 1948:

Ante la carta de la Habana hemos pensado si no se habrá escogido el camino de resolver la contradicción interior, en los que podríamos llamar centros vitales del capitalismo, homogenizando en ellos los niveles de vida de sus habitantes, a base de mantener a perpetuidad el estado económico internacional que supone la existencia de países coloniales y no coloniales. Si fuera así, y si se nos demostrara que el capitalismo no tiene otra perspectiva de subsistencia, ¿no sería de intentarse mejor el cambio de sistema? Pero ¿es que no habrá una fórmula que permita superar ambas

antítesis armónicamente? ¿No existirá en el debate de nuestros tiempos un tercer camino? En todo caso, el escogido en la carta de La Habana es inaceptable (Reyes Heróles J., 1948, p. 9).

México queda fuera por decisión propia durante casi 40 años, hasta el año de 1986 en que por la crisis de 1982 golpea fuertemente a la economía y al modelo de desarrollo llevado hasta la fecha, y ante la imposibilidad de seguir en esa ruta y los grandes cambios económicos internacionales decide su ingreso al GATT.

En el año 1949, como consecuencia de la formación de la República Popular de China esta abandona la organización, por no ser compatible con el sistema que socialista que adopta bajo la dirección de Mao Tse Dong, más adelante volverá a solicitar su ingreso pero ya dentro de la OMC.

El GATT realizó ocho Rondas de negociaciones en un lapso aproximado de 46 años, al término de la última la de "Uruguay" en 1994 los países miembros consideraron que el Acuerdo había ya cubierto su cometido y se requería de una organización con mayor presencia y fuerza, creándose así la Organización Mundial de Comercio "OMC", que inició sus actividades el 1° de enero de 1995.

Los principios de la OMC se sustentan en el propio GATT ampliando y liberalizando aún más el comercio mundial, sin embargo la fuerza de las grandes economías impide un trato justo en el intercambio, dando como resultado que la última y actual ronda "*De Doha*" la denominada del milenio, no logre concluir después de ya varios años de iniciada, y en la actualidad se encuentren estancadas las negociaciones, sin una solución a los reclamos que los países de menor desarrollo hacen, que son: la de un trato justo, la reducción de aranceles y barreras no arancelarias, no sólo a los productos industrializados y de alta tecnología, sino también a los productos agropecuarios, así como de los "comodities".

2.2 Integración Económica Internacional

En su libro de Comercio Internacional Hays, Korth y Roudiani hacen una relación de los aspectos que motivan a la integración económica entre los países, así se observa que Europa en 1944 Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos iniciaron una unión aduanera denominada Benelux, preámbulo de una integración mayor.

Pueden anotarse tres factores que promueven el sentido de unidad regional: 1) La conciencia de unos antecedentes culturales comunes, 2) el reconocimiento de los beneficios económicos mutuos que se derivarían de la especialización, el intercambio y la cooperación en la producción y 3) la convicción de que existen conflictos de intereses entre los países que constituyen la región y otros ajenos a ella.

...En 1952, Bélgica, Francia, Alemania Occidental, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos crearon la Comunidad Europea del carbón y del Acero (CECA)

...Tras el éxito inicial de la CECA, el creciente espíritu de cooperación se puso de manifiesto en los dos tratados de Roma, firmados en marzo de 1957, Uno La comunidad Europea de Energía Atómica (EURATOM), el otro, la Comunidad Económica Europea (CEE). (Hays, Korth y Roudiani, 1974, p.184).

La CEE será un ejemplo a seguir por otras regiones del mundo que buscarán en la integración un camino para mejorar sus niveles de vida.

La década de los 90 del siglo pasado marca grandes cambios mundiales, la hegemonía de los Estados Unidos de Norteamérica en lo económico, político y

militar se hizo patente, el gran impulso que recibió de los avances en la tecnología, el desarrollo de las comunicaciones, la desintegración de la URSS, al mismo tiempo que la apertura de mercados y la gran interrelación entre personas, empresas y países será un proceso mundial denominado “Globalización”.

Durante la última década del siglo XX y lo que va del XXI, en el mundo la integración económica se fortalece, desde múltiples tratados y/o acuerdos de libre comercio, mercados común, y Uniones de países, surgen grandes bloques en los diversos continentes, México y China no permanecen al margen, incorporándose a esta integración de acuerdo a sus propias características y estratégicas de desarrollo.

2.2.1 Tratados y Acuerdos de Libre Comercio

Macario Schettino en su libro sobre el TLCAN ¿Qué es y cómo nos afecta? define el Tratado de Libre Comercio de la siguiente manera:

Cualquier acuerdo internacional, siguiendo la Convención de Viena, es un tratado. El TLC, aunque se llame de diferentes formas, es un tratado en el que se establecen lineamientos generales sobre el comercio entre los países firmantes. Además de esto, se definen reglas claras en temas que son de importancia económica como la Inversión” (Schettino Macario, 1994, p. 7).

La aparición de bloques económicos o países con tratados de libre comercio, aprobados por la OMC, se hace más patente a partir de la caída del muro de Berlín en 1989, México se convierte en breve plazo en el país con mayor apertura, siendo el más importante de los acuerdos el que suscribe con los

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Estados Unidos y Canadá, el “TLCAN” o “NAFTA” (siglas en inglés), siendo en conjunto el área de comercio mundial más importante por su PIB. Por una parte se da una gran apertura entre los países miembros pero a la vez se fomenta un proteccionismo regional.

2.2.2. Unión Europea

Entre las principales formas de integración destaca el mercado común, de acuerdo a G.K. (Gerry) Helleiner profesor emérito de la universidad de Toronto, lo define:

Un mercado común es una unión aduanera en la que el trabajo y el capital, así como las mercancías, pueden circular libremente entre los Estados Asociados. (Helleine G.K., 1972, p.159).

Caso especial merece mencionar el de la Unión Europea, que es una Unión Aduanera protegiendo a los miembros de la misma ante terceros países, ejemplo que se busca replicar en otros grupos de naciones de diversos continentes como en el Mercosur en Sudamérica, la Unión Africana y la Unión Árabe.

La Unión Europea (UE) se fundó por el tratado de Roma en marzo de 1957, de ahí seis naciones decidieron establecer un arancel común externo: Alemania Occidental, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo. En 1973, se suman Inglaterra, Irlanda y Dinamarca. En 1981, Grecia y España. En 1987, Portugal, En 1995, se aceptó a Austria, Finlandia y Suecia.

Mientras la UE trataba de integrarse como un auténtico mercado

común, los jefes de Estado y de gobierno de los países miembros establecían acuerdos para el logro de niveles de integración más profundos. En la Cumbre de Maastricht, efectuada en 1991, se decidió pugnar por la unión económica y monetaria (UEM) y la unión política europea” (UPE). (Berumen, 2002, p. 204).

En el año de 1999 el euro se convirtió en la moneda oficial, el 1° de enero de 2002 entran en circulación las monedas y billetes circulando en lo que se denomina eurozona, que la forman dentro de la Unión europea los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Portugal, se incluyen en esta eurozona otros países no integrados en la Unión como son Mónaco, San Marino y el Vaticano.

El 1° de mayo del año 2004 se incorporan formalmente a la Unión Europea, las Repúblicas Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, así como Chipre y Malta.

Para el año 2007 son recibidos en la Unión Europea Bulgaria y Rumania, sumando en la actualidad 27 países, tomándose estos como un solo país en conjunto el de mayor producción por su PIB a nivel mundial, superando a los Estados Unidos, mientras que el euro se ha apreciado fuertemente ante el dólar.

Queda aún pendiente una mayor integración en la que rija una sola constitución y la plena aceptación por todos los países del euro como moneda, actuando como una sola nación todos los países integrantes.

2.2.3 Participación de México y China en la Organización Mundial de Comercio

El comercio internacional creció fuertemente en el último cuarto del siglo XX, algunos países vieron en las exportaciones una buena oportunidad de salir del atraso y subdesarrollo, otros siguieron durante un buen tiempo las políticas proteccionistas, cómo México con la denominada “Sustitución de Importaciones” de 1940 a 1986, en la cual tuvo sus mejores resultados durante el denominado “Desarrollo Estabilizador” en los años 50 y 60.

Después de un primer intento de ingreso al GATT en 1979 durante el gobierno de José López Portillo, en donde se pospuso, por considerar que la planta productiva del país no estaba preparada en ese momento para hacer frente a la competencia internacional, México se adhiere a ese organismo en el año de 1986 con el presidente Miguel de la Madrid, marcando así la apertura comercial del país, un cambio del proteccionismo al liberalismo comercial o mejor conocido como neoliberalismo.

China inició sus reformas en el año de 1979 y en pocos años ve los grandes resultados de esta política económica planificada, en la cual buscó ingresar a la OMC, pues sus exportaciones requerían de una mayor apertura por parte de la comunidad internacional, misma que le ponía fuertes trabas y castigándola con la prohibición y/o cuotas compensatorias. Pues consideraba que su economía no era de mercado, y con ello se subsidiaba y privilegiaba por parte del gobierno esas exportaciones, no actuando bajo los principios de equidad comercial sustentados e impulsados por la OMC. El once de diciembre del 2001 China ingresa a la OMC, bajo una serie de compromisos de adecuar su economía en corto y mediano plazo a una de mercado, es decir deberá seguir realizando grandes reformas estructurales hasta alcanzar ese status validado por los miembros de la organización.

2.3 México - TLCAN

Como se ha señalado anteriormente México una que vez ingresa al GATT, se prepara para afrontar por un lado la competencia a se expuso por la apertura comercial y por otra parte aprovechar las oportunidades que representa la aceptación de sus exportaciones.

A inicios de los años 90 el gobierno mexicano busco una relación más directa con los Estados Unidos, que permitiera un mayor flujo de mercancías y de inversión, buscando la atracción de empresas a nuestro país en un esquema principalmente de maquila y ensamble de exportación, tratando de emular a los tigres asiáticos que habían logrado a partir de este esquema un alto crecimiento industrial y tecnológico.

No todas las voces fueron de aprobación a esta integración, como lo fueron los participantes en eventos realizados por el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM en ese año de 1990, al respecto Lorenzo Meyer apuntaba:

En resumen, cuando hablemos del comercio libre, de nuestra relación con bloques económicos, etc., debemos estar conscientes de que a estas alturas los dados ya están cargados: la liberación de nuestro comercio se ha hecho dentro de una estructura que está predeterminado la zona económica del mundo a la que nos vamos a ligar. Por lo tanto, hablar ahora de una relación de libre comercio con el exterior es, de hecho, hablar de un paso en la integración mexicana al gran mercado de América del Norte, hoy formado por Estados Unidos y Canadá. (Meyer Lorenzo, 1990, p. 16).

En agosto de 1993 el tratado de libre comercio inicio operaciones y el 1° de enero de 1994 entra en vigor el TLCAN con los tres países ya mencionados, Canadá, estados Unidos y México.

El TLCAN consta de 22 capítulos que, en conjunto, suman casi 300 artículos en varios miles de cuartillas. Además de esto, existen los anexos de desgravación que especifican los tiempos y ritmos a los que se reducirán las tarifas (se incluyen algunas restricciones cuantitativas ahí mismo).

Los capítulos están ordenados en ocho partes, existe una gran variedad de anexos. (Schettino, 1994, p. 10).

Conforme a lo señalado por Márquez (2004), el TLCAN trajo un gran crecimiento del intercambio comercial y de servicios entre las tres naciones por lo que respecta a México principalmente con los EE.UU., se estima que el crecimiento de ese intercambio trilateral en los primeros diez años de operación paso de 289 mil millones de dólares en 1993 a 626 mil millones en 2003, trayendo también una mayor integración con nuestra nación vecina del norte pasando de un 68.3% de nuestras exportaciones en 1987 a un 80% en el año de 2008.

A continuación se detallan en el cuadro 3 y 4, así como en las gráficas 1 a la 6 las exportaciones e importaciones del TLCAN, el crecimiento de las exportaciones mexicanas a partir de 1993, así como las Inversión Extranjera Directa "IEDs".

Tabla 5. Comercio de México en el T LCAN

Concepto	Año 1993	Año 2006	Porcentaje de Incremento
Intercambio entre México, Estados Unidos y Canadá	306 mil mdd	865 mil mdd	
Importaciones de frijol común	3.37 mdd	80 mdd	2 274%
Importaciones de maíz	67.74 mdd	894.26 mdd	1 220%
El comercio agrícola entre Estados Unidos y México ⁽¹⁾	6.7 mil mdd	24.3 mil mdd	260%
Exportaciones agrícolas de México	26 mil mdd	11.2 mil mdd	300%

Nota: En los primeros 10 meses de 2007, los tres países han intercambiado más de 755 mil millones de dólares, por lo que están posicionadas para establecer una nueva marca histórica en el comercio regional.

⁽¹⁾El comercio agroalimentario de México con Estados Unidos se fundamenta en la importación de alimentos básicos – maíz, soya, arroz, trigo, sorgo, leche, aceites y grasas, carnes de bovino, porcino y pollo- a cambio de la exportación de jitomate, pimienta, frutas y hortalizas, ganado vacuno para engorda, camarón, pero sobre todo cerveza y tequila.

Fuente: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2006/>

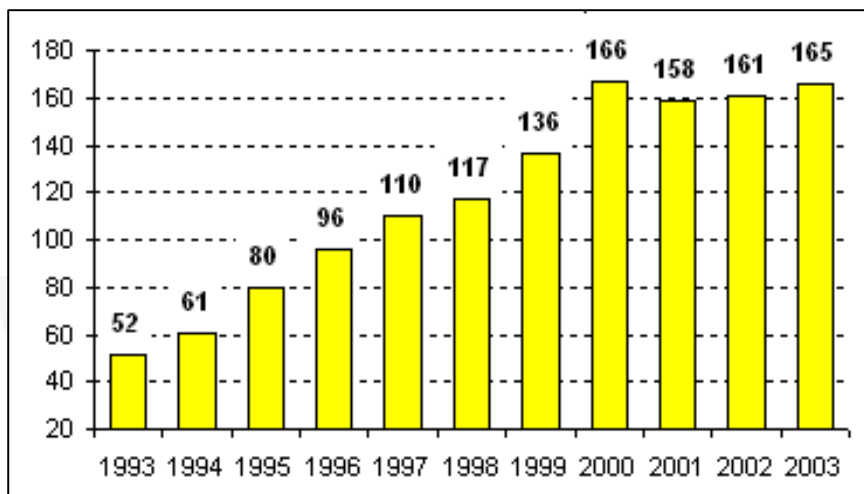
Tabla 6. Inversión Extranjera en México 1988-2005

Año	Inversión Extranjera	Inversión Directa	Cartera
1988	3,879.8	2,880.0	999.8
1989	3,626.8	3,175.5	451.3
1990	6,041.7	2,633.2	3,408.5
1991	17,514.7	4,761.5	12,753.2
1992	22,433.9	4,392.8	18,041.1
1993	33,208.1	4,388.8	28,819.3
1994	19,519.7	10,972.5	8,547.2
1995	-188.4	9,526.3	-9,714.7
1996	22,753.9	9,185.5	13,568.5
1997	17,866.6	12,829.6	5,037.1
1998	12,250.3	11,223.3	1,027.0
1999	25,431.8	13,426.9	12,004.9
2000	15,775.3	16,909.5	-1,134.3
2001	31,602.8	27,720.8	3,882.1
2002	14,693.3	15,325.2	-632.0
2003	15,527.5	11,663.6	3,863.9
2004	22,728.3	16,601.8	6,126.4
2005	24,503.0	17,805.0	6,699.0

Cifras en Millones de dólares

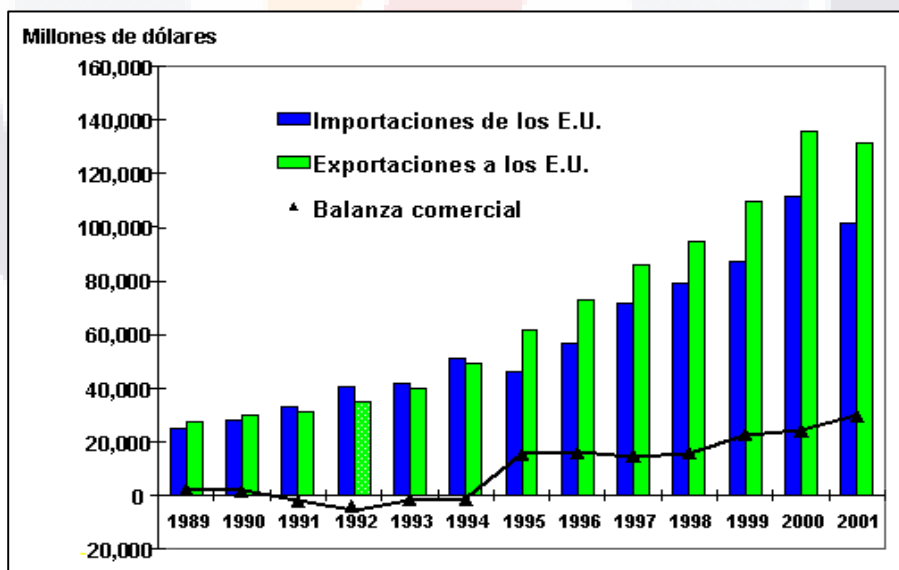
Fuente: Elaborado con datos del Banco de México (2006)

Gráfica 1. México: Exportaciones Totales
Miles de Millones de US\$



Fuente: Secretaría de Economía, tomado de www.tlperu-eeuu.gob.pe

Gráfica 2. El superávit comercial de México con EU continúa creciendo después del TLCAN



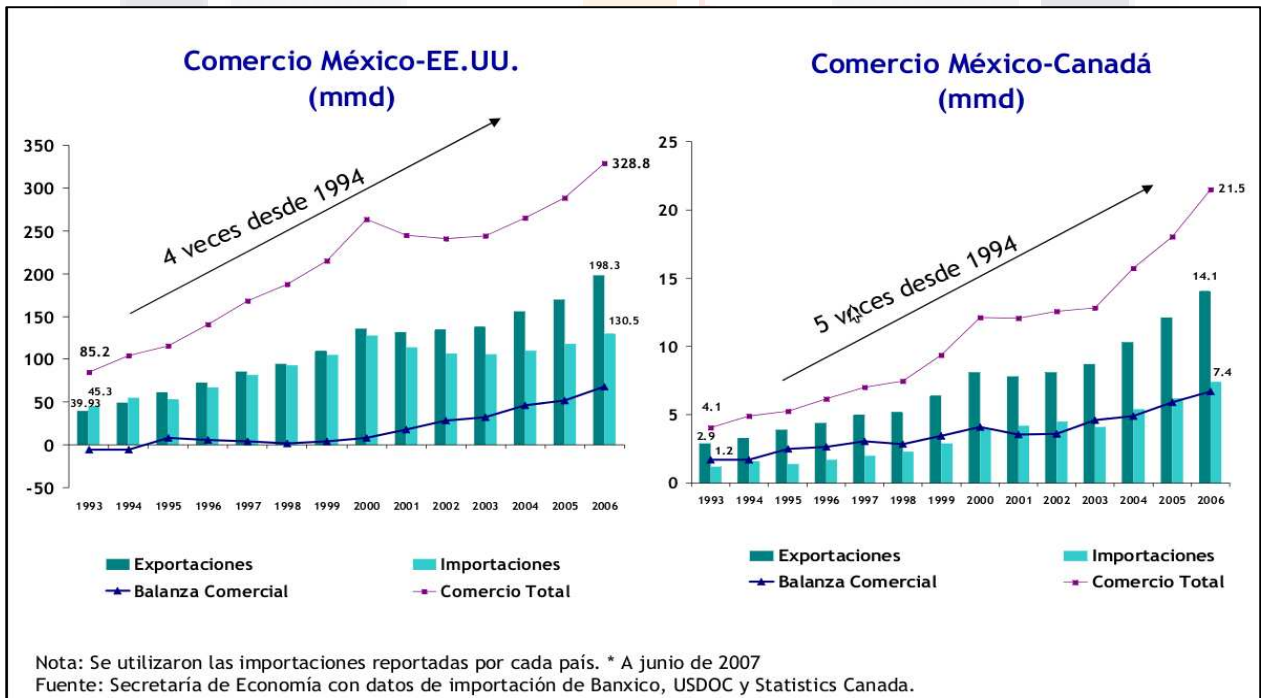
Fuente: www.usembassy-mexico.gov/nafta

Por la relevancia de los indicadores en el presente documento en las siguientes gráficas se presenta el crecimiento del comercio internacional de 1994 a 2006, conforme se informa en la Secretaría de Economía (2008).

Las exportaciones como porcentaje del PIB han crecido 15.1 puntos porcentuales, de 16.8% a 31.9%

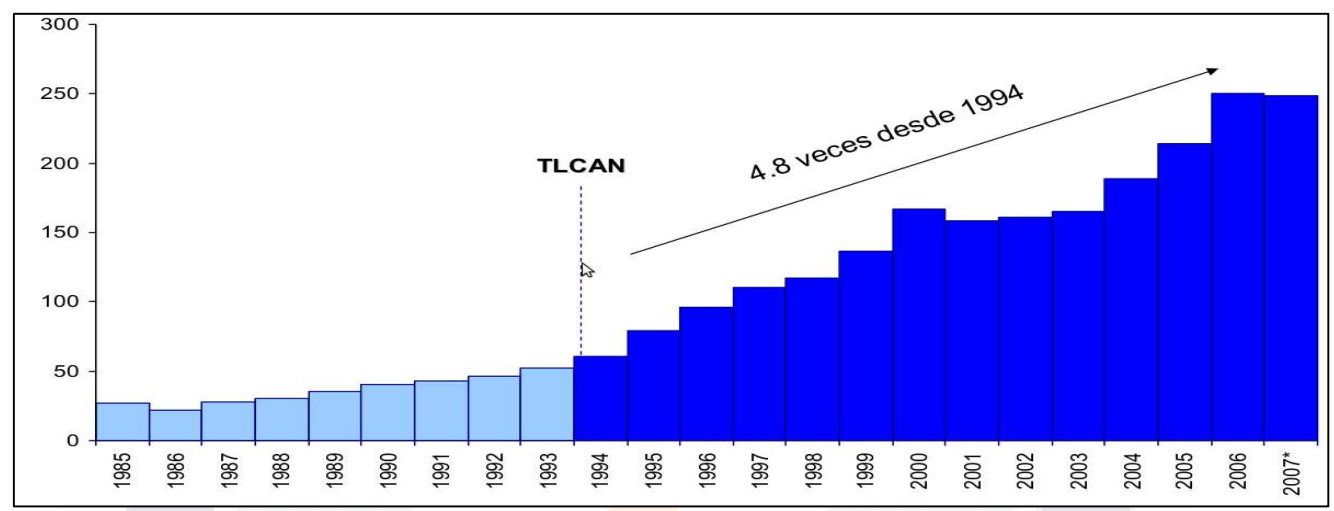
El comercio total como porcentaje del PIB ha crecido 26.8 puntos porcentuales, de 38.2% a 65.1%

Gráfica 3. En 2007, México habrá tenido un superávit comercial con EE.UU. superior a 70 millones de dólares



Fuente: Secretaría de Economía (2008).

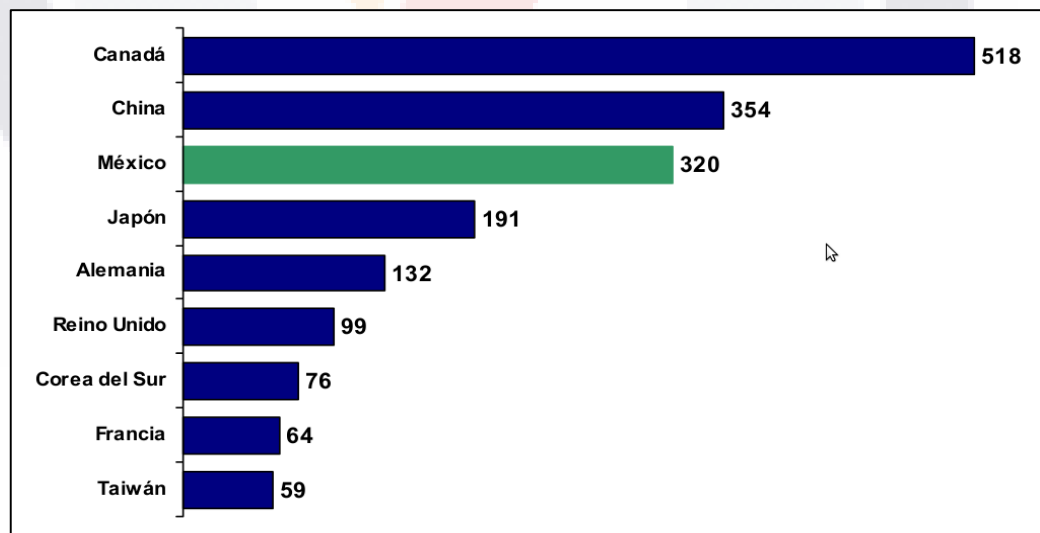
Gráfica 4. Exportaciones de México al mundo
(Miles de millones de dólares)



Fuente: Banco de México. La cifra de 2007 es al mes de noviembre, y corresponde al boletín de información oportuna de Banxico.

El comercio en México con EE.UU. es casi tres veces el de Alemania y cuatro veces el de Francia.

Gráfica 5. Principales socios comerciales de EE.UU.
(Miles de millones de dólares)

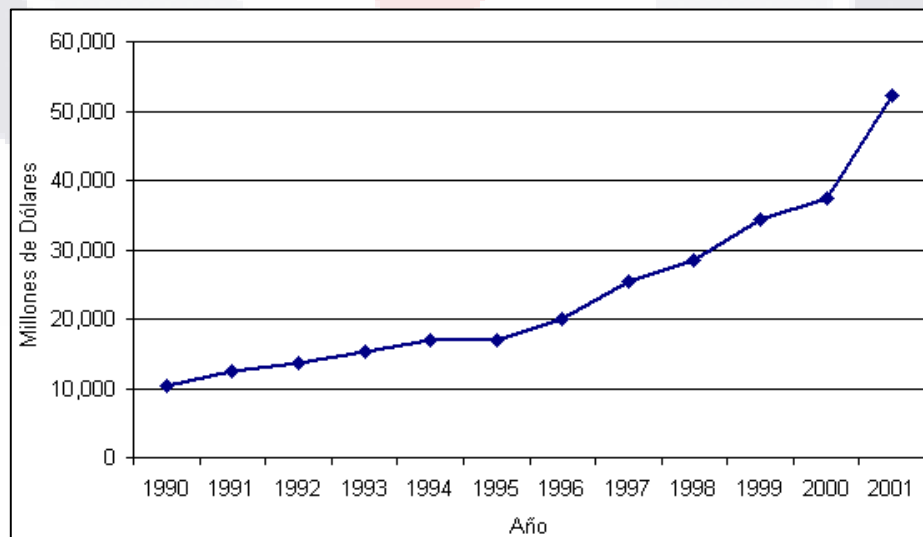


Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2007).

Antonio Gazol Sánchez economista de la UNAM al referirse al TLCAN y la atracción de la IED en su documento “Diez años del TLCAN: una visión al futuro” apunta:

Otro de los objetivos previstos en el artículo 102 es el de aumentar las oportunidades de inversión. El promedio anual de inversión extranjera directa (IED) proveniente de Estados Unidos ha aumentado significativamente. En el decenio 1984-1993 el promedio anual ascendió a 1 900 millones de dólares, en tanto que ese promedio para el período 1994-2002 fue de 7 000 millones de dólares, aun sin considerar los 12 000 millones correspondientes a la adquisición de Banamex por parte del City Bank en 2001. Al primer semestre de 2003 (último dato disponible) se había registrado inversión estadounidense en México por 3 130 millones de dólares, cifra que se acerca a los 3 504 millones de todo 1993 (año del mayor registro para el período 1984-1993). (Gazol, 2004, p.16).

Gráfica 6. Inversión Extrajera Directa de los EUA a México



Fuente: www.usembassy-mexico.gov/nafta.

2.4 China- ASEAN

La integración económica en un mundo globalizado se ha fortalecido, así encontramos además de la Unión Europea, asociaciones en África, América e igualmente en Asia. En 1967 se conforma la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, "ASEAN", a ese respecto Sergio A. Berumen dice:

La ASEAN se conformó en 1967 por Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia con la finalidad de fomentar la cooperación hacia la paz, la estabilidad, el progreso y la prosperidad de la región" (Berumen, 2002, p. 218).

Esta organización aparece en plena guerra de Vietnam y fue impulsada para lograr la paz en una zona de gran conflicto y que este no se extendiera, una zona de libre comercio que ha aumentado su presencia e importancia en la región incorporándose otras naciones de gran importancia económica como Japón, Corea del Sur, China (además Taiwan, Hong Kong), es hoy la región de más alto crecimiento económico mundial.

En el cuadro 5, que se presenta a continuación se puede observar cómo ha evolucionado la ASEAN y sus perspectivas.

Tabla 7. Evolución de la ASEAN y sus perspectivas

ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático	Brunei Darussalam, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam
Acuerdos Regionales/ Plurilaterales	Entrada en vigor	Tipo de Acuerdo
ASEAN	1967	Association of Southeast Asian Nations, created by the Philippines, Indonesia, Malaysia, Singapore and Thailand, Brunei (1984), Vietnam (1995), Laos, Myanmar (1997), Cambodia(1998)
AFTA	1992	ASEAN Free Trade Area
ASEAN+3	1997	China/South Korea/Japan. East Asia Free Trade Area (EAFTA)
ASEAN+China	2003	Free Trade Area: 2010 China /Brunei/Philippines/Indonesia/Malaysia/Singapore/ Thailand , and in 2015 China/Vietnam/Laos/Myanmar/Cambodia.
ASEAN-European Union	2003	Trans-Regional Trade Initiative (TREATI)
ASEAN-NZ/Australia	2005 (10th round)	FTA
ASEAN-USA	2005	Trade and Investment Framework Agreement (TIFA)
ASEAN-Japan	2007(under negotiation-8 round)	Comprehensive Economic Partnership(AJCEP)Agreement
ASEAN-Korea	2005	Preferential Agreement
India-ASEAN	2004	Economic Cooperation Framework Agreement "Early Harvest" Program"

Fuente: ITUC Asia Pacific Labour Network APLN Meeting/Sydney 30/31 August 2007,PDF

En la tabla a continuación se incluyen las inversiones extranjeras directas que fluyen hacia y entre la ASEAN, de hecho esta asociación permite a las empresas de los países mejorar en su competitividad, ya que hoy en día grandes y pequeñas empresas asiáticas están presentes mundialmente, los recursos que gobierno y empresas dedican a la investigación les permite en esta zona de libre comercio productos más competitivos, Como señala López Arteaga en su libro COREA (del Sur), el milagro del río Han.

Así mientras despliegan una gran competencia en la economía mundial también refuerzan sus lazos de complementariedad a través de las importaciones” El mismo autor más adelante señala que esa competencia que generan estos países se debe a varios factores:

1. El alto porcentaje en relación al PIB, que dedican a la investigación y desarrollo, entre los más altos del mundo y en el caso de China cada día más elevado.
2. Capacidad innovadora en los productos.
3. Mejor calidad y precio en sus productos.
4. Son los más beneficiados del libre comercio

(López Arteaga, 1990, p.7)

Tabla 8. Emerging East Asia's Foreign Direct Investment Inflows 1995-2005 (8%)

FDI Inflows to:	Source Regions/Countries of FDI Inflows to Emerging East Asia						
	United States		European Union		Asian		ASEAN 9
	Total	Japan	NIEs				(US\$Mill)
	%	%	%	%	%	%	
Asian NIEs	16.8	15.8	8.1	5.2	3.9	100.0	(437,999)
Hong Kong, China	5.1	7.4	5.7	5.3	1.8	100.0	(215,999)
Korea	22.4	40.1	13.3	4.1	7.4	100.0	(55,975)
Singapore	31.7	19.3	8.5	4.0	5.8	100.0	(142,748)
Taipei, China	19.9	13.1	15.5	14.2	2.5	100.0	(23,277)
ASEAN 9	18.4	29.1	19.1	29.2	4.2	100.0	
Indonesia	5.7	50.9	23.4	3.3	15.0	100.0	(116,413)
Malaysia	27.4	10.3	13.6	22.0	2.1	100.0	(11,839)
Philippines	23.4	10.5	23.1	16.9	1.1	100.0	(44,651)
Thailand	10.5	19.1	25.1	27.6	0.9	100.0	(13,709)
Viet Nam	4.8	8.1	14.4	39.2	6.6	100.0	(37,428)
PRC	8.1		8.6	54.0	1.6	100.0	(18,225)
							(537,163)
Total	13.9	14.7	10.5	34.9	3.1	100.0	(992,516)

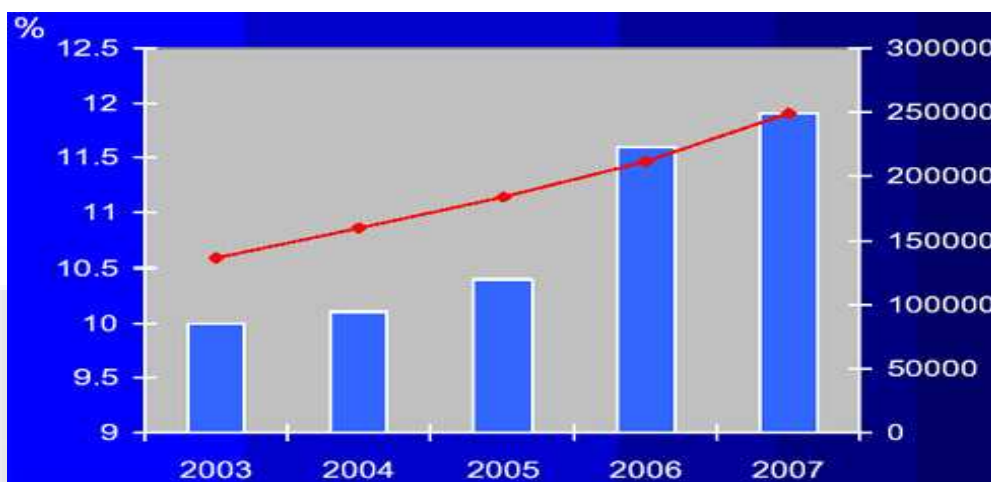
Notes: (a) NIE = newly industrializing economy; FDI = foreign direct investment; PRC = People's Republic of China.

(b) FDI recipient data compiled by Institute for International Trade and Investment (IITI) are adjusted to make them consistent with BOP figures.

Sources: UNCTAD, *World Investment Report 2006*; IMF, *International Financial Statistics*; ASEAN

Secretariat for Singapore and ASEAN 9 data; *China Statistical Yearbook* for PRC data; OECD publication for Korea data; IITI for Hong Kong, China and Taipei, China data.

**Gráfica 7. ITUC Asia Pacific Labour Network APLN Meeting /Sydney
30/31 August 2007**



Fuente: El Catoblepas N°76, Junio 2008 www.nodulo.org/ec/2008/img/n076p12a.jpg

China: coyuntura económica 2007, pronósticos 2008 Julio A. Díaz Vázquez, Eduardo Regalado Florido.

Para Ejemplificar damos a continuación datos de la CIA , publicados en su Factbook, que estima que de acuerdo al PIB y al PPP China es ya la segunda economía, como se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 9. PIB y PPP de China

AÑO	Billones de dólares 2008 (US)
2008*	7800
2007	7104
2006	6575

* Estimado

Fuente: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html#Econ>

2.5 Reformas estructurales

Los países buscan adaptarse a los nuevos tiempos, el mundo cambia vertiginosamente, el desarrollo de la tecnología y de las comunicaciones obligan a renovarse, es necesario cambiar las bases económicas estructurales que durante las últimas décadas han regido, así los iniciadores de estos cambios radicales “neoliberales”, serán Margaret Thatcher en Inglaterra y Ronald Reagan en los Estados Unidos, las escuelas económicas de Chicago y Austria encabezaron la política económica mundial.

2.5.1 Reformas Estructurales en México a partir de 1983

El desarrollo estabilizador que permitió crecer al país, a principios de los años 70s, se consideró había cubierto su ciclo y era necesario adaptar un nuevo modelo económico en nuestro país, a fines de esa década la producción petrolera y los altos precios en el mercado mundial, permitió considerar que nuestro país por fin había encontrado un camino que lo llevaría a dejar atrás el subdesarrollo. El sueño duro poco la caída drástica de los precios y mercados petroleros, así como las condiciones que la economía petrolizada dejó al país provocaron una gran crisis, se dio una fuerte devaluación y como consecuencia se generó un proceso inflacionario no visto en el México contemporáneo. Como respuesta el gobierno optó por cambiar el modelo económico, Herminio Blanco en 1989 describe como iniciaron las reformas estructurales que habrían de cambiar el rumbo del país.

Así, a principios de 1983, ante el peso de la deuda externa y el desajuste fiscal, se inició un programa de estabilización y cambio estructural para hacer frente a la nueva realidad económica del país. La liberalización comercial juega un papel protagónico en este proceso.

A partir de 1983, la Economía Mexicana ha seguido un profundo proceso de apertura comercial con permiso previo a la importación, combinada con un incremento en los aranceles para brindar una protección más transparente. El proceso se acompañó de simplificaciones, tanto en las tarifas de exportación e importación, como en los procedimientos para los permisos de exportación.

En 1985 se tomaron medidas para reducir el monto de importaciones sujeto a restricciones cuantitativas y para modificar la estructura arancelaria y el sistema de precios oficiales de referencia. Se liberó de permiso previo de importación a casi 60% de las fracciones que todavía lo requerían. Con ello, el porcentaje del valor total de las importaciones sujeto a esta restricción se redujo de 83.5 a 37.5 por ciento. (Cavazos, 1989, p. 139).

En el año de 1986 como ya se señaló, México ingresa al GATT y el proceso de apertura comercial se intensifica, en el sexenio 1988-1994, se establecerá una política tendiente al fortalecimiento de las exportaciones, la atracción de inversión extranjera, incorporando apoyos y programas muy definidos, así “las exportaciones no petroleras pasaron del 28% del total al 68% en 1989. Parte de este cambio corresponde al amplio crecimiento de las exportaciones manufactureras, que pasaron de representar el 20% del total de las exportaciones en 1982, a 56% para 1988”, Herminio Blanco en Cavazos, (1989), con lo cual se daba el mensaje de que la economía se transformaba y diversificaba.

Al respecto de los programas y mecanismos establecidos por el gobierno para incentivar y promover las exportaciones Herminio Blanco los señala:

Entre los principales mecanismos de promoción al comercio exterior destacan: el Programa de Importación Temporal para las Exportaciones (Pitex).

...Para fortalecer la operación internacional de las empresas, opera un mecanismo de devolución de impuestos similar al que aplican otros países en apoyo a sus exportaciones.

...A los productores de bienes manufacturados que suscriban compromisos de exportación, se les otorga una constancia de registro que los cataloga como empresas altamente exportadoras ALTEX.

...Programa de Franjas fronterizas, zonas libres e industria maquiladora amplió su participación a partir de 1980, Un apoyo fundamental a la actividad económica de la zona fronteriza lo constituye la importante inversión en infraestructura realizada por el Gobierno Federal.

...La Ley y Reglamento para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, establecen bases y oportunidades para que los capitales extranjeros ingresen a nuestro país complementando el ahorro doméstico y apoyando el crecimiento de la planta industrial nacional. (Cavazos, 1989, p.144).

Ya en la década de los 90 nuestro país se consolida en la apertura económica, la industria maquiladora y de ensamble para exportación se tornó como el motor principal para el crecimiento industrial, la inversión extranjera encuentra en México un campo propicio para reducir costos y ampliar mercados.

El saneamiento de las finanzas públicas será parte de esos cambios

estructurales, conjuntamente con un sistema financiero que se privatizó a principios de los 90 con la finalidad de responder al modelo implementado, sin embargo como es ya conocido en la crisis de 1994/95, el gobierno entra al quite al presentarse una insolvencia de pagos por gran parte de los deudores de la banca, posteriormente en la misma década los bancos volverán a venderse y concesionarse pero ahora al capital externo, quedando solo alrededor del 10% en manos mexicanas.

Además de las reformas económicas ya consideradas se realizaron los cambios Constitucionales, leyes y reglamentos que permitieron actuar al nuevo modelo, se realizó también la modificación al artículo 27 de la Constitución que permitió a ejidos y comunidades la privatización de la tierra.

Mención especial son los Acuerdos de Libre Comercio que a partir de estas reformas estructurales permitirán un mayor intercambio con el mundo, se negociaran con varios países y zonas regionales entre los que sobresalen por su importancia el Tratado de Libre Comercio con América del Norte "TLCAN", Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea "TLCUEX", y el Acuerdo de Asociación Económica con el Japón, con estos países se realiza más del 90% del Comercio con México.

2.5.2 Reformas Estructurales de China a partir de 1978/79

Para la República Popular China los cambios estructurales iniciados a partir de 1978 buscan incorporar a ese país a una economía de mercado, pero no de forma abrupta, será paulatino transformar una economía planificada, con casi la totalidad de las empresas propiedad del estado primeramente a una economía mixta, permitiendo cada vez más la participación a la empresa privada nacional y extranjera, con visión de muy largo plazo, e iniciando al mismo tiempo que lo

hace el mundo occidental a los grandes cambios de una economía mundial abierta, así apoyándose con las experiencias de otros países (entre ellos México y Corea del Sur), China se preparó a ser la gran protagonista del siglo XXI.

Como base de las reformas en diciembre de 1978, el estado Chino emitió los planes para crear cinco “*Zonas Económicas estratégicas, ZEEs*”, tomando como experimento hasta entonces una pequeña comunidad del Sureste “Shenzhen”, convirtiendo rápidamente y con gran éxito a esa población del delta del río Perlas en una macrourbe, por su resultado en 1984 se crean adicionalmente 14 zonas tecnológicas las llamadas “Zonas de Desarrollo Económico Tecnológico, ZDET”, abriéndose durante los siguientes años más y más zonas de desarrollo como se puede observar en el siguiente cuadro:

Tabla 10. Zonas de crecimiento económico existentes en el año 2005

AÑO	Zonas	Cantidad
1978/79	Zonas Económicas Estratégicas	5
1984	Zonas de Desarrollo Económico Tecnológico	14
	Zonas Francas	15
	Zonas de Desarrollo Industrial y de Nueva Tecnología	53
	Zonas Fronterizas de Cooperación Económica	14
	Zonas de Procesamiento para la Exportación	15

Fuente: Elaboración propia.

Mapa 1. Shenzhen

1979-1980 1ª Zona Económica Especial, pueblo de pescadores ubicado en el delta del río Perlas



Fuente: www.chinatraderonline.com/images/map-Shenzhen-China.gif

2.5.2.1 Zonas Francas en China

Se define al área franca como un ámbito dentro del cual las mercaderías no están sometidas al control habitual del servicio aduanero y su introducción y extracción no están grabados con el pago de tributos –salvo tasas retributivas de servicio que pudieran establecerse- ni sujetos a prohibiciones de carácter económico.

Tabla 11. Fórmulas de acceso de inversión directa” para el comercio y la distribución

Fórmula de acceso	Actividades Posibles	Limitaciones [Solución]
Empresa Extranjera en Zona Franca	Comercio, distribución (y almacenaje) de todas las mercancías.	Fuera de la jurisdicción de aduanas de la China continental.
Empresa comercial de capital extranjero (FICE)	Comercio, distribución (y almacenaje) de todas las mercancías.	Puesta en práctica de Nuevas Ordenanzas, a comprobar.

Fuente: InterChina Consulting.

Tabla 12. Zonas francas en China

ZONAS FRANCAS EN CHINA	
ZONA	ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA
Shanghai Waigaoqiao Free Trade Zone	Comisión de Administración de Zona Franca de Waigaoqiao
Tianjin Port Free Trade Zone	Comisión de Administración de Zona Franca de Puerto de Tianjin
Guangzhou Free Trade Zone	Buró de Administración de Zona Franca de Guangzhou
Shenzhen Free Trade Zone	Buró de Administración de Zona Franca de Shenzhen
Dalian Free Trade Zone	Buró de Administración de Zona Franca de Dalian
Xiamen Xiangyu Free Trade Zone	Comisión de Administración de Zona Franca de Xiangyu de Xiamen
Zhangjiagang Free Trade Zone	Comisión de Administración de Zona Franca de Zhangjiagang
Haikou Free Trade Zone	Comisión de Administración de Zona Franca de Haikou
Qingdao Free Trade Zone	Comisión de Administración de Zona Franca de Qingdao
Fuzhou Free Trade Zone	Comisión de Administración de Zona Franca de Fuzhou
Ningbo Free Trade Zone	Comisión de Administración de Zona Franca de Ningbo
Shantou Free Trade Zone	Comisión de Administración de Zona Franca de Shantou
Zhuhai Free Trade Zone	Comisión de Administración de Zona Franca de Zhuhai
Suzhou Industrial Park Bonded Logistics Center (B Type)	Oficina de Administración de Suzhou Industrial Park Bonded Logistics Center

Fuente: China Free Trade Export Association

2.5.2.2 Zona Económica y Tecnológica Especial

Como ejemplo de lo que es una Zona Económica y Tecnológica Especial en China a continuación se señalan aspectos de “ZHONGGUANCUN SCIENCE PARK” localizado en municipio de Beijing capital de China.

Creado en el año 2000 el ZSP (Zhongguancun Science Park) es el parque industrial de desarrollo de software y producción más grande de China con una superficie total de 377 km². En este lugar se encuentra una gran concentración de instituciones tecnológicas y recursos intelectuales repartidos en sus 30,000 empresas, de las cuales 30 son de carácter multinacional y las restantes se dividen en medianas chicas y pequeñas, teniendo una división geográfica de 7 zonas diferentes, estas son:

- a) **Haidian Zone.** Es el lugar conocido como la ciudad de la empresa ocupa un área de 340 km² y actualmente cuenta con más de 10,000 empresas de high and new technology, información electrónica, bioingeniería, manufactura avanzada y materiales nuevos.
- b) **Fentai Zone.** Consta de 5 Km², con aproximadamente 2,300 empresas siendo la base de la nueva tecnología.
- c) **Changping Zone.** Situada en el distrito de Changping ocupa una superficie de 5 km² y cuenta con más de 2,000 empresas.
- d) **Desheng Zone.** Localizado en el distrito de Xicheng, cuenta con un área de 6km² y en este se encuentra la Academia China de Ingeniería y más de 100 empresas High Tech.
- e) **Jianxiang Zone.** Localizada en el distrito de Chaoyang en un área e 4.2 km² es un lugar conocido por su concentración de alta tecnología y

talentos estando solo detrás de Haidian Zone cuenta con más de 100 compañías High tech.

- f) **Yizhuang Science and Technology Zone.** Parque proyectado para cubrir un área de 7km².

Estructura Industrial del Parque

IT Industry	56.6%
Manufactura Avanzada	11.3%
Nuevos materiales y nueva energía	10.2%
Biotecnología y nuevas farmacéuticas	6.5%
Protección ambiental	2.6%

- g) **Beijing Zhongguancun Internacional incubator Inc.** Fundado en Dic. Del 2000, está localizado en el área central de ZSP, cuenta con un área de 24,000 m² equipado con modernas oficinas y facilidades. De mayo del 2001 a mayo del 2003 se han comenzado 283 empresas de alta tecnología con un capital total sobre 700 millones de RMB y ha generado oportunidades de trabajo a más de 2500 personas. Se establece una política económica desarrollando sectores regiones y grandes obras

2.5.2.3 Estrategia de Crecimiento Industrial

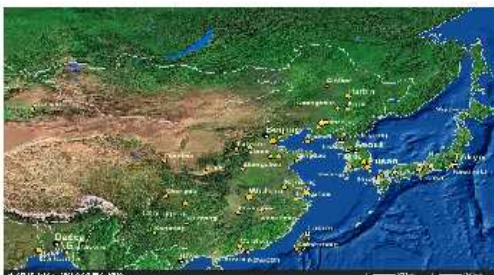
La Estrategia de Desarrollo Económico Industrial seguida por China contempla el desarrollo por regiones, estratégicamente los municipios de Tianjin, Chongqing, Beijing y Shanghai, se encuentran directamente subordinados al poder central, es decir a la planificación del gobierno Chino, son municipios con grandes urbes en donde se registra un gran crecimiento económico, financiero, cultural, recreativo, en ellos se encuentran empresas de los sectores estratégicos industriales como son: industria automotriz, electrónicos, metalúrgica, química, alimentos, calzado, telas, juguetes, cuero, plásticos, papel.

El delta del río Perla es otra región de gran importancia, en la provincia de Guanzhou, con ciudades como Guangdong, Shenzhen, Kowlan, que conjuntamente con Hong Kong y Macao, producen y facturan una parte muy importante de la producción China, destaca HK por ser un gran centro financiero con bolsa de valores al igual que la de Shenzhen, mientras que Macao se ha ido especializando en el turismo como una zona de espectáculos y juegos, que empieza a rivalizar por su importancia con Las Vegas, Nevada, en los EE.UU.

En los mapas siguientes se observa los principales polos de desarrollo del este de China.

Mapa 2. Fortalecimiento de los polos de desarrollo

VIEJA BASE INDUSTRIAL DEL NORDESTE ZONA EN TORNO AL GOLFO BOHAI



DELTA DEL RIO YANGTSE

DELTA DEL RIO PERLAS

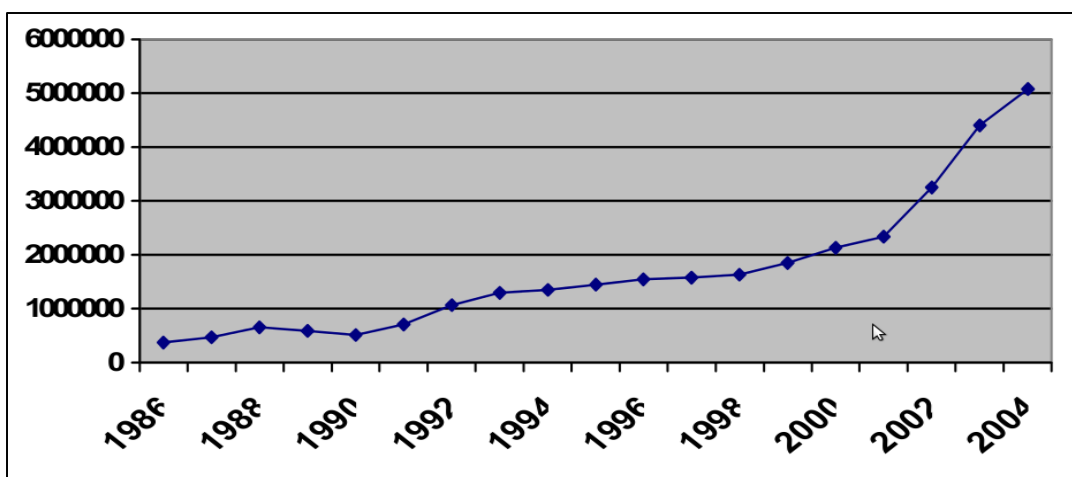
Fuente: Elaboración propia, con google maps.

La formación de infraestructura juega un papel muy importante en la estrategia de crecimiento, realizándose desde megaproyectos hasta pequeñas obras en todo el territorio de China, destacan el centro financiero y la expo de Shanghai, las instalaciones olímpicas de Beijing, los miles de edificios entre 8 y 30 pisos en diversas ciudades medias y grandes, equipamiento urbano, supercarreteras, desarrollo portuario, la presa de las 3 Gargantas con aguas del río Yang-tse con una inversión ya realizada de 30,000 millones de dls., una cortina de más de 2 kms de largo, reserva de agua de 640 km longitud, cortina 203 m alto, generara 18 millones de Kw., lo equivalente a 18 plantas nucleares.

Otros proyectos de vanguardia y desarrollo tecnológico como la aeroespacial, la producción de trenes de pasajeros, destacando el Maglev que desarrolla velocidades de hasta 400 kms por hora.

Una industria que por su gran dinamismo merece atención aparte y en la cual México también se encuentra inmerso es la automotriz, actualmente China es el mercado más dinámico para la adquisición de automóviles, habiendo sobrepasado ya los Estados Unidos de acuerdo a cifras del año 2010, en la gráfica siguiente se observa el crecimiento registrado de 1986 al 2004.

Gráfica 8. Producción de vehículos en China (1986-2004)
Unidades



Fuentes: China Automotive Industry Year Book, Citado en Wang, 2002; www.fourin.com; marzo 2005. Industria Nacional de Autopartes en México. Incluye vehículos de pasajeros, camionetas y camiones.

Se hacen presentes en la economía China las grandes firmas a la producción para exportación y también para venta en el gran mercado interno, más del 80% de los 500 grandes grupos internacionales tienen representatividad en China, de ahí que puede afirmarse que las reformas iniciadas en 1978 han dado buenos resultados en China y la han convertido en una superpotencia competitiva, como lo señala el maestro de la Universidad de Tsinghua de Beijing, Hu Anganag en su libro recién publicado *“China en 2020, Nuevo Tipo de Superpotencia”*.

CAPITULO III. MEXICO – CHINA. ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD

3.1 Competitividad

El consumidor global exige cada vez más bienes y servicios que le representen mayor satisfacción de sus necesidades, un producto competitivo en estos mercados debe de ser de mayor calidad, atractivo en su diseño y presentación, innovador de buen precio no necesariamente el más bajo, pero si que satisfaga al cliente, así como ofrecer un buen servicio.

...Al principio utilizado por las empresas, la competitividad se aplica ahora a las naciones, por lo cual es necesario adoptar un análisis sistemático de la globalización que especifica las dimensiones micro, meso, macroeconómicas, así como los marcos internacional, institucional y ambiental que determinan la competitividad al nivel global. (Sadri, s.f., p.11).

Al hablar de competitividad es posible referir a diversos aspectos de un país, está el personal, laboral, empresarial, turística, entre otros. Para los efectos de este trabajo se enfocará en el referente a las empresas, sobre todo poniendo atención en dos Estados en desarrollo México y China, que comparten el ser países emergentes y a su vez ser los dos principales socios en comerciales con estas características de la economía más poderosa del mundo, los Estados Unidos de Norteamérica.

La competitividad no es una lucha encarnizada solamente de los precios, es establecer estrategias que permitan a la empresa no solo la sobrevivencia sino también la conquista de mercados y el posicionamiento en los mismos, no importa el tamaño de la empresa, el ser competitivo permite encontrar los nichos para sus productos.

En ese sentido y ubicándonos en el intercambio entre México y China exclusivamente, es posible afirmar que la empresa China ha logrado ser más competitiva que la mexicana en este comercio bilateral, ¿Cómo puede lograr incursionar la empresa mexicana en mejor medida en este mercado Asiático?.

3.1.1. Elevar la competitividad de la empresa Mexicana

Si bien es posible incrementar sustancialmente la oferta exportable de las empresas mexicanas, estas deben de elevar su competitividad, entendiendo por esto, no sólo buscar producir mejor producto y reducir costos, en ese sentido se puede considerar que mucha de la tarea está hecha, lo que hay que impulsar es el conocimiento para ingresar al mercado Chino; sus características, costumbres, adaptación e innovación del producto para ese consumidor, en términos generales como hacer negociar con ellos.

Conocer los trámites, así como los impuestos y otras restricciones que cubrir que permitan exportar productos a China, es fundamental para lograr incrementar las ventas mexicanas, un obstáculo fuerte para ingresar a ese mercado es una barrera “*digamos*” mental de los empresarios, se considera que China está muy lejos y que está en “Chino” negociar, es decir la distancia y el idioma es una primera gran barrera, para muchos casi imposible de salvar, por lo que de entrada no hay espíritu para luchar en ese mercado, y cuándo por alguna razón, participan en misiones comerciales auspiciadas por gobiernos Estatales o Federal, la falta de preparación de las agendas, la definición inicial de a que se va, ¿qué y cuánto se va a ofrecer?, ¿en qué condiciones?, ha hecho que de México salgan grupos “Exportadores” y regresen esos mismos grupos como “Importadores”, con varios pedidos de contenedores de diversa mercancía.

Es triste conocer esa realidad que permea en la mente de muchos de nuestros empresarios, y la falta de una promoción adecuada de los productos mexicanos, pues en la actualidad no existe una política definida de apoyos a la exportación, los trabajos encomendados a Bancomext, brillan por su ausencia, la formación de PROMEXICO, se remite a la atracción de inversión extranjera directa IED, y a la promoción de algunos productos en pocas ramas de la economía, principalmente hacia el mercado del TLCAN, con respuesta hacia algunos Estados de la República. Al igual sucede en las diversas autoridades económicas estatales.

Si bien se han reducido sustancialmente los requisitos para la exportación, y existen productos susceptibles de ofrecer hacia el mercado Chino, insistimos se desconoce por parte de los empresarios y de muchas autoridades encargadas de este tema, los trámites a realizar, la forma de presentación del producto, el servicio que se debe dar, los canales de distribución, la forma de negociación, y sobre todo lograr que el pequeño y mediano empresario adquiriera una cultura actualizada de negociación en la exportación, como bien lo ejemplifica una nota del diario Reforma, incluida en el libro de Simón Levy-Dabbah "China la nueva Fabrica del Mundo", *por cada 300 empresarios mexicanos que vienen a China a comprar sólo uno viene a vender* (Levy, 2004, p. 130).

De ahí que en este documento se incluya un capítulo especial de los requisitos mínimos que una empresa debe de realizar para lograr impulsar su oferta exportable.

3.2 Principales Indicadores de Desarrollo de México

En el análisis de la competitividad entre México y China, es importante conocer cuáles son sus principales indicadores económicos, sociales, humanos, que permitan comparar y a la vez impulsar sectores para mejorar la competitividad de la empresa, inicialmente se incluyen los de México, después los de China y al final del capítulo un comparativo entre los dos de acuerdo a indicadores mundiales de competitividad.

Tabla 13. Indicadores económicos y sociales de México

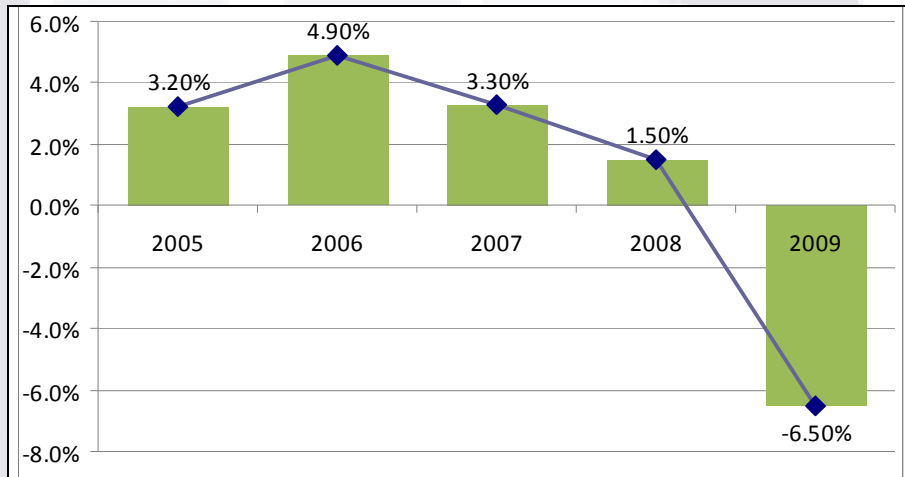
CONCEPTO/AÑO	2006	2007	2008	2009
Población Millones hab.				107'431,225
Crecimiento PIB %	4.9	3.3	1.5	-6.5
PIB Per Cápita (dls)	8,730	9,400	10,000	8,960
PIB ppa	1'409,067	1'501,708	1'598,092	1'506,284
+ Inflación %	3.6	4	5.1	5.3
Exportaciones % del PIB	28	28	28	28
Importaciones % del PIB	29	30	30	29
+ Tipo de cambio final de año pesos por dólar	10.83	10.91	13.81	13.08
+ Reservas Internacionales millones de dls	67,680	77,991	85,441	90,837
Inversión Extranjera Directa IED millones dls.	19,779.4	27,310.8	23,170.3	11,417.5
Desempleo % de la PEA	3.2	3.4	3.5	5.2
Carreteras pavimentadas (% del total de carreteras)	33	35	35	--
Esperanza de vida años	74	75	75	75

Fuente: Banco Mundial+ Banco de México

3.2.1 Producto Interno Bruto

El Crecimiento de la primera década del siglo XXI, ha sido muy bajo un promedio del 2% anual, en el que encontramos la fuerte caída en el año 2009 (gráfica 9), una de las mayores a nivel mundial, como consecuencia de la primera gran crisis del siglo, México requiere de un crecimiento sostenido mayor al 5% anual durante 30 años para poder cubrir los fuertes rezagos y disminuir la gran pobreza que padecen el 50% de la población.

Gráfica 9. México tasa de crecimiento del PIB

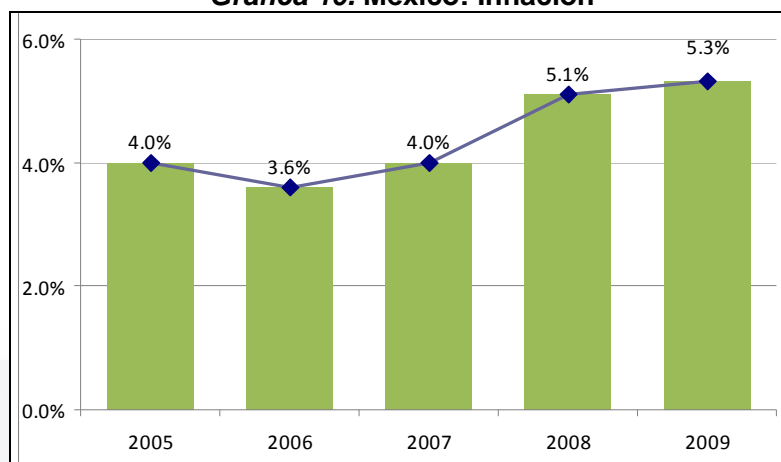


Fuente: Banco Mundial. <http://datos.bancomundial.org/indicador>

3.2.2. Inflación

Se continúa la política de control de la inflación anual, con el objetivo de la autoridad monetaria anual del 3%(+)(-1), buscando atemperar los efectos de los precios en una población con bajos recursos, la meta solo unos años ha sido posible cubrirla, aunque también se ha evitado una inflación alta como se observa en la siguiente gráfica N° 11, sin embargo esta política es restrictiva en el crecimiento económico, por lo que el mercado interno se ha reducido, para el año 2010 la inflación de acuerdo al INPC del Banco de México fue de 4.32%.

Gráfica 10. México: Inflación

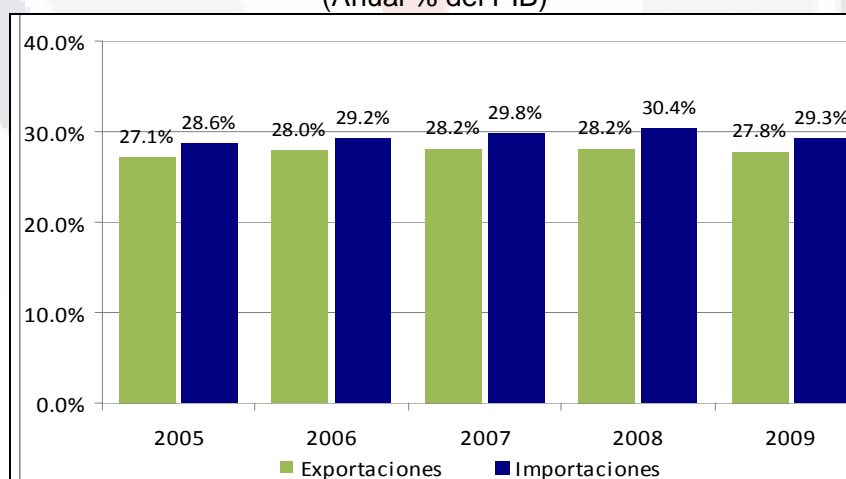


Fuente: Banco Mundial. <http://datos.bancomundial.org/indicador>

3.2.3 Exportaciones - Importaciones

En lo que se refiere a las transacciones con el exterior, en la gráfica 11 se comparan las exportaciones e importaciones de México, como ya se ha escrito la mayor parte de nuestra relación es con los Estados Unidos de Norteamérica, nación con la cual se registra un superávit, sin embargo este se pierde con la relación en otros países principalmente con China.

Gráfica 11. México: Exportaciones e Importaciones
(Anual % del PIB)

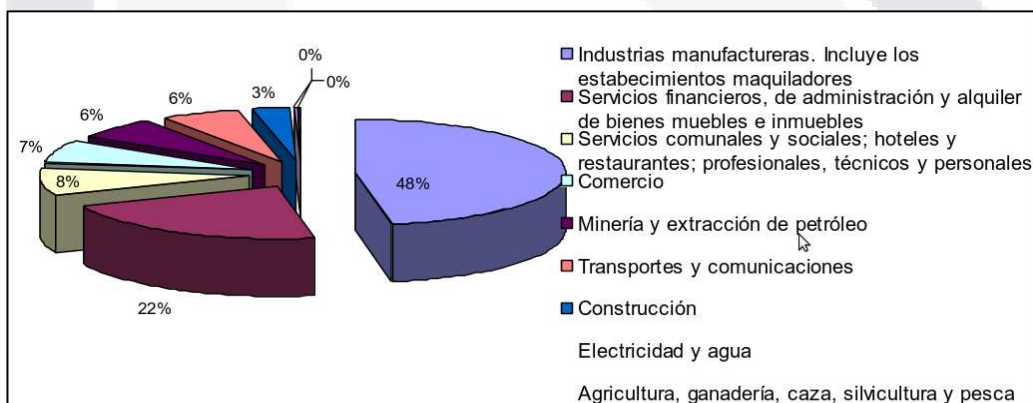


Fuente: Banco Mundial. <http://datos.bancomundial.org/indicador>

3.2.4. Inversiones Extranjeras Directas, IEDs

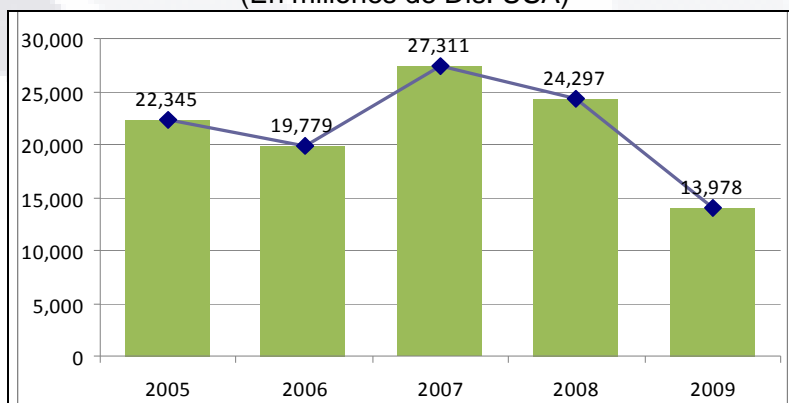
Las Inversiones Extranjeras Directas (IED) se definen como los flujos internacionales de capital mediante los cuales una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país conforme la señala Krugman y Obstfeld (1999). De hecho, México se ha convertido a partir del TLCAN en un buen destino de las IED's, la gráficas 13 a continuación muestra el destino de las inversiones extranjeras por sector económico, y la 14 la cantidad de IED recibida en México.

Gráfica 12. Inversión Extranjera Directa en México (IED)



Fuente: Documentos de Investigación Banco de México. Working Papers N° 2009-07

Gráfica 13. Inversión Extranjera Directa (En millones de Dls. USA)



Fuente: Banco Mundial. <http://datos.bancomundial.org/indicador>

De acuerdo a Clemente Ruiz Durán en su documento sobre la competitividad

en México, nuestro país se encuentra en desventaja y reduciendo su nivel de competitividad de acuerdo a los factores a considerar en el contexto mundial, como lo son:

- Desempeño económico
- Eficiencia de las empresas
- Eficiencia del comercio
- Infraestructura

3.3 La empresa Mexicana

A partir de el ingreso al GATT en 1986 la empresa Nacional que se había formado con un esquema proteccionista, tuvo que enfrentar la competencia internacional, los resultados fueron en diversos sentidos, por un lado muchas empresas sucumbieron ante el empuje de la competencia extranjera, por indolencia, desconocimiento o bien áreas en que no se eran competitivas, pero también se le abrieron oportunidades de incursionar en el mercado exterior, en una gran cantidad de países.

México entonces cambió su política económica de una proteccionista a una abierta, para ello inició los tratados de libre comercio, logrando integrarse en el mayor del mundo conjuntamente con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá en el TLCAN (NAFTA siglas en ingles), además se establecieron doce tratados con 44 países.

Diversas empresas mexicanas lograron incursionar con éxito en el Comercio Internacional, la apertura comercial las benefició logrando economías de escala, la mayor parte de ellas son grandes y medianas, participando también las PYMES.

Por la vecindad y atracción de la economía de los EEUA, la mayor parte de

comercio mexicano se realiza con este país alrededor del 85%, en segundo lugar China, después la Unión Europea y posteriormente el Japón, posteriormente Latinoamérica y el resto del mundo.

Mientras que las empresas Chinas grandes, medianas y pequeñas amplían su comercio con México, las nuestras no avanzan en un porcentaje adecuado anualmente, recordemos que el mercado Chino es el de más grande expansión actualmente y se considera que en 10 o 15 años será uno de los grandes motores de la economía, muy cerca de la de los Estados Unidos, de ahí la imprescindible tarea de incrementar nuestras exportaciones hacia esa nación.

3.4 Principales Indicadores de Desarrollo de China

En las últimas décadas se ha escrito mucho sobre el crecimiento de la República Popular de China, la gran transformación de este país a partir de la apertura gradual, ordenada y planificada de su economía hacia el sistema de mercado, ha propiciado el mayor crecimiento del mundo registrado, el Producto Interno Bruto (PIB) promedio en estos últimos 31 años, es mayor al 9% anual, de ser un país eminentemente rural paulatinamente cambia a urbano, en donde sus grandes urbes se han modernizado y de ser ciudades horizontales se transforman en urbes de hierro verticales.

Tabla 14. Indicadores económicos y sociales de China

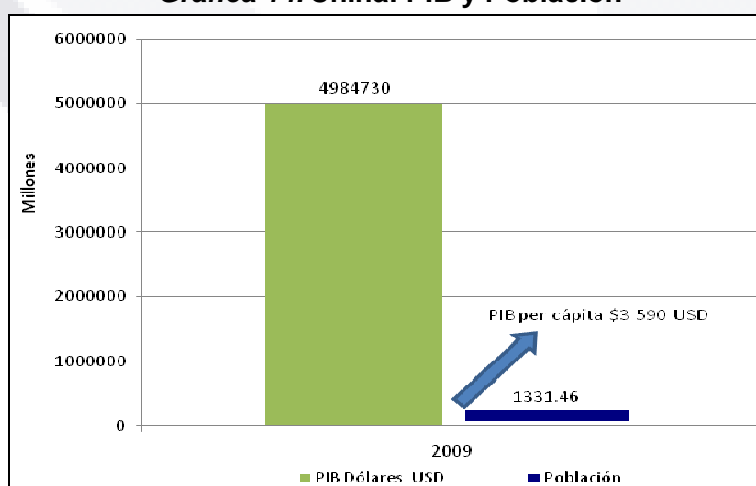
CONCEPTO/AÑO	2006	2007	2008	2009
Población Millones hab.				1,331.5
Crecimiento PIB %	11.1	11.4	9.4	9.1
PIB Per Cápita (dls)	2,050	2,490	3,050	3,650
PIB ppa, millones dls.	6'227,018	7'427,005	8'314,650	9'170,101
Inflación %	1.5	4.8	5.9	4.0
Exportaciones % del PIB	39	38	35	27
Importaciones % del PIB	31	30	27	21
Tipo de cambio final de año yuans por dólar	7.8	7.3	6.8	6.4
Reservas Internacionales miles de millones de dls	1,074.0	1,533.0	1,991.0	2,345.5
Inversión Extranjera Directa IED millones dls.	78,094.7	138,413.0	147,791.0	78,192.7
Desempleo % de la PEA	4.1	4.0	4.2	4.3
Carreteras pavimentadas (% del total de carreteras)	44	50	54	--
Esperanza de vida años	73	73	73	73

Fuente: Banco Mundial (Índice de datos).

3.4.1 Producto Interno Bruto

De acuerdo a su PIB, China es la segunda economía mundial, aumentando año tras año su PIB per cápita y su PIB per cápita es mayor cada año (gráfica 13).

Gráfica 14. China: PIB y Población

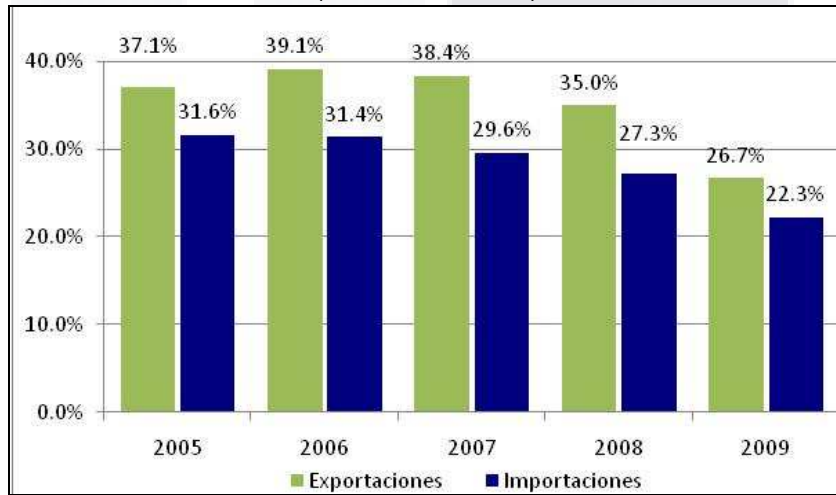


Fuente: Banco Mundial. <http://datos.bancomundial.org/indicador>

3.4.2 Exportaciones – Importaciones

El Comercio Internacional ha registrado un crecimiento exponencial desde que iniciaron las reformas en 1979, en los últimos años el saldo favorable se ha ido reduciendo como consecuencia de un mayor consumo del país, los particulares ahora son grandes demandantes de electrónicos, viviendas, alimentos gráficas 15 y 16.

Gráfica 15. China: Exportaciones e Importaciones
(Anual % del PIB)



Fuente: Banco Mundial. <http://datos.bancomundial.org/indicador>

Gráfica 16. Balanza comercial: Exportaciones e Importaciones

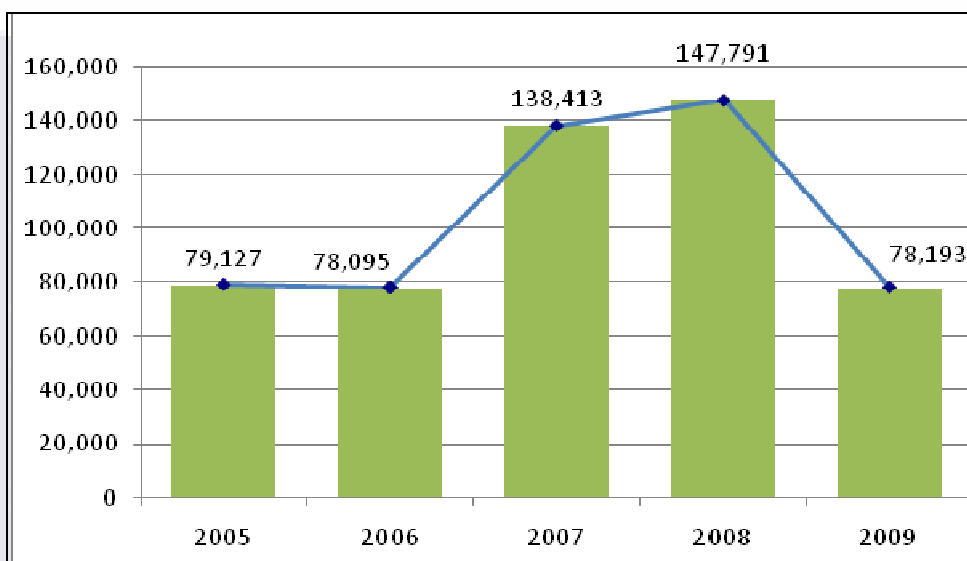


Fuente: INDEC

3.4.3 Inversiones Extranjeras Directas, IED´s

China sigue captando una gran cantidad de flujos de inversión provenientes del extranjero, gráfica 16 aun el año de la crisis se recibieron cantidades enormes que permitieron una caída menor a lo esperado en el PIB.

Gráfica 17. China: Inversión Extranjera Directa en millones de Dls USA



Fuente: Banco Mundial. <http://datos.bancomundial.org/indicador>

3.5 La empresa China

La empresa privada China antes de las reformas estructurales iniciadas en 1979 prácticamente no existía, lo más semejante era en el área rural, en pequeños comercios y con los artesanos, la gran tradición China empresarial milenaria había cedido el paso a la empresa gubernamental, la cual destinaba su producción a áreas estratégicas determinadas por el Gobierno, la gran producción industrial principalmente se ubicaba en el norte del país, quedando grandes áreas del país con una producción agrícola e industria tradicional.

Los grandes cambios en la economía mostraron la carencia de una clase empresarial, por lo cual a la par de la llegada a las zonas estratégicas económicas de empresas de capital extranjero, también se inicio una gran transformación en la cultura de la empresa.

La adopción de estrategias de inversión extranjera con la participación de inversión local se realizó principalmente a través de las *Joint Ventures*, con estas alianzas el inversionista Chino además de participar en la producción de bienes y servicios, aprendió rápidamente la cultura empresarial, logrando en breve tiempo convertirse en empresarios exitosos.

Los requerimientos de insumos, refacciones, personal capacitado, outsourcing, de la gran empresa ya de origen extranjero, Chino o de ambos, hizo florecer a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), alentando entre la población el emprendimiento.

La industria se diversifico en diversas ramas inicialmente en las zonas estratégicas económicas, establecidas a lo largo de la costa con el Pacífico, así como en ciudades estratégicas en el interior, Beijing, Shanghai, Tianjin y Chonqing, quedaron supeditadas al poder Central (en Beijing) para normar su crecimiento. La creación de Shenzhen como ciudad estratégica en el delta del Río Perlas en donde se ubican ciudades como Guanzhou (Cantón), Hong Kong y Macao permitió el renacimiento del Dragón.

Macao y Hong Kong, que habían permanecido en el sistema capitalista bajo el control de otras naciones, ya registraban grandes avances en la Economía Internacional, ahí la iniciativa privada se encuentra a la par de los países más desarrollados y en la apertura de China serán también parte importante, junto a la experiencia de Taiwan, en la formación y preparación del nuevo empresario Chino.

El crecimiento alcanzado no queda solamente en la zona costera y otras pocas ciudades, se traslada a toda la nación, grandes carreteras, vías férreas, aeropuertos y transporte fluvial comunican al país y llevan los cambios y avances a las más remotas regiones de China, así la empresa privada resurge en todo el territorio.

Son muchas las fortalezas con que cuenta y se desarrollan en China, entre algunas encontramos su gran población, su cultura de dedicación trabajo y ahorro, que junto a la pujante industria, hacen de este gran país, el gigante productor y comercializador del mundo, lo que se le conoce como “la nueva fábrica del mundo”.

En poco tiempo se forma una gran clase empresarial China, que adopta las técnicas occidentales, pero a la vez contribuye con su cultura milenaria a la transformación de la empresa a nivel mundial, y sobre todo pone a temblar aquellas que quedan en la inercia, conformismo, o que bien se rezagan en la competitividad.

El mercado externo será fundamental para lograr ese crecimiento, ya que en el año 2009, China se convirtió en el principal exportador mundial, medido en facturación, desplazando a Alemania, -quién sigue conservando las mejores ganancias en el comercio mundial-. Debido a ese gran dinamismo exportador el mercado interno se fortalece, el cual es un gran atractivo por su creciente gran mercado, hoy todos los exportadores quieren estar en China.

La empresa de este país ha crecido en cantidad y calidad, al contar con gran capital exportadores Chinos, adquieren marcas o empresas extranjeras, encontramos que grandes multinacionales como IBM, General Motors, venden líneas de producción, hoy IBM se convierte en computadoras “Lenovo”.

También las empresas Chinas incursionan en otros países con inversiones en todos los continentes del mundo.

3.6 Indicadores de Competitividad Internacional

En el Informe sobre Competitividad del Foro económico Mundial 2009/2010, los dos países se encuentran en los lugares siguientes:

Tabla 15. Indicadores de competitividad

Años	China	México
2007/2008	57	58
2008/2009	30	60
2009/2010	29	60

Fuente: Elaboración propia a partir de World Economic Forum

3.7 Relación Competitiva México China

El mundo actual “Global” implica grandes retos, pero a la vez grandes oportunidades, el “Mundo Plano” permite conocer esas oportunidades que día a día se presentan, se requiere a la vez poder estar en posibilidades de aprovecharlas y que permitan a la empresa fortalecer su estructura, logrando mantener e incrementar su participación en el mercado exterior.

Hay países que en los últimos años han aprovechado la “Globalización”, logrando avances significativos y en el caso concreto de varios países sobre todo asiáticos revertir una tendencia del subdesarrollo a otra de lograr salir del atraso y mejorar sustancialmente en el corto, mediano y largo plazo la mayoría de su población.

En este caso se encuentra China, cómo el país que mayormente ha salido beneficiado con la apertura de mercados y la tecnología de la comunicación, en el trabajo presentado se documenta parte de los logros económicos alcanzados, a la par otros países se han relacionado fuertemente con esa locomotora amarilla, a la vez también han obtenido beneficios.

Las posibilidades de incrementar nuestras exportaciones son muy grandes, se han señalado convenios, la gran demanda que han generado de todo tipo de productos en dónde sobresalen los alimentos, implica buscar incursionar en ese mercado augurando buenos resultados, claro que se requerirá realizar mayores esfuerzos en la Cadena de Suministros “SCM”.

Como lo señala LCI en Supply Chain Management Solutions, un adecuado diseño de Gestión de la cadena de Suministro Global, como son soluciones tecnológicas y operativas de centros de distribución, la planificación estratégica de su almacén, la configuración de su red de distribución, su transporte, su comercio mundial.

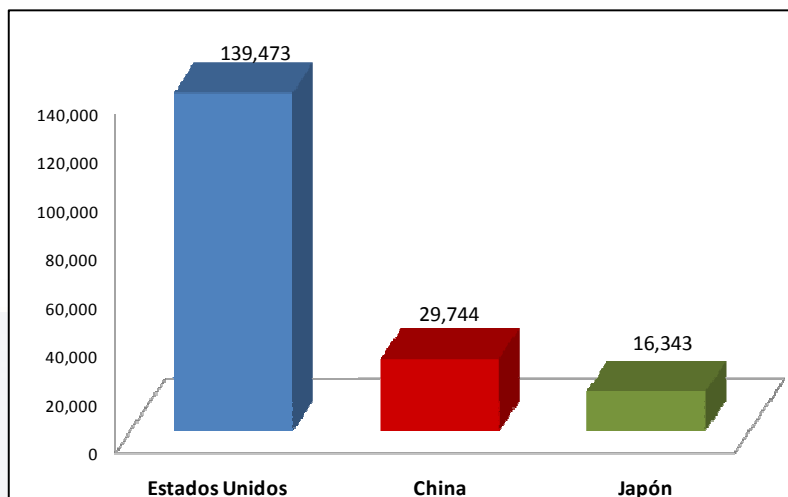
Pero a la vez el realizar estos esfuerzos la empresa se fortalece y se vuelve más productiva y eficiente, en síntesis más competitiva en un ambiente global que premia a los que se preocupan y actúan bajando costos, mejorando calidad y servicio, pero también castiga a los que se quedan esperando cambios internos sin operarlos.

Tabla 16. Balanza comercial de México con China
(Miles de dólares estadounidenses)

Concepto	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones	126,345	203,592	281,782	455,942	463,024	466,733
Importaciones	1,921,062	2,879,624	4,027,259	6,274,386	9,400,837	14,457,727
Balanza comercial	1,794,717	-2,676,032	-3,745,477	-5,818,444	-8,937,813	-13,990,994

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Gráfica 18. Valor de las importaciones realizadas por México en 2007 por país de origen (millones de dólares)



Fuente: Banco de México

La relación competitiva entre los dos países sigue agudizando la brecha en la que China se ha despegado y la empresa Mexicana no ha logrado ser competitiva y aprovechar el gran mercado Chino, como se puede observar en el tabla 16 y la gráfica 18 anteriores.

3.8 Políticas Públicas

El concepto de políticas públicas es parte de los sistemas políticos, como lo define Pallares Francesc (1988) en Las políticas públicas: El sistema político en acción, como el conjunto de actividades de las instituciones de gobierno, actuando directamente o a través de agentes, y que van dirigidas a tener una influencia determinada sobre la vida de los ciudadanos.

Como política económica Berumen (2002) nos dice: “Se refiere a la aplicación de determinadas medidas macroeconómicas por parte de las autoridades para conseguir determinados fines” (p.195), a la vez al referirse a la política

comercial afirma que es el Conjunto de estrategias de comercio que establece un país y que supone, coadyuvarán al cumplimiento de las metas económicas. (Berumen, 2002, p. 169).

Para México es de vital importancia el incrementar la venta de bienes y servicios en diferentes mercados del mundo, el petróleo ha sido en las últimas décadas la principal fuente de divisas y la economía está estrechamente vinculada al comportamiento de este energético.

Así también el destino principal de las Exportaciones es nuestro vecino los Estados Unidos de NA, motor del mercado mundial, a la vez la mayor cantidad de importaciones provienen de ese país, (o a través suyo) siendo esta relación económica determinante para la producción y comercialización de bienes y servicios mexicanos.

Es pues necesario diversificar los mercados de exportación, un participante muy importante en esta actividad, lo es el especialista del Comercio Exterior, la evolución que ha llevado al mundo a una apertura de mercados y una exigente competitividad en los productos y todo el proceso que conlleva el iniciar la producción hasta el consumidor final, se requiere de un gran esfuerzo y conocimientos para llevar el producto al consumidor final en este mundo globalizado.

China es el mercado mundial de más alto crecimiento y con grandes posibilidades de consumo, por ello es una buena posibilidad de abrir ahí nuevas relaciones comerciales, buscando un mejor intercambio con esa nación con la que a la fecha tenemos un alto y creciente déficit comercial.

El crecimiento económico ininterrumpido en los últimos 30 años con una tasa anual cercana al 10%, ha convertido a China en la gran protagonista del siglo

XXI, una potencia exportadora, y gran demandante de productos. Hoy países y empresas buscan participar de este inmenso mercado, por lo tanto es obligado conocer lo que está haciendo China y su gobierno, que políticas públicas implementa para lograrlo, es prioridad de muchas naciones insertarse en el denominado “arrollador tren Amarillo”.

3.8.1 Políticas Públicas de México

El gobierno mexicano en el Plan Nacional de Desarrollo, considera a la persona, sus derechos y la ampliación de sus necesidades, como la columna vertebral para la toma de decisiones y la definición de las políticas públicas. El PND 2007-2012 tiene una visión de México para el año 2030.

En los últimos diez años el intercambio comercial con China pasa de ser menor a los 2,000 millones de dólares a una cantidad alrededor de 35,000 millones de dls., con un balance positivo para el país asiático mayor al 75%.

El principio rector del PND, es el “Desarrollo Humano Sustentable” que concuerda con los Objetivos del Milenio de las Naciones Unidas y que busca crear una atmósfera en que todos los mexicanos puedan aumentar su nivel de vida, así como brindarle oportunidades a las generaciones futuras.

El PND busca incrementar el crecimiento económico, tener mayores oportunidades de empleo, una economía sólida, una reducción paulatina de la pobreza y un flujo de migración menor hacia los Estados Unidos.

Para hacer realidad una visión de largo plazo al año 2030, el PND propone una serie de objetivos nacionales sustentados en cinco ejes de políticas públicas, los objetivos nacionales se definen de la siguiente manera:

- Garantizar la seguridad nacional;
- Garantizar la vigencia plena del Estado de Derecho;
- Alcanzar un crecimiento económico sostenido más acelerado;
- Tener una economía competitiva;
- Reducir la pobreza extrema y asegurar la igualdad de oportunidades;
- Reducir significativamente las brechas sociales, económicas y culturales;
- Garantizar que los mexicanos cuenten con oportunidades efectivas para ejercer con plenitud sus derechos ciudadanos; asegurar la sustentabilidad ambiental;
- Consolidar un régimen democrático y aprovechar los beneficios de un mundo globalizado para impulsar el desarrollo nacional y proyectar los intereses de México en el exterior.

Teniendo como los ejes de políticas públicas;

1. Estado de Derecho y seguridad;
2. Economía competitiva y generadora de empleos;
3. Igualdad de oportunidades;
4. Sustentabilidad ambiental;
5. Democracia efectiva y política exterior responsable.

3.8.2 Política económica de México anticrisis del 2009

Con la crisis financiera mundial del 2009, estos objetivos al igual que algunos de los ejes en que se sustentaban, se vieron seriamente afectados.

A. **Un crecimiento económico alto:** En el 2009 cuando la crisis ya se manifestaba en todo el mundo, el desempeño de México fue mucho peor, su PIB registró crecimiento negativo del 6.5% (cifras oficiales).

B. **Una economía competitiva:** Con la recesión en los Estados Unidos el principal socio comercial de México, se vieron afectados la mayor parte de los sectores productivos, adicionalmente la aparición de la Influenza o AH1N1, hizo que el país frenara por completo por una semana perdiendo la economía competitividad.

C. **Reducción de la pobreza:** La pobreza de acuerdo a estimaciones del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) la pobreza se ha incrementado un 47.4 % de la población, registrando un incremento del 5 % del 2006 al 2009.

D. **Reducir la desigualdad:** México es un país con una gran desigualdad económica y social, afectando a los grupos más vulnerables entre los que se encuentran las comunidades indígenas, en el ámbito educativo también la situación de escuelas rurales contrasta con las de las ciudades.

El gobierno de México respondió a la crisis con el programa siguiente:

- Gasto público a través de obras de infraestructura para motivar el crecimiento.
- Agilizar el ejercicio del gasto público.
- La construcción de una nueva refinería en el país, en el estado de

Hidalgo.

- Un programa de PYMES.
- Desregulación y desgravación arancelaria buscando mayor competitividad en el intercambio internacional.

La recuperación del mercado norteamericano ha reanimado la economía mexicana en el año 2010 el crecimiento alcanzo un 5%, recuperando parte de la caída del 2009, las estimaciones para el 2011 al 4%, hacen prever que a mediados de este año se estarán logrando los niveles del 2008, y será a partir del segundo semestre cuando la economía inicie la recuperación, han sido pues dos años y medio prácticamente perdidos de acuerdo al PIB.

3.9 Políticas Públicas Chinas

Alcanzar un nivel de crecimiento mayor al 8% anualmente no es fácil para ningún país, se requiere realizar reformas estructurales profundas y llevar un constante monitoreo de su desarrollo, el mantener este crecimiento por un periodo de 3 décadas necesita además el compromiso y los esfuerzos de toda la élite de poder no solo política sino económica al igual que el de la sociedad.

El gobierno chino a través de estos últimos 30 años, no solamente ha logrado alcanzar un crecimiento sostenido con tasas por encima del 8% anual, también está tratando de ajustarse a los requerimientos y estándares internacionales en materia de competencia, cambio climático, calidad de vida entre otras cosas.

Lo anterior, no ha sido producto de la casualidad, se debe al constante reajuste de sus planes nacionales de desarrollo conocidos como planes quinquenales.

El primer plan quinquenal se estableció de 1953, con éste el ingreso nacional

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

aumentó un promedio de 8.9%, además se construyó una base industrial Estatal, con lo que fueron creadas fábricas de aviones, automóviles, maquinaria pesada, entre otras.

El periodo de 1957 a 1966 conocido como la Construcción Socialista a Gran Escala "GSA", el activo fijo industrial aumentó 3 veces y el PIB tuvo un incremento del 58%, creando con ello infraestructura y transformando su tecnología agrícola.

En el decenio que va desde mayo de 1966 hasta octubre de 1976, se llevó a cabo la "Gran Revolución Cultural" la que es considerada económicamente una década perdida.

Desde 1979 a la fecha se ha dado un gran desarrollo en este país no solo en lo económico, sino de comportamiento social, industrial e incluso de las mismas elites de poder, se han realizado reformas económicas que han ayudado a la modernización de cuatro sectores clave para el desarrollo del país, estos son: el agrícola, el industrial, el de defensa y el tecnológico.

En 1994 el tipo de cambio era de 8.70 yuanes por un dólar, diez años después el cambio era de 8.27 yuanes por dólar, para principios del 2011 el tipo de cambio aproximado es de 6.6 yuanes por dólar.

3.9.1 Política económica de China anticrisis del 2009

Ante la crisis del 2009 el plan instrumentado por el gobierno Chino fue un implemento de un paquete de políticas públicas apoyada en un gasto de 586,000 millones de dólares en las siguientes acciones:

1. Fortalecer los servicios de salud básica.
2. Reducir la brecha desigual entre las provincias pobres y ricas, mejores precios y subsidios a la producción agrícola.
3. Disminuir la desigualdad social; Acelerar la construcción de casas de baja renta. Inversión en energía eléctrica, gas, agua potable, Construcción de caminos, aeropuertos, vías de ferrocarril.
4. Medio ambiente; Construcción de plantas tratadoras de agua, Mejor tratamiento a los residuos sólidos, Proyectos de energía limpia
5. Fortalecimiento de la educación

Chen Dongqi, subjefe del Instituto de Macroeconomía que funciona bajo la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma, expresó que la economía china podría volver a crecer a tasas anuales de dos dígitos en el cuarto trimestre del 2009, lo que la podría acercar al momento en que se debieran ajustar las políticas. Chen agregó que Beijing tendría que considerar endurecer su política monetaria si el crecimiento anual de la economía supera el 9%, la inflación excede el 3 por ciento o las exportaciones aumentan más de un 15%, pero indicó que la política fiscal expansiva permanecería intacta.

China logro revertir la crisis y la convirtió en oportunidades, las políticas instrumentadas dieron resultado y ya en el 2010 la economía volvió a tasas cercanas al 10% anual.

En el 12th plan quinquenal se pretende lograr una estructura económica más igualitaria, fortalecer el ahorro, protegiendo el medio ambiente y como palanca

el mercado interno como fuerza principal del crecimiento lo que se conocerá como: el socialismo con características Chinas, así como impulsar mayormente la innovación y capacitación de la fuerza de trabajo.

De acuerdo a Hu Angang director del centro de estudios chinos de la Universidad de Tsinghua de Beijing, de 2011 a 2015, China todavía estará en su período dorado de desarrollo. Continuará la tendencia veloz actual para la industrialización, urbanización, tecnologías de la información, modernización de las infraestructuras y globalización económica.

Uno de los puntos de mayor importancia en este plan será el concerniente al cuidado del medio ambiente, ya que el gobierno chino incluirá la reducción de emisiones como uno de sus objetivos vinculantes, con la intención de dejar de ser uno de los dos países más contaminantes del mundo.

CAPITULO IV. MARCO LEGISLATIVO EN COMERCIO INTERNACIONAL CHINA Y MÉXICO

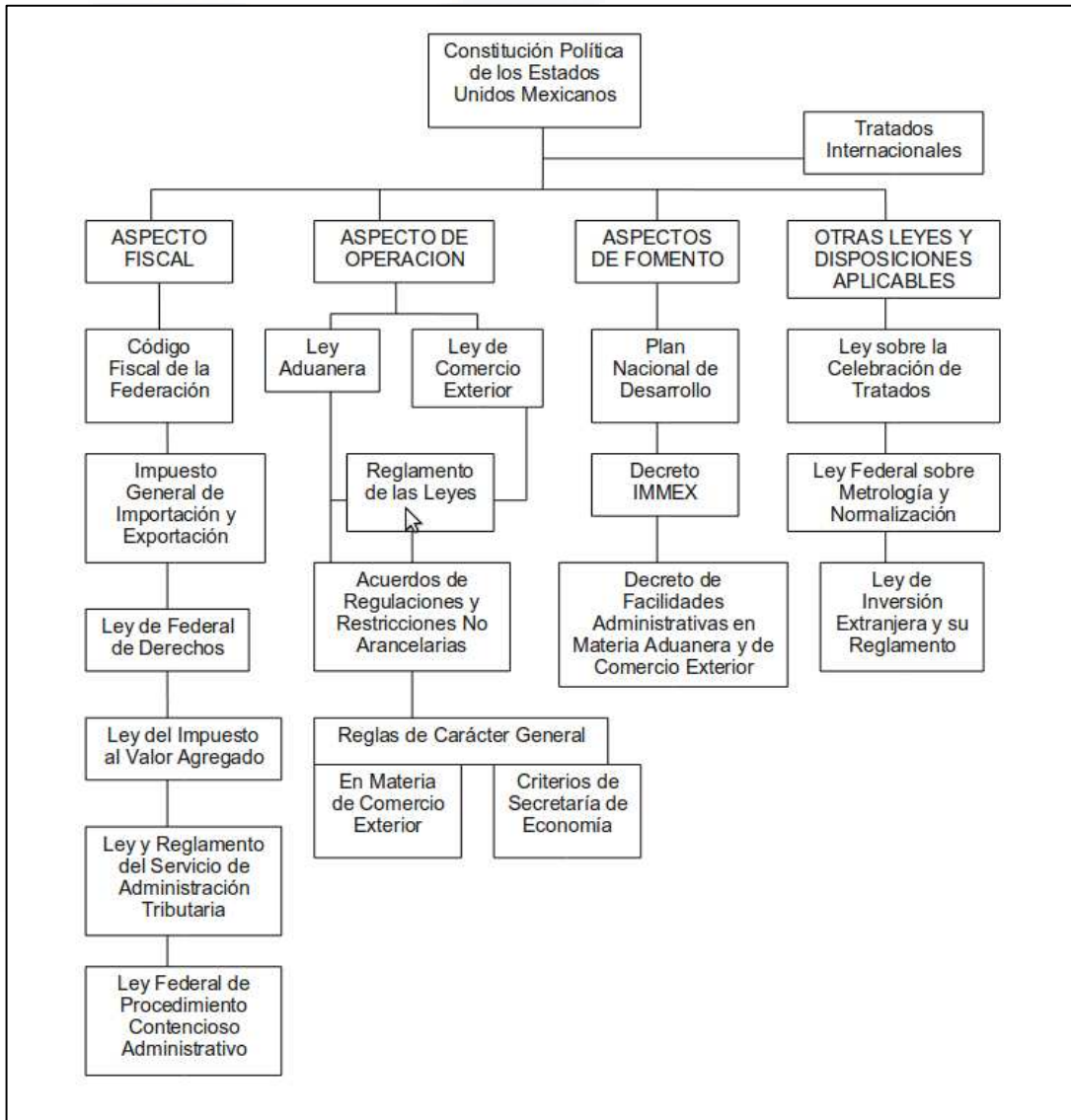
4.1 Legislación sobre Comercio Internacional, en México

Como ya se ha señalado en el capítulo II México pasa de una economía protegida “Sustitución de Importaciones”, a una abierta a partir del ingreso al GATT en 1986, el gobierno busco un crecimiento económico promoviendo la exportación de productos principalmente manufacturados, con mayor valor agregado, estableciendo programas de apoyos e incentivos a la producción, a la comercialización, el fortalecimiento de la Industria maquiladora y de ensamble. Fue necesario modificar la legislación que permitiera aplicar estos estímulos, así publicándose entre otros los siguientes decretos:

- **PITEX:** Programa de importación temporal para la producción de bienes destinados a la exportación.
- **Maquiladoras:** Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación. Este programa genero un gran impulso de la industria en la frontera norte y varias ciudades de la República entre ellas Aguascalientes.
- **ALTEX:** Decreto especial para el fomento y operación de empresas altamente exportadoras.
- **ECEX:** Decreto para el establecimiento de empresas de Comercio Exterior.
- **DRAW BACK:** Este Decreto establece la devolución de impuestos de importación a las exportaciones.
- **INMEX:** Decreto para el fomento de la Industria Manufacturera Maquiladora y de servicios de Exportación (INMEX) publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 1° de noviembre de 2006, se fusionan los programas PITEX y de Maquila en los INMEX.

Las leyes referentes al Comercio exterior de México, también se modificaron, actualmente permiten reglas claras al comercio internacional, así como a la inversión extranjera, de acuerdo a Eduardo Reyes Díaz-leal (2010), el Sistema Aduanero Mexicano para el año 2010 se encuentra regulado en el marco legal siguiente:

Tabla 17. Sistema Aduanero Mexicano



Fuente: Reyes, Díaz-leal Eduardo, Sistema Aduanero Mexicano 2010, 17a Edición, Comercial de Formas Técnicas, México, D.F., Agosto 2010

4.2 Aduanas

El régimen aduanero, en el cual se encuentran las aduanas de México tiene fundamento en la “Ley Aduanera y sus Reglamentos”

Las aduanas mexicanas únicamente controlan y regulan la entrada y salida de las mercancías y de los medios en que se transportan del territorio nacional. Todas las personas físicas como morales, tiene la obligación de sujetarse a las disposiciones que la legislación aduanera impone, incluyendo a las personas que no cuentan con residencia en el país.

Las autoridades aduaneras son parte de la SHCP, lo que les da un carácter de personal fiscal, y como tal operan (Maubert, 1998, p.169).

Los requisitos que la Aduana Mexicana del Servicio de Administración Tributaria “SAT” exige para las transacciones de mercancías y que se encuentran en su página:

www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_10052.html

4.2.1 Concepto de régimen aduanero

Todas las mercancías que ingresen o que salen de México deben destinarse a un régimen aduanero, establecido por el contribuyente, de acuerdo con la función que se le va a dar en territorio nacional o en el extranjero.

Cuando una mercancía es presentada en la aduana para su ingreso o salida del país, se debe informar en un documento oficial (pedimento) el destino que se pretende dar a dicha mercancía.

La legislación mexicana contempla seis regímenes con sus respectivas variantes:

1. Definitivos

- De importación
 - a) Importación definitiva a través de empresas de mensajería y paquetería o Servicio Postal.
 - b) Por única vez
- De exportación

2. Temporales

- De importación
 - a) Para retornar al extranjero en el mismo estado
 - b) Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación
- De exportación
 - a. Para retornar al país en el mismo estado
 - b. Para elaboración, transformación o reparación

3. Depósito Fiscal

4. Tránsito de mercancías

- Interno
- Internacional

5. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado

6. Recinto fiscalizado estratégico

4.2.2 Requisitos Aduaneros

Las personas que deseen traer mercancías a territorio nacional o enviarlas a otro país deben cumplir con diversos requisitos;

- I. Inscribirse en Padrón de Importadores; Padrón de Importadores de Sectores Específicos; Padrón de Exportadores Sectorial. Existen excepciones de algunas operaciones de comercio exterior, en las cuales no se requiere la inscripción en el padrón de importadores, las cuales se encuentran contempladas en la Regla de Carácter General en Materia de Comercio Exterior 1.3.1.
- II. Contratar los servicios de un agente o apoderado aduanal para que en su nombre realice los trámites correspondientes. El único trámite que se puede realizar sin la necesidad de contratar los servicios de un agente aduanal es la importación de mercancías por pasajeros internacionales, siempre y cuando el valor de las mercancías, excluyendo la franquicia, no exceda del equivalente en moneda nacional a tres mil dólares (el monto de la franquicia se incrementa durante los períodos vacacionales, consulte el apartado de pasajeros para mayor información).
- III. Cumplir con las restricciones y regulaciones que la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación señalen para la mercancía.
- IV. Pagar los impuestos al comercio exterior.

4.2.3 Obligaciones Aduaneras

Todas las mercancías que ingresen o salgan de México están sujetas al pago de impuestos y, en su caso, al cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, los cuales se verifican de acuerdo con su fracción arancelaria.

La fracción arancelaria de una mercancía emana del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías, que pretende una clasificación uniforme de mercancías para el comercio internacional, en donde una mercancía podrá ser clasificada y reconocida en cualquier parte del mundo sin importar el idioma en un país determinado.

En nuestro país, la clasificación arancelaria se practica con la aplicación estricta de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE).

La LIGIE fue publicada en el Diario Oficial de la Federación 18 de junio de 2007 abrogó con su entrada en vigor la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación publicada el 18 de enero de 2002 y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano informativo. La LIGIE tiene sus antecedentes inmediatos en la Ley del Impuesto General de Importación (LIGI) y en la Ley del Impuesto General de Exportación, las cuales estuvieron vigentes hasta el 31 de marzo de 2002.

La LIGIE se basa en el Convenio del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Harmonized System of Tariff Nomenclature, HS), el cual entró en vigor el 1 de enero de 1988; este convenio forma parte de la Organización Mundial de Aduanas.

La LIGIE es el ordenamiento legal fiscal más voluminoso, pero sólo está integrado por dos artículos.

El primer artículo contiene a la Tarifa, compuesta por la nomenclatura o código del Sistema Armonizado. Esta nomenclatura es la clasificación de todas las mercancías que según su composición o función deben ubicarse en un código de identificación universal, a seis dígitos y a efecto de aplicarles el respectivo impuesto de importación o exportación; cada país adiciona dos dígitos más, que identifican el arancel y requisitos para ingresar o salir de un país.

El primer artículo de la LIGIE se estructura de la siguiente manera: 22 secciones, 38 notas legales y 98 capítulos.

En el artículo 2 se establecen las Reglas Generales y las Complementarias para la aplicación de la Tarifa; asimismo, para los efectos de interpretación y aplicación de la Tarifa.

Además, complementan a la LIGIE las Notas Explicativas, las cuales son de aplicación obligatoria a efecto de lograr una correcta clasificación.

Nota

Para ubicar la fracción arancelaria en que se clasifica una mercancía es indispensable conocer todas sus características y preferentemente tenerla físicamente a la vista. Se puede consultar la tarifa en la siguiente dirección: http://www.economia-snci.gob.mx/sic_sistemas/siavi/arma_siavi.php?p=1&l=1

4.3 Barreras al Comercio en México

Como ya se ha expuesto los países buscan incrementar su comercio con el exterior, pero a la vez proteger lo más posible a sus productores nacionales de la competencia adversa, para ello se utilizan lo que se conoce como barreras al comercio exterior, constituidas principalmente en Barreras Arancelarias y Barreras no Arancelarias.

4.3.1 Aranceles

El cobrar un impuesto (tributo) por el intercambio de mercancías y servicios a nivel Internacional "ARANCELES" ha sido una fuente muy importante de recursos para los gobiernos, México no ha sido la excepción, desde el inicio de su época Independiente en el siglo XIX estos impuestos recibidos principalmente a través de la aduana del puerto de Veracruz constituyeron su principal fuente de ingreso.

Pero también los aranceles se cobran con la finalidad de hacer menos competitivo al producto venido del exterior, al encarecerlo para el consumidor nacional, o bien evitar la venta de un producto nacional al encarecer su exportación conservando ese bien en territorio nacional, el arancel es pues una barrera al comercio Internacional.

Chacholiades define al arancel como un impuesto (o gravamen) que se impone a un bien cuando cruza la frontera nacional. (p. 188).

Al formar parte del la Comunidad Internacional a través del GATT-OMC, México ha reducido sustancialmente sus aranceles, llegando por los tratados de libre

comercio a la tasa cero en una gran cantidad de productos, se puede consultar la Tarifa de los impuestos Generales de Importación y exportación "TIGIE" correspondiente a un producto-servicio para un país determinado en el "Sistema de información Arancelaria" de la Secretaría de Economía, <http://www.siem.gob.mx/portalsiem/catalogo>.

El arancel por su rápida aplicación sigue siendo utilizado para ello, como ejemplo tenemos los aplicados a China, al iniciar este país su ingreso a la OMC a partir del 2001, en donde México aplico impuestos altos (cuotas compensatorias) para alrededor de 1000 diversos productos como una forma de proteger temporalmente a la industria Nacional.

El arancel y su clasificación de acuerdo a Paul R, Krugman y Maurice Obstfeld es:

Un arancel, la más simple de las políticas comerciales, es un impuesto aplicado cuando se importa un bien. Los **aranceles específicos** son una cantidad fija exigida por cada unidad de un bien importado (por ejemplo, 3 dólares por barril de petróleo). Los aranceles **ad valorem** son impuestos exigidos como porcentaje del valor de los bienes importados (por ejemplo, el 25 por 100 del valor de los camiones importados a Estados Unidos). En ambos casos el efecto del arancel es aumentar el coste de trasladar los bienes a un país. (Krugman, 2001, p.193).

Pueden estar presentes los dos tipos de arancel para un bien.

4.3.2 Barreras no arancelarias

Además de la protección que realiza un país en sus fronteras en el intercambio de bienes a través de los Aranceles, se encuentran las barreras no arancelarias, a ese respecto Krugman nos dice:

...los modernos Estados generalmente prefieren proteger las industrias nacionales mediante una variedad de **barreras no arancelarias**, tales como **cuotas de importación** (limitaciones a la cantidad de importaciones) y restricciones a la exportación (limitaciones sobre la cantidad de exportaciones, normalmente impuestas por el país exportador a solicitud del país importado). No obstante, la comprensión de los efectos de un arancel continúa siendo una base esencial para entender las otras políticas comerciales. (Krugman, 2001, p.194).

Bancomext nos da la siguiente información sobre barreras no arancelarias:

Las barreras no arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, sea para proteger la planta productiva y las economías nacionales, o sea para preservar los bienes de cada país en lo que respecta a medio ambiente, sanidad animal y vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo o darles a conocer las características de las mismas.

En la apertura mundial “globalización” se busca romper las barreras al comercio internacional, sin embargo los países en lo interno tienen políticas de protección para ciertos sectores productivos, de ahí que aún cuando suscriben tratados u acuerdos de comercio estos buscan ser realizados sin dañar a sus productores.

Es más patente esta situación por regiones o bloques económicos, así por ejemplo los Europeos y Americanos buscan impulsar sus exportaciones, pero a la vez frenar las importaciones sobre todo del Oriente, o bien los países Industrializados buscan en la Ronda de Doha les sean reducidos los aranceles a sus productos, pero a la vez no aceptan reducir los subsidios a sus productores agropecuarios, mientras que los productores de “Commodities” ya han reducido sustancialmente los subsidios a Sus productores, quedando en desventaja competitiva.

México país establecidas diversas medidas de regulación y restricción no arancelarias establecidas en la Ley de Comercio Exterior:

a). A la exportación

1. Para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales o para regular o controlar recursos naturales no renovables del país, de conformidad a las necesidades del mercado interno y las condiciones del mercado internacional;
2. Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.
3. Cuando se trate de productos cuya comercialización esté sujeta, por disposición constitucional, a restricciones específicas;
4. Cuando se trate de preservar la fauna y la flora en riesgo o peligro de extinción o de asegurar la conservación o aprovechamiento de especies;
5. Cuando se requiera conservar los bienes de valor histórico, artístico o arqueológico, y
6. Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología, de acuerdo a la legislación en la materia.

b). A la exportación A la Importación

1. Cuando se requieran de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos, de acuerdo a los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte;
2. Para regular la entrada de productos usados, de desecho o que carezcan de mercado sustancial en su país de origen o procedencia;
3. Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte;
4. Como respuesta a las restricciones a exportaciones mexicanas aplicadas unilateralmente por otros países;
5. Cuando sea necesario impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional, conforme a lo dispuesto en esta Ley, y
6. Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad.

Las barreras no arancelarias se clasifican en dos grandes grupos: cuantitativas y cualitativas, entre algunas de las cuantitativas se tiene:

- Permisos de importación, exportación o licencias previas
- Cupos
- Antidumping y subvenciones
- Prohibiciones
- Control del tipo de cambio
- Medidas de salvaguarda, entre otras.

Y de las cualitativas se cuenta con:

- Regulaciones sanitarias
- Regulaciones de etiquetado, envase y embalaje
- Normas técnicas y de calidad
- Regulaciones de toxicidad y del medio ambiente
- Certificado de país de origen

4.4 Legislación y Normatividad sobre Comercio Internacional, en China

Al declararse la República Popular de China en 1949, el régimen de comercio exterior fue exclusivo para el Poder Central, las importaciones y exportaciones solo podían realizarlas empresas e instituciones gubernamentales con licencias y permisos oficiales, no fue hasta que iniciaron las reformas estructurales a partir de 1978-79, que se fue permitiendo la participación de empresas privadas nacionales y extranjeras, mismas que deberían solicitar los permisos para exportar o importar.

Hasta el año 2001 en la que China ingresa a la Organización de Comercio, los controles y permisos seguían siendo muy estrictos, además los extranjeros debían de participar con nacionales en sus operaciones, y exclusivamente en las áreas y zonas aprobadas.

Según lo señalado por la agencia de noticias china Xinhua (2007), si bien en estos poco más de 20 años se dieron una serie de beneficios a la inversión extranjera, con motivo de los acuerdos suscritos ante la OMC, se han ido modificando hasta llegar a ser muy similares con las que operan en otros países, la tasa del 15% del impuesto sobre la renta a las empresas extranjeras se mantuvo hasta el año 2010, subiendo paulatinamente desde el 2008 hasta el 2012 para quedar en el 25% tasa promedio mundial de los principales socios comerciales.

En la actualidad la propiedad privada se permite, así como la participación del 100% de la inversión extranjera en diversa áreas económicas, se han incluido los derechos de propiedad intelectual, y se ha realizado una gran reforma estructural financiera.

4.4.1 Ley de Comercio Exterior

El 1° de julio de 2004 entro en vigor la nueva Ley sobre Comercio Exterior, acorde a los lineamientos y compromisos de la OMC, y buscando la RPChina constituirse en una economía de mercado, que le permita acceder en igualdad de condiciones con los miembros de esta organización.

Las modificaciones que esta Ley incluye permiten una mayor liberalización comercial y apertura por parte de China además de lo siguiente:

- a) Adecuar el Sistema Aduanero
- b) Reducción de Aranceles
- c) Permite operar a personas físicas, no solamente a empresas, manteniendo el requisito de registro
- d) Mayor libertad a las empresas extranjeras en la importación-exportación, además de la comercialización de productos en el mercado Chino
- e) Fin del monopolio estatal a ciertos productos como el petróleo, azúcar
- f) Protección a la Propiedad Intelectual

4.4.2 Ley de Aduanas de La República Popular de CHINA

En esta ley promulgada según el orden 51, el 22 de enero de 1987 y modificada el 8 de julio del 2000, así como las derivadas de la Ley de Comercio Exterior de 2004, se incluyen diversas disposiciones y reglamentos para la exportación e importación de bienes y servicios como:

- a) Ajuste de tarifa por el Consejo de Estado de la RP China (1988)
- b) Disposiciones sobre la Administración de ingreso y salida de productos en el Desarrollo Tecnológico y de Zonas Económicas (1988)
- c) Derecho Aduanero de la República Popular de China (1987)

- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- d) Normas relativas a la supervisión de aduana y control de productos de ser procesados (1987)
 - e) Reglamento sobre la aplicación de garantía para la importación y exportación de productos (1987)
 - f) Procedimiento de la aduana sobre la aplicación de garantía para la importación y exportación de productos (1987)
 - g) Procedimiento de la aduana sobre la aplicación de garantía para el control y supervisión de los productos importados temporalmente (1986)
 - h) Disposiciones de la Aduana en la importación de partes y piezas necesarias para las empresas Con la Inversión Extranjera para realizar contratos de Exportación de Productos (1986)
 - i) Disposiciones transitorias de las Aduanas de la República Popular de China en el lugar de origen de los productos de importación (1986)

4.5 Barreras al Comercio en China

China al igual que el resto del mundo establece requisitos para el ingreso de mercancías a su territorio, de ser un país cerrado casi por completo al Comercio Internacional, en la actualidad como ya se ha señalado abre sus fronteras gradualmente y se convierte poco a poco en el principal mercado mundial.

4.5.1 Aranceles

Por el ingreso a la OMC, China ha reducido sustancialmente sus aranceles, permitiendo el ingreso de importaciones en cantidades mayores cada año, en la actualidad es uno de los motores de la economía mundial, según lo descrito en www.Spanish.china.org.cn, China impone derechos, generalmente ad valoren, sobre la mayor parte de sus importaciones. El valor en aduana se establece en función del precio de venta de la mercancía, incluidos gastos de embalaje, flete, seguro y otros costes hasta puerto de destino. Los derechos de importación son como media del 11%, si bien de aquí al 2008 se reducirán hasta menos del 10%.

Desde su incorporación a la OMC, China ha rebajado el nivel de los aranceles aduaneros, del 15,6% en 2000 al 9,9% en 2006. A partir del 1 de enero de 2007, China rebajó una vez más los aranceles aduaneros para 44 rubros, y el nivel de los aranceles bajó hasta el 9,8%. La tasa aduanera promedio para los productos agrícolas es de 15.2% y la de los productos industriales de 8,95%.

4.5.2 Barreras no arancelarias

Al igual que México, China protege lo más posible su mercado interno y aún no se ha abierto totalmente en lo referente a productos como los agropecuarios, en donde rigen medidas fitosanitarias.

Conforme a la información de www.novexcn.com, la principal Barrera no Arancelaria es el idioma y las costumbres, además de:

- a) Certificados de cuotas en su caso
- b) Requisitos de etiquetado en idioma Chino, etiquetado de seguridad
- c) Póliza de Seguro
- d) Certificado de inspección de la AQSIQ (General Administration of the

PRC for Quality Supervisión, Inspección, and Quarantine)

- e) Permisos de importación, exportación o licencias previas
- f) Productos alimenticios calcomanía de la NHQA (National Health and Quarantine Administration)
- g) Salvaguardas

Se hace necesario por parte de las empresas mexicanas tener un mayor conocimiento del mercado Chino, para poder lograr un incremento en las ventas.



CAPITULO V. OFERTA EXPORTABLE DE MEXICO HACIA EL MERCADO CHINO

México tiene la capacidad de exportar varios productos a China, desde agropecuarios, hasta productos tecnológicos, la capacidad de consumo de los Chinos, está en aumento y diversificándose;

...existen productos cuya creciente demanda no puede ser satisfecha con la producción interna como las papas preparadas congeladas y las mezclas de frutas en jugos y pulpas, cuyas importaciones crecieron a tasas del 54.5% y del 17.3, respectivamente en el período 1996-2000. (CCG, 2001, p. 12)

Entre los productos que son demandados por China y susceptibles de exportar en México de acuerdo a Bancomext en su programa de promoción México-China 2003-2004 se encuentran:

- Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos digitales
- Componentes y refacciones de maquinaria
- Emisores receptores
- Frenos y sus partes
- Aceites y derivados del petróleo
- Dentífricos
- Hilados sencillos
- Alimentos

En ese mismo documento se señalan las Oportunidades de Mercado, Inversión y alianzas estratégicas:


- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- Agricultura y pesca: Pescados y mariscos, fruta y vegetales, café enlatado.
 - Alimentos procesados: Chocolate y confitería, jugos de frutas, alimentos estilo mexicano, vinos de mesa, cerveza y bebidas espirituosas.
 - Químico y Farmacéutico: Medicamentos, fertilizantes, pigmentos, químicos orgánicos, materiales plásticos.
 - Cuero: Piel, partes para calzado, alfombras.
 - Industria Metal Mecánica: Acero Laminado, cables de cobre y cobre en barras, partes automotrices.
 - Otros: Materiales de construcción, muebles de baño y accesorios, pintura y tubería, joyería de plata, artículos de decoración con diseño.

5.1 Un plan de negocios para el mercado Chino

Es importante realizar un Plan de Negocios de Exportación para China “PLANEX”, que incluya de acuerdo a Bancomext lo siguiente:

- 1.- Análisis de la empresa
- 2.- Análisis del producto
- 3.- Selección y análisis del mercado meta
- 4.- Aspectos operacionales: Decisiones, Logística e Incoterms
- 5.- Análisis y evaluación Financiera
- 6.- Resumen ejecutivo

Tabla 18. Lista de comprobación para los exportadores a China

Tema	Detalles
Conocimiento del mercado	Competencia (nacional / internacional). Emplazamiento (nacional / áreas costeras). Posicionamiento (precio, margen etc.). Producto (calidad, innovación, sofisticación). Demanda (local / internacional). Ordenanzas (tarifas, barreras no arancelarias, cuota) y leyes.
Fórmula de acceso	"Fórmula de acceso trans-fronteriza": Red de distribución o agentes. Oficina Representativa.  Acuerdo de licencia. "Fórmula de acceso de inversión directa": Empresa de capital extranjero (FIE) en Zona Franca. Empresa Comercial de capital extranjero.
Requisitos de empresa	Tiempo. Cantidad de inversión. Recursos humanos. Potencial.

Fuente: InterChina

5.2 Estrategias de Negocios con China

En el documento “programa de promoción México-China 2003-2004” Bancomext ofrece las siguientes estrategias de negociación:

- Buscar alianzas estratégicas para facilitar la exportación de productos mexicanos.
- Los casos de éxito en China generalmente involucran alianzas o coinversiones para facilitar la distribución de los productos.
- Aprovechar ventajas arancelarias en los productos negociados por México con China.
- Coinversiones con empresas chinas para aprovechar el TLCAN y otros tratados negociados por México en Latinoamérica.
- Realizar parte del proceso en China.

- Llevar a cabo en México las etapas finales de producción, ensamble o empaque para su venta al menudeo.
- Exportar desde México.

5.3 Logística para exportar a China

Toda empresa que produce u ofrece bienes y/o servicios busca obtener mayores beneficios económicos, para ello es muy importante vender mayor cantidad y a mejores precios, otra forma de maximizar utilidades es reduciendo costos, para lograrlo es de suma importancia el uso de una adecuada administración, organización, producción, proveeduría, almacenaje, comercialización, mercadotecnia, finanzas, es decir el observar como un todo las diversas áreas de la empresa que permitan ventajas competitivas.

Lo anterior es el concepto de Logística es decir que la competitividad se logra mediante un adecuada administración, estratégica, integral, un proceso adecuado de la producción incorporando las mejores tecnologías, capacitación del recurso humano, buscando la eficiencia constante, calidad, el Justo a tiempo "JIT", controlar adecuadamente los flujos de materias primas y productos terminados en almacenamiento, su entrega en planta o en transportación hacia el punto del consumidor final, contar con una adecuada comercialización, publicidad y mercadotecnia, así como contar en tiempo y con los mejores rendimientos del capital de trabajo y del uso de las utilidades.

A continuación se incluyen algunas definiciones de Logística:

Para Enrique B. Franklin, la **logística** es el movimiento de los bienes correctos en la cantidad adecuada hacia el lugar correcto en el momento apropiado. (2004, p. 362).

Según Lamb, Hair y McDaniel, la **logística** es el proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo. (2002, p. 383).

5.3.1 Un ejemplo de exportación de un producto de Aguascalientes a China

Para efecto de llevar a cabo una adecuada exportación de productos hacia el mercado Chino, de leche de vaca en su presentación de Ultra-pasteurizada (UP) a un mercado en que su población no consumía el lácteo y sus derivados y ahora lo hace, los Chinos buscan productos importados de calidad y en gran cantidad.

En el siguiente cuadro se observa la tasa de crecimiento del consumo de leche en el mundo, sobresaliendo China con un 9.4% anual.

Tabla 19. Consumo Mundial en países seleccionados, 1994 - 1999
(Miles de toneladas)

País	1994	1995	1996	1997	1998*	1999**	TMAC 1996-1998
India	27,500	28,500	30,500	32,000	32,500	33,000	3.2
México	3,300	3,357	3,412	3,552	3,745	3,800	4.8
China	2,380	2,590	2,840	3,136	3,397	3,597	9.4
Estados Unidos	26,653	26,619	26,890	26,844	26,801	26,850	-0.2
Canadá	2,840	2,851	2,824	2,820	2,820	2,820	-0.1
Alemania	7,380	5,815	5,602	5,292	5,293	5,200	-2.8
Rusia	15,373	14,625	14,300	14,515	14,765	14,100	1.6
Brasil	8,650	11,025	11,400	12,100	12,826	13,467	6.1
Reino Unido	7,200	7,330	7,270	6,975	6,948	6,925	-2.2
Polonia	6,040	5,781	5,829	5,640	5,300	5,400	-4.6
Japón	5,238	5,143	5,187	5,156	5,042	4,960	-1.4
España	4,385	4,350	4,284	4,140	4,130	4,130	-1.8
Francia	4,391	4,426	4,363	4,000	4,098	4,000	-3.1
Argentina	2,000	2,100	2,140	2,220	2,275	2,320	3.1

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) (Citado por SAGAR-CEA, 1999). De 1999 a 2003.

El “*Centro de Gravedad, de los Centros de Distribución*”, de distribución de la leche UP de Aguascalientes con destino final cinco a ciudades de la República Popular de China; Beijing, Shanghai, Tianjin, Zhengzhou y Wuhan y Jinan, con un gran poder adquisitivo y una demanda creciente de leche.

Se busca a través del método de Centro de gravedad localizar el punto más adecuado en cuanto a costos, volúmenes y distancias entre las bodegas del centro de distribución y el consumidor final.

Se considera la presentación de leche ultra-pasteurizada que permite prolongar por varios meses las condiciones óptimas para su consumo, además de que la presentación permite mover el producto fácilmente, se cuenta en Aguascalientes con capacidad productiva para surtir diversos contenedores mensualmente.

La leche ultra-pasteurizada producida en la cuenca lechera de Aguascalientes será enviada por contenedor al puerto de manzanillo, colima, por ser el vínculo más cercano y de mejor acceso que tiene la entidad nuestra con la salida al Océano Pacífico, se cuenta con vías terrestres y férreas de buena calidad para hacer llegar el producto en tiempo y al más bajo costo, es importante señala que Manzanillo cuenta con gran experiencia, para el año 2000 manejaba el 89.3% de los contenedores del litoral, lo que da muestra de su fortaleza.

La ruta que seguirán los contenedores (para ser viable se recomienda enviar una gran cantidad de contenedores a la vez) será Aguascalientes-Manzanillo-Shanghai, China, con una distancia de 12,590 kms y un tiempo de recorrido estimado entre 17 a 20 días.

A fines del año 2000 se incorpora este puerto de Manzanillo a dos alianzas globales con zonas estratégicas entre Puertos de

Asia incluyendo a Shanghai, una llamada Maersk-Sealand. Servicio que también vincula Asia con las costas del Pacífico y del Atlántico Norteamericano siendo operado con los buques de contenedores más grandes que han arribado a puerto mexicano alguno (4,300teu de capacidad) y otra alianza denominada United Alliance ((Hanjin Shipping, Cho Yang y Das-Senator). www.allbusiness.com.

La operación de transporte del producto terminado inicia saliendo de la empresa en tracto camiones con contenedores de 40', en un recorrido de la ciudad de Aguascalientes al Puerto de Manzanillo con una distancia de 538 km en un tiempo aproximado de 5 a 8 horas por una línea de transporte local.

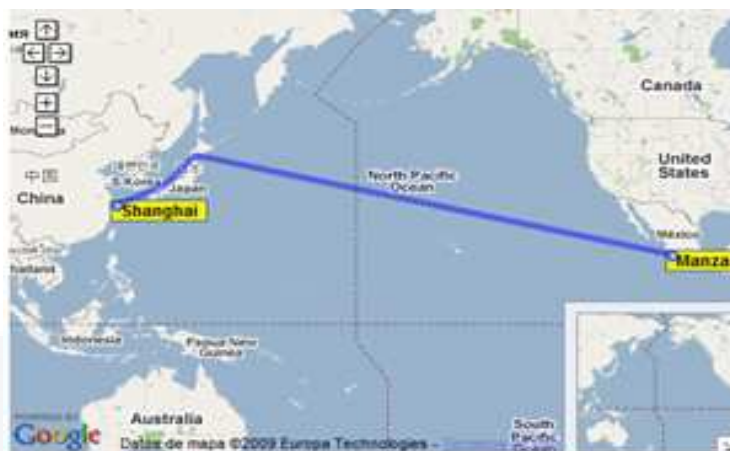
Mapa 3. Aguascalientes - Puerto de Manzanillo



Fuente: Elaboración propia

Una vez en el Puerto de Manzanillo se subirá la mercancía al buque de la línea TMM Lines, para un recorrido en buque de 6,855 millas náuticas (12695.46 Km) a una velocidad de 14 nudos (25.9 Km/Hr) con un tiempo de arribo al puerto de Shanghai, China de 20 a 22 días.

Mapa 4. Puerto de Manzanillo - Shanghai



Fuente: <http://maps.google.com/>

Arribando al puerto de Shanghai los contenedores, cubriendo los requisitos de importación, se llevarán al lugar que sea el centro de gravedad del centro de distribución de la mercancía para las cinco ciudades Chinas que se piensa atender, dejando en Shanghai la cantidad adecuada de acuerdo a los pedidos. En el mapa siguiente se pueden observar las 6 ciudades del Este, anteriormente señaladas.

Mapa 5. Shanghai – centros de distribución



Fuente: <http://www.universes-in-universe.de/asia/chn/s-map.htm>

5.3.2 Método y fórmula del centro de gravedad

Definido el volumen de litros a distribuir de leche, así como ciudades elegibles, se procede a realizar un ejercicio para obtener el punto en que es más adecuado y competitivo establecer el Centro de Gravedad del Centro de Distribución.

Se toma como base el método en la asignatura de planeación y diseño de instalaciones (4-0-8) de la página www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r5089.DOC. (Instituto Tecnológico Superior de Calkini, en el Estado de Campeche) así como los pasos a seguir y la fórmula.

Es una técnica de localización de instalaciones individuales en la que se consideran las instalaciones existentes, las distancias que las separan y los volúmenes de artículos que hay que despachar. Se utiliza normalmente para ubicar bodegas intermedias y de distribución, este método supone que los costos de transporte de entrada y salida son iguales y no incluye los costos especiales de despacho para las cargas que no sean completas.

1. Se colocan las ubicaciones existentes en un sistema de cuadrícula con coordenadas (la selección de estas es totalmente arbitrario).- El objetivo es establecer distancias relativas entre las ubicaciones. En las decisiones internacionales puede ser utilidad empleo de coordenadas de longitud y latitud.

Tabla 20. Coordenadas de X

Ciudad	Kilómetros
Shanghai	500
Wuhan	220
Zhengzhou	160
Beijing	180
Tianjin	160
Suma	1220

Fuente: Elaboración propia

Tabla 21. Coordenadas de Y

Ciudad	Kilómetros
Shanghai	280
Wuhan	200
Zhengzhou	290
Beijing	490
Tianjin	470
Suma	1730

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22. Capacidad de contenedor 20,000 litros

Ciudad	Consumo de contenedores de leche por mes	Litros de leche por ciudad en miles de litros
Shanghai	8	160
Wuhan	4	80
Zhengzhou	4	80
Beijing	8	160
Tianjin	6	120
Suma	30	600

Fuente: Elaboración propia

2. El centro de gravedad se encuentra calculando las coordenadas X y Y que dan por resultado el costo mínimo de transporte. Utilizando las fórmulas:

$$Cx = \frac{\text{Sumatoria de } d_{ix} \cdot V_i}{\text{Sumatoria de } V_i}$$

$$Cy = \frac{\text{Sumatoria de } d_{iy} \cdot V_i}{\text{Sumatoria de } V_i}$$

En donde:

Cx= coordenada x del centro de gravedad

Cy coordenada y del centro de gravedad

dix=Coordenada x de la iésima ubicación

diy=Coordenada y de la iésima ubicación

Vi= Volumen de artículos movilizados hasta la iésima ubicación o desde ella.

A continuación se presenta un ejercicio, mediante el desarrollo de la fórmula

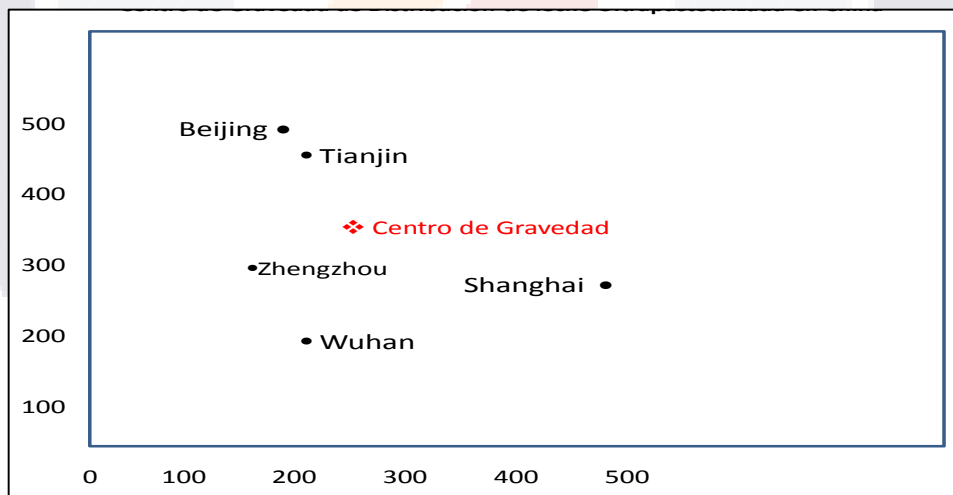
$$C_x = \frac{(500 \times 160) + (220 \times 80) + (160 \times 80) + (180 \times 160) + (160 \times 120)}{160 + 80 + 80 + 160 + 120} = \frac{158,400}{600} = 264$$

$$C_y = \frac{(280 \times 160) + (200 \times 80) + (290 \times 80) + (490 \times 160) + (470 \times 120)}{160 + 80 + 80 + 160 + 120} = \frac{218,800}{600} = 364.67$$

Esto le da a la empresa exportadora unas coordenadas X y Y de aproximadamente 264 y 364.67, respectivamente, y proporciona un punto de arranque para buscar el sitio más adecuado para distribuir a las cinco ciudades. Este resultado es la ubicación del centro de gravedad.

En relación a distancias, se establece el centro de gravedad de distribución, quedando en Jinan, como a continuación se observa en la gráfica siguiente:

Gráfica 19. Centro de Gravedad de leche Ultrapasteurizada en China
 Jinan es la población del Centro de Gravedad de Distribución



Fuente: Elaborada propia

Es posible observar cómo el Centro de Gravedad, es el sitio de distribución más cercano a cada una de las ciudades, con lo cual se ahorra tiempo y dinero. En síntesis es la opción que permite mayor competitividad.

Mapa 6. Traslado de Shanghai al Centro de Gravedad “Jinan”



Fuente: <http://maps.google.com/>

Conforme al mapa anterior el traslado por tracto camión del puerto de Shanghai a la ciudad de Jinan es una distancia de 844km, que se recorre en un tiempo aproximado de 7:17 Hrs.

5.3.3 Distancia de las Rutas de distribución en China

A continuación se presenta una tabla cuya información se obtuvo de Google maps y de la cual se tomará la información para determinar qué ciudad de estas u otra, deberá de ser el centro de distribución, se anexa también una tabla con cantidades de consumo mensual estimado en cinco ciudades.

Tabla 23. Estimado de distancia en kms y tiempo

RUTA	DISTANCIA EN KMS	TIEMPO ESTIMADO DE RECORRIDO
Shanghai- Beijing	1,244	11horas 47minutos
Shanghai- Tianjin	1,148	11horas 2 minutos
Shanghai- Zhengzhou	954	9 horas 11minutos
Shanghai- Wuhan	1,168	11horas 17minutos
Beijing- Shanghai	1,244	11horas 47minutos
Beijing- Tianjin	131	1hora 32minutos
Beijing-Zhengzhou	697	6 horas 47minutos
Beijing- Wuhan	1,173	11horas 14minutos
Tianjin- Shanghai	1,148	11horas 2minutos
Tianjin- Beijing	131	1hora 32minutos
TianjinZhengzhou	724	7 horas 15minutos
Tianjin- Whan	1,168	11horas 17minutos
Zhengzhou - Shanghai	954	9 horas 11minutos
Zhengzhou - Beijing	697	6 horas 47minutos
Zhengzhou - Tianjin	724	7 horas 15minutos
Zhengzhou - Wuhan	510	5horas 10minutos
Wuhan- Shanghai	1,168	11horas 17minutos
Wuhan- Beijing	1,173	11horas 14minutos
Wuhan- Tianjin	1,168	11horas 17minutos
Wuhan- Zhengzhou	510	5horas 10minutos

Fuente: Elaboración propia con información de Google maps.

5.3.4 Ruta de Distribución

Una vez estando en Jinan se establece una ruta de distribución de acuerdo al ejemplo del vendedor viajero, se usa el software **Wingsb** para obtener el mejor recorrido a más bajo costo. En el caso de Shanghai previamente se quedan los contenedores.

Tabla 24. Distancias de Jinan a los Centros de Consumo

FROM/TO	Jinan	Beijing	Tianjin	Shanghai	Wuhan	Zhengzhou
Jinan		428	332	884	863	440
Beijing	428		131	1244	1173	697
Tianjin	332	131		1148	1168	724
Shanghai	844	1244	1148		1168	954
Wuhan	863	1173	1168	1168		510
Zhengzhou	440	697	724	954	510	

Fuente: Elaboración propia

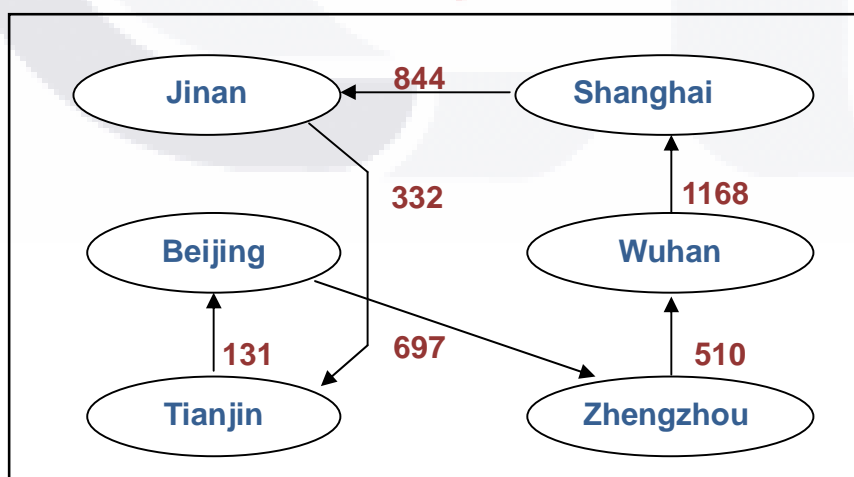
Tabla 25. Ruta de Distribución
Minimization (Traveling Salesman Problem)

08-17-2009	From Node	Connect To	Distance/ Cost		From Node	Connect To	Distance/ Cost
1	Jinan	Tianjin	332	4	Zhengzhou	Wuhan	510
2	Tianjin	Beijing	131	5	Wuhan	Shanghai	1168
3	Beijing	Zhengzhou	697	6	Shanghai	Jinan	844
	Total	Minimal	Traveling	Distance	Or Cost	=	3682
	(Result	from	Branch	and	Bound	Method)	

Fuente: Elaboración propia

A continuación se anexan los gráficos resultantes de las tablas anteriores:

Gráfica 20. Ruta de Distribución



Fuente: Elaboración propia

Mapa 7. Ruta en China



Fuente: <http://maps.google.com/>

El mundo Globalizado es cada día más agresivo, sobreviven y aprovechan las grandes oportunidades de la apertura de mercados, aquellas empresas que más se preparan y realizan las acciones pertinentes para lograr ser más competitivas, mejora constante, reducción de costos, mejor calidad en los productos, mantener inventarios en los límites convenientes y atender los requerimientos de los clientes en tiempo y forma.

5.3.5 Cadena de Suministro

El ser competitivo obliga a implementar adecuadamente esos avances en todo los procesos que desarrolla la empresa en todas las áreas y departamentos, haciendo énfasis en la cadena de suministro en lo interno y externo, obliga también a rediseñar todo ese proceso, no sólo en lo técnico sino también en lo administrativo, recursos humanos y financieros.

Involucrar a todos los participantes de la empresa como directivos, administrativos, técnicos, operarios es una tarea permanente, la época en que cada área de la empresa se manejaba en forma independiente –los silos- como una isla vinculada sólo a través de órdenes superiores ya no es viable, en la actualidad, el participar todos con todos, conocer lo que cada quién hace y/o realiza, lo que utiliza, todo ello con un orden adecuado permite a las empresas no importa su tamaño a ser más eficientes, trabajar en un equipo participativo logrando con ello productos de la más alta calidad, innovación constante, entrega en tiempo, aumento de la producción en suma ser competitivos en este “mundo plano, global”.

La apertura de mercados y el gran desarrollo tecnológico en la industria y en las comunicaciones, así como la aparición de nuevos países en la competencia mundial de las últimas tres décadas, puso en alerta a las empresas, hacia dónde sería el desarrollo de la empresa y ante que retos y que oportunidades se enfrenta.

Cómo lo señala Kenichi Ohmae en “El fin del estado-nación”, los directivos empresariales como grupo supieron desde un principio (al referirse a la globalización) de este gran cambio hacia dónde tenían que enfocar su atención, que grandes cambios deberían hacer para seguir participando en el mercado Internacional, que ahora se convertía en Global y que mostraba desde su inicio una cada día más compleja competencia entre empresas, países y personas, ¿Cómo debería actuar, qué debería realizar la empresa ante este nuevo entorno?.

Una de las respuestas que de forma inmediata se presentó fue la de reducir costos a través de una mayor eficiencia y eficacia en la empresa, la logística se perfeccionó y el concepto de Supply Chain Management se integró como un proceso, gestión de “los flujos físicos, administrativos, financieros y de la

información a lo largo de la cadena desde el proveedor del proveedor hasta el cliente del cliente”.

La cadena de suministro ha permitido mejorar la organización de la empresa, tomar en cuenta desde la obtención de la materia prima a través de todo el proceso productivo y hasta su distribución llegando al cliente, además de actuar en equipo ha simplificado el proceso productivo

El uso de la tecnología informática ha posibilitado realizar acciones y fortalecer actividades en el tiempo real, que antes requería de días y hasta meses para poder ponerlos en práctica y que todo el personal de la empresa pudiera asimilar y poner en práctica esos cambios, las plataformas y modelos como el SCOR “Supply-Chain Operations referente-model” desarrollada por el consejo de Supply Chain, fundada en 1963, y situada en Illinois EUA son parte de esa tecnología que impulsa a las empresas.

Trabajar como un verdadero equipo en toda la compañía, adaptando softwares, permiten a la empresa extender sus fronteras más allá de su propio espacio, teniendo un flujo de información de sus proveedores, de los proveedores, de los clientes, a través de toda la cadena productiva en que se trabaja, siendo posible al integrar prácticas de negocios informáticos como lo es el SCORE.

Organizar los requerimientos de la materia prima, inventarios, manufactura, administración de las operaciones, planeación de la producción, flujo de información para la operación de negocios a través de toda la compañía, también es factible gracias a la integración de todos los departamentos dentro de la compañía generados por la SCM.

Diversos autores definen la Cadena de Suministro como una Gestión o

Administración, a continuación se incluye algunas de estas definiciones, en las cuáles encontramos similitudes o complementariedad y que por sí mismas nos dicen en qué consiste la SCM.

BVBA en su página La página www.managementsupport.com, da la siguiente definición: “La «Supply Chain» contiene todas las actividades asociadas con los flujos y la transformación de los productos, desde las materias primeras hasta el producto terminado entregado al cliente final, así como los flujos administrativos y de informaciones asociados”.

Así también en el Manual Práctico de Logística, tomado de la Universidad Politécnica de Cartagena en la página http://www.upct.es/~gio/cadena_desuministro.htm, la define como:

La cadena de suministro engloba los procesos de negocio, las personas, la organización, la tecnología y la infraestructura física que permite la transformación de materias primas en productos y servicios intermedios y terminados que son ofrecidos y distribuidos al consumidor para satisfacer su demanda. (Pilot, s.f. p.9).

5.4 Documentos para exportar a China

Se incluyen algunos de los documentos requeridos para poder exportar a China, considerando que no son los exclusivos, pues deberá de obtenerse una relación actualizada al día de exportación, por los cambios que permanentemente se realizan en ese país.

a). Documentos del valor de los bienes:

- Factura Comercial Internacional
- Lista de Empaque (Contenido)
- Guía o conocimiento de embarque
- Guía aérea
- Bill of lading
- Seguros
- Pedimento de Exportación

b). Forma de Declaración de aduanas para Importaciones

- Manifiesto de importación (Del importador en China)
- En caso de requerirlo licencia del importador en China
- Documento de Acuerdo Comercial
- Notas explicativas

c). Contrato

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al llegar a la última etapa de la integración de la presente tesis, es muy satisfactorio concluir con la firme idea de haber cumplido con el objetivo planteado al llevar a cabo este estudio que permite conocer mejor, analizar y comparar las acciones y políticas de fomento económico que México y China, llevan a cabo para incrementar su competitividad como un medio para lograr un crecimiento alto y sostenido de la economía, y por tanto proponer para México y sus empresas alternativas que le permitan mejorar su competitividad.

Por ello al llegar a este punto, es preciso detenerme un momento para reflexionar sobre aquellos elementos, que han marcado de manera esencial cada una de las etapas a través de capítulos y por ende determinar a qué conclusión nos lleva cada uno:

- El capítulo I, me dio la oportunidad de presentar la importancia del Comercio Internacional, sus antecedentes y a partir del capitalismo la aparición de pensadores sobre los fenómenos económicos y sus aportaciones a través de una Teoría del Comercio Internacional.
- El capítulo II, lo fui desarrollando a partir del término de la segunda gran guerra, a través de la investigación de documentos que permiten vislumbrar hacia dónde se dirige la economía mundial y de ahí poder comprender la gran necesidad de realizar una estrategia de crecimiento industrial a largo plazo de nuestro país.
- El capítulo III, incluye un análisis sobre la competitividad y de un comparativo sobre indicadores económicos de México y China, así como de las políticas públicas que al respecto han adoptado ambos países, ideas y supuestos que de manera personal considero deben tomarse en

consideración para mejorar la participación de nuestro país en el mercado mundial y especialmente en el Chino.

- El capítulo IV, para poder incorporarse en mayor medida al mercado Chino, es importante conocer el marco legislativo de México para impulsar las exportaciones, y el de China para lograr un ingreso adecuado de los productos, se hace énfasis en el conocimiento y manejo del sistema arancelario y de las barreras no arancelarias, además se reitera la principal barrera que la constituye el idioma y costumbres del país Asiático.
- El capítulo V, presenta la oferta exportable mexicana hacia el mercado Chino, incluyendo la necesidad de contar con un plan y estrategias de negocios, el aspecto logístico ejemplificado con un producto de origen del Estado de Aguascalientes “Leche Ultrapasteurizada”, en dónde se utilizan diversos métodos y técnicas aprendidas durante la maestría.

Una vez terminada la integración del presente investigación es posible concluir que sí existe la posibilidad de incrementar la oferta exportable de las PYMES Mexicanas al mercado Chino, teniendo un mayor conocimiento de ese mercado, sus usos, costumbres, forma de negociar y trámites de importaciones, sin embargo para ello se requieren varias acciones a seguir, a continuación se plantean algunas propuestas que permitan hacer crecer las exportaciones de las PYMES Mexicanas:

1. Establecer una adecuada estrategia Nacional de exportación a China por parte del Gobierno, agrupaciones empresariales e instituciones de educación superior.
2. Estudiar el mercado Chino, las necesidades de los clientes, sus gustos y preferencias.
3. Conocimiento de los requisitos cambiantes de importación en China.

- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
4. Misiones de negocios a China con una agenda bien estructurada, no de paseo y mucho menos de Shopping.
 5. Contar con consultor, socio, en China de preferencia Mexicano que conozca de negocios del idioma y de China, no es suficiente contar con el apoyo de la embajada y consulados.
 6. Crear una conciencia de la exportación en las PYMES, la promoción de las exportaciones no es un gasto es una inversión.

Conforme a lo anterior, debemos de estar conscientes de la necesidad de involucrar a más empresas a la exportación, y que uno de los mercados más importantes es el de China, de no hacerlo nos puede traer grandes consecuencias negativas, aún estamos en tiempo, retardar nuestra participación en ese mercado hace que empresas de otras naciones cubran la exportación en que podemos ser más competitivos.

Al revisar detenidamente este documento, estoy consciente del valor que representa para México el contar con una política de Comercio Exterior y una adecuada planeación estratégica, sin embargo, considero que la principal limitación es la dificultad de considerar al mercado Chino como un gran consumidor, pero que requiere invertir tiempo y recursos, preparando adecuadamente a las empresas y al recurso humano, para aprovechar esta gran oportunidad creciente, en el corto, en el mediano y en el largo plazo.

Finalmente es adecuado señalar que esta tesis es perfectible como lo podemos observar en la realidad cambiante de la economía mundial, busca ser una aportación que permita la reflexión, análisis y aplicación de estrategias en los profesionales, empresas e investigadores interesados.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES

1. Berumen A., Sergio. (2002). *Economía Internacional*. (1ª ed.). México: Editorial CECSA.
2. Carrillo, Jorge (2007). *La industria maquiladora en México, ¿evolución o agotamiento?*. (Revista Comercio exterior Vol. 57. NUM. 8) México: Colegio de la Frontera (COLEF).
3. Cavazos, Manuel. (1989). *La economía Mexicana: Evolución y perspectivas*. México: Ed. Diana.
4. Chacholiades, Miltiades. (1993). *Economía Internacional*. (2ª ed.). México: Ed. Mcgraw Hill.
5. Ellsworth P.T. y Leith J. Clark. (1942). *Comercio Internacional* (1ª ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
6. Franklin B., Enrique (2004). *Organización de Empresas*. (2ª ed.). México: Mc Graw Hill.
7. Galindo Julieta y Arturo Sánchez. (2008). La Competitividad Mexicana en Tiempos de Crisis. *Revista CONSULTORÍA Número 214 de Diciembre*.
8. García Tlapaya Raúl, Puig Hernández Oscar Miguel Competitividad.
9. Gazol Sánchez Antonio. (2004). Diez años del TLCAN: una visión al futuro. *ECONOMÍAunam, vol 1 núm 3*.
10. *Guía País CHINA*. (2004) Elaborada por la Oficina Económica y Comercial de España en PEKIN.
11. Hays Richard D., Korth Christopher M., Roudiani Manucher (1974). *Comercio Internacional: introducción al mundo de la empresa multinacional*. España: Ed. Prentice Hall.
12. Helleine G.K. (1972). *Comercio internacional y desarrollo económico*. España: Alianza editorial.
13. IIE, UNAM, et. al. (1990). *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá*. México: Siglo XXI editores.
14. Kenichi, Omhae. (1997) *El fin del estado-nación*. Chile: Ed. Andrés Bello.

15. Kindleberger, Charles P. (1972). *Economía Internacional*. España: Editorial Aguilar.
16. Krugman Paul R., Maurice Obstfeld. (2001) *Economía Internacional*. (5ª ed.). España: Pearson Educación, S.A.
17. Lamb Charles, Hair Joseph y McDaniel Carl. (2002). *Marketing*. (6ª ed.). México: Thomson Editores S.A.
18. LEY DE COMERCIO EXTERIOR Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, TEXTO VIGENTE Última reforma publicada DOF 21-12-2006
19. Maubert, Viveros Claudio. (1998). *Comercio Internacional*. (Reimp. 2001), México: Editorial Trillas.
20. Márquez, Ayala David. (2004). El TLCAN a 10 años de distancia, versión revisada y adaptada para Coyuntura del análisis publicado en Reporte Económico. *La Jornada* los días 15, 22 y 29 de marzo.
21. Rhys Jenkins / Enrique Dussel Peters (Editors), *China and Latin America Economic relations in the twenty-first century*. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE) in cooperation with
22. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) / Centro de Estudios China-México (CECHIMEX), Bonn, Mexico City 2009
23. Reyes, Díaz-leal Eduardo.(2010). *Sistema Aduanero Mexicano 2010*, (17ª ed.). México: Comercial de Formas Técnicas.
24. Roldán Rivas Juvencio. (2005) *Desafiemos al Dragón Chino*. México: Ed. Dos Líneas, SA de CV.
25. Schettino, Macario. (1994). *El TLC, El Tratado de Libre Comercio ¿Qué es y cómo nos afecta?*. México: Grupo Editorial Iberoamérica, S.A. De C.V.
26. Simón Levy-Dabbah, (2004) *CHINA, La nueva Fábrica del Mundo. Capítulo VIII "México y China: ¿Cómo encontrar un destino común?*. México: Ed. ISEF.
27. Slim Cohen Sadri. (2008) *Ventajas, competitividad y globalización, en La competitividad internacional de México y el futuro de la industria maquiladora*, coordinadores Ampudia Rueda Lourdes y Sánhez Carlos Javier, ICSA, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.

28. Torres Gaytán, Ricardo. (1978) *Teoría del comercio internacional*. (7ª ed.). México: Siglo Veintiuno Editores, S.A.
29. Turner Ralph. (1948). *The Great Cultural Traditions. The Foundations of Civilization. Las Grandes Culturas de la Humanidad*. México: Fondo de Cultura Económica.

Páginas de Internet

http://www.cimat.mx/~alram/comp_algo/clase6.pdf

<http://www.economia.unam.mx/directorio/bretton.pdf> – Similares 1994

<http://www.europa.eu> Unión Europea

<http://www.Google maps>

<http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r5089.DOC>.

<http://www.management-aims.com/PapersMgmt/81Espitia.pdf>

Manuel Antonio Espitia Escuer y Alfredo López Campo 2005, Supply Chain Management: Performance empresarial y efectos regionales PILOT. Manual Práctico de Logística

<http://www.pisis.unalmed.edu.co/.../3/15%20problemas%20de%20redes.pdf>

<http://www.tsp.gatech.edu/index.html> TSP “Traveling Salesman Problem” info

<http://www.universes-in-universe.de/asia/chn/s-map.htm>

<http://www.worldbank.org>

http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/tramites/140_10520.html

http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_10052.htm

(Xinhua) 29/11/2007

<http://www.Spanish.china.org.cn>