

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE
MONTERREY
CAMPUS MONTERREY

ESCUELA DE GRADUADOS EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y
POLÍTICA PÚBLICA



**NUEVO LEÓN Y LA REPÚBLICA POPULAR CHINA:
DESAFIOS Y OPORTUNIDADES AL 2021**

MAESTRÍA EN PROSPECTIVA ESTRATÉGICA

CARLOS ADRIÁN POMPA GONZÁLEZ

Noviembre de 2006

Agradecimientos:

A Dios, por Todo lo que se le puede agradecer.

A esas personas queridas y cercanas por su constante y muy significativo apoyo.

A mis maestros y profesores por compartir su experiencia, intereses y pasiones; por toda la guía y soporte que me han brindado y por su invaluable crítica constructiva, que sin duda fue una parte fundamental en la elaboración de este trabajo.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	I
MARCO TEÓRICO	VI
MARCO METODOLÓGICO	XVI
CAPÍTULO 1. RELACIONES BILATERALES Y ECONÓMICAS ENTRE MÉXICO Y CHINA- 1 -	
RELACIONES BILATERALES ENTRE MÉXICO Y CHINA	- 1 -
<i>Anteriores al establecimiento de relaciones diplomáticas en 1972</i>	- 1 -
<i>Reanudación de las relaciones diplomáticas</i>	- 3 -
<i>Posteriores al ingreso de China a la OMC</i>	- 8 -
MÉXICO EN LA ESTRATEGIA DE CHINA	- 11 -
CHINA EN LA ESTRATEGIA DE MÉXICO	- 14 -
EVOLUCIÓN Y COMPOSICIÓN DE LAS TRANSACCIONES COMERCIALES	- 15 -
<i>Diferencia en los registros comerciales de la República Popular China y México</i>	- 16 -
<i>Evolución general de las transacciones comerciales</i>	- 18 -
<i>Evolución de las importaciones</i>	- 23 -
<i>Evolución de las exportaciones</i>	- 29 -
EVOLUCIÓN DE LAS INVERSIONES	- 35 -
CONCLUSIONES	- 40 -
CAPÍTULO 2. CHINA: ¿AMENAZA PARA NUEVO LEÓN?	- 42 -
AMENAZA EN EL MERCADO MEXICANO	- 45 -
COMPETENCIA POR EL MERCADO ESTADOUNIDENSE	- 55 -
COMPETENCIA ENTRE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y NUEVO LEÓN POR LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	- 62 -
CONCLUSIONES	- 71 -
CAPÍTULO 3. RELACIONES ECONÓMICAS NUEVO LEÓN Y LA REPÚBLICA POPULAR CHINA	- 75 -
TRANSACCIONES COMERCIALES	- 77 -
NUEVO LEÓN Y CHINA EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR	- 83 -
<i>China como mercado meta mediante exportación</i>	- 83 -
<i>China como mercado meta mediante inversión extranjera directa</i>	- 89 -
<i>China como fuente de bienes</i>	- 92 -
<i>Empresas globales</i>	- 99 -
CONCLUSIONES	- 100 -
CAPÍTULO 4. RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE NUEVO LEÓN Y LA REPÚBLICA POPULAR CHINA AL 2021	- 103 -
DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO	- 105 -
<i>FORTALEZAS</i>	- 106 -
<i>DEBILIDADES</i>	- 108 -
<i>OPORTUNIDADES</i>	- 109 -
<i>AMENAZAS</i>	- 110 -
ANÁLISIS ESTRUCTURAL	- 112 -
<i>LISTA DE VARIABLES:</i>	- 113 -
SISTEMA DE MATRIZ DE IMPACTO CRUZADO (SMIC)	- 128 -
ESCENARIOS	- 138 -
<i>Escenario 1 – El arte de noobrar nomás no (000000)</i>	- 138 -
<i>Escenario 2 – Está en chino... ¿y? (111111)</i>	- 141 -
<i>Escenario 3 – La pulga en el dragón (111011)</i>	- 143 -
<i>Escenario 4 – El que se fue a la China, salvó su empresa (110011)</i>	- 145 -
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	- 148 -
REFLEXIONES FINALES	- 152 -

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	- 155 -
ANEXOS	- 165 -
<i>Anexo 1 – El camino de China hacia la OMC</i>	<i>- 165 -</i>
<i>Anexo 2 Medidas antidumping mantenidas en México con respecto a las importaciones procedentes de China.</i>	<i>- 166 -</i>
<i>Anexo 3 – Síntesis del Programa de Acción Conjunta México y China 2006 – 2010.</i>	<i>- 167 -</i>
<i>Anexo 4 – Expertos consultados para la elaboración del estudio prospectivo</i>	<i>- 169 -</i>
<i>Anexo 5 – Figuras conformadas por las variables en un sistema</i>	<i>170</i>
<i>Anexo 6 – Valores de la Matriz de Influencias Indirectas (MII)</i>	<i>171</i>
<i>Anexo 7 Valores de la Matriz de Influencias Indirectas Potenciales (MIIP)</i>	<i>173</i>
<i>Anexo 8 Probabilidades netas condicionales positivas</i>	<i>174</i>
<i>Anexo 9 Probabilidades netas condicionales negativas</i>	<i>175</i>

GRÁFICAS Y TABLAS

Tabla I - Principales determinantes de la gobernanza en las cadenas globales de valor

Capítulo 1

Gráfica 1.1 - Registros comerciales de México y China

Gráfica 1.2 - Discrepancia en el déficit comercial

Gráfica 1.3 - Inversión de México en China

Tabla 1.1 - Importaciones y exportaciones entre México y China

Tabla 1.2 - Diversificación de las importaciones

Tabla 1.3 - Diversificación de las exportaciones

Tabla 1.4 - Principales importaciones 1993

Tabla 1.5 - Principales importaciones 1997

Tabla 1.6 - Principales importaciones 2001

Tabla 1.7 - Principales importaciones 2005

Tabla 1.8 - Productos de mayor crecimiento entre 2001 y 2005

Tabla 1.9 - Principales exportaciones 1993

Tabla 1.10 - Principales exportaciones 1996

Tabla 1.11 - Principales exportaciones 2002

Tabla 1.12 - Principales exportaciones 2005

Tabla 1.13 - Capítulos de mayor crecimiento entre 2001 y 2005

Tabla 1.14 - Inversión Extranjera Directa de China en México

Capítulo 2

Grafica 2.1 - Evolución de las exportaciones de China y México hacia EEUU

Tabla 2.1 - Composición del Producto Interno Bruto del Estado de Nuevo León a precios corrientes

Tabla 2.2 - Participación en el PIB Estatal del sector manufacturero y sus divisiones económicas

Tabla 2.3 - Ramas económicas del sector manufacturero de mayor producción en 2003

Tabla 2.4 - Comparativo de las exportaciones de Nuevo León y la RPCh a Estados Unidos en 2005

Tabla 2.5 - Distribución sectorial de la inversión extranjera materializada en el Estado de Nuevo León

Tabla 2.6 - Inversión extranjera materializada en los Estados de la Frontera Norte del País.

Capítulo 3

Tabla 3.1 - Principales exportaciones de Nuevo León a China en 2004

Tabla 3.2 - Principales exportaciones de Nuevo León a China en 2005

Tabla 3.3 - Principales exportaciones de Nuevo León a China
entre enero y mayo 2006

Capítulo 4

Gráfica 4.1 - Plano de influencia - dependencia

Gráfico 4.2 - Plano de influencias y dependencias directas

Gráfica 4.3 - Desplazamientos de las variable entre la matriz
de influencia directa

Gráfica 4.4 - Matriz de Influencias Indirectas Potenciales (MIIP)

Gráfica 4.5 - Desplazamiento de influencias indirectas a indirectas potenciales

Grafica 4.6 - Gráfica jerarquización de variables estratégicas

Gráfica 4.6 - Mapeo de las influencias indirectas y potenciales

Tabla 4.1 - Matriz de Influencias Directas (MID)

Tabla 4.2 - Variables estratégicas dentro del Sistema de las relaciones
económicas entre Nuevo León con la República Popular China

Tabla 4.3 - Eventos para la elaboración del SMIC

Tabla 4.4 - Probabilidad simple de ocurrencia de los eventos

Tabla 4.5 - Probabilidades condicionales positivas

Tabla 4.6 - Probabilidades condicionales negativas

Tabla 4.7 - Probabilidad de ocurrencia netas de los eventos

Tabla 4.8 - Probabilidad de ocurrencia de los escenarios

Introducción

El Estado de Nuevo León, particularmente su capital Monterrey, ha sido históricamente una región de importante actividad económica. Vizcaya (1971) marca el año 1867 como el inicio de la industrialización de Monterrey y en estos ciento cuarenta años de actividad industrial se han afrontado un número considerable de crisis nacionales e internacionales, que han representado retos significativos para la economía de la región. Sin embargo, al considerar la historia de finales del siglo XIX y todo el XX Cerutti et al. (1999: 53) señalan, que al empresariado de Monterrey: “no le ha faltado capacidad de adaptación a tan azaroso devenir.”

De acuerdo con Collado (2000: 85) entre los factores que contribuyeron a que se lograra superar ese devenir “azaroso” y explican el éxito del empresariado regiomontano, se encuentran su enorme cohesión, arraigo regional y sentido de la oportunidad, producto de su historia. También han contribuido la existencia de redes de parentesco; nuevas generaciones con educación para la administración en el extranjero; la creación de redes de intereses financieros; independencia y lejanía con respecto al centro del país, lo cual permitió una mayor vinculación con el sur de Estados Unidos. (2000: 86). Estos factores y probablemente otros que no han sido considerados por Collado han permitido a la economía de Monterrey permanecer competitiva hasta el momento. Sin embargo, como señala Shaiken (2003) México es de los países que han estado sumamente cerca del epicentro de la globalización en la última década, por lo que enfrentará grandes retos en los años venideros. Al vivir en un mundo en constante y perpetuo cambio, existen nuevas realidades coyunturales que hacen necesaria la reflexión de la situación que está viviendo la economía de Nuevo León y su capacidad para permanecer competitiva en el ámbito global y sobreponerse a los retos que se le presentan.

En el caso de México, y concretamente en Nuevo León, la ventaja que en su momento supuso la firma del Tratado de Libre Comercio de Norte América ya no resulta suficiente para mantener una economía dinámica y en crecimiento. Se ha visto que a nivel mundial han surgido nuevos actores altamente competitivos, como el llamado BRIC compuesto por Brasil, Rusia, India y China, que aspiran a tener participaciones mayores en los mercados mundiales y cooptar los capitales internacionales. Si bien es relevante

considerar a cada uno de los países de este bloque, -e incluso a algunos otros, como Malasia, Hungría y Polonia quienes están siguiendo una estrategia similar a la mexicana de crecimiento basada en la manufactura de exportación de bajo costo pero cada vez más intensiva en tecnología,- ha sido China el país que, dado su desempeño reciente, ha tenido más repercusiones para la economía de México.

En la década de los noventa había escépticos que restaban importancia al papel de China en la economía internacional. Sin embargo, desde que emprendió su nueva estrategia económica a finales de los setenta, el crecimiento de China ha sido constante. Con una media de crecimiento anual de 9.4% en los últimos 27 años, el auge económico chino permitió que en el 2005 su Producto Nacional Bruto se calculara en 1.9 billones de dólares (Banco Mundial). Este desempeño ha sido impresionante y se espera que, aunque de manera más moderada, continúe con una tasa de crecimiento significativamente mayor a la media mundial. Para el 2020 se estima que la participación de China en el comercio mundial representará el 10% del total (Adams, 2003) y que en algún punto entre 2015 y 2041, la economía china será superior a la de Estados Unidos. (Dussel, 2004)

China se ha convertido en un socio comercial sumamente importante para México. Entre 1996 y el 2000 las importaciones provenientes de China tuvieron una tasa de crecimiento promedio anual de 30% y entre el 2001 y el 2005 ésta fue de 34.5% (Estimaciones propias con datos de COMTRADE). De esta forma, mientras que en 1996 las importaciones rondaban en los 700 millones, para el 2005 se situaron en 17.630 mil millones de dólares. Si bien las exportaciones mexicanas a ese país han crecido en un 139% entre el 2004 y 2005, llegando a 1.133 mil millones de dólares, el déficit comercial con China en 2005 fue de 16.496 mil millones de dólares. (COMTRADE)

En México, contrario a lo que sucede en China, el sector manufacturero ha perdido su dinamismo característico del último lustro de los noventa y los primeros años de esta década. Algunos adjudican este desacelere del sector, -con su consecuente pérdida de empleos-, a la mayor participación de China en los mercados internacionales. De acuerdo a un informe de la CEPAL¹, citado por Dominguez (2006) en los primeros cuatro años de esta década, México había perdido 250,000 empleos en la manufactura a causa de

¹ CEPAL, "Los efectos de la adhesión de China a la OMC en las relaciones económicas con América Latina y el Caribe," *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002-03* (Santiago, 2004), 221.

China. Considerando que una porción relevante del PIB de Nuevo León corresponde al sector de la manufactura, (el 22.47% en el 2004 según cifras del INEGI), la mayor participación de China en el mercado nacional y en el estadounidense representa un reto importante para la economía del Estado.

Los efectos de la mayor participación de China en el comercio mundial no sólo se ven reflejados en las transacciones bilaterales, sino también en la competencia entre ambos países por los mercados internacionales. Es bien sabido que las exportaciones mexicanas se concentran en gran medida en el mercado estadounidense, (85.79% en 2005) sin embargo, se ha visto que en los últimos años éstas han sido desplazadas por una mayor penetración de bienes originarios de China. Mientras que en EEUU en el 2000 las importaciones provenientes de México eran 30 mil millones de dólares mayores a las Chinas (137.448 mil millones contra 107.614 mil millones de dólares) en el 2005 México fue superado por China en dicho mercado en 87.348 mil millones de dólares (172.480 contra 259.829 mil millones). El problema con este desplazamiento, como señala Martínez, (2003, Diciembre 31) es que el país asiático:

[...] compite en áreas en las que México siempre ha dominado en materia de exportación a Estados Unidos. Estos sectores son: maquinaria industrial, equipos de telecomunicación, televisores y videograboras, generadores eléctricos y accesorios, textiles y productos de algodón.

En este sentido se tiene que China no sólo ha tenido efectos importantes en los mercados internos, sino que también está desplazando a México de su principal mercado de exportación en áreas en las que había sido competitivo.

Las implicaciones del auge económico chino no son del todo negativas, cada vez es más común escuchar hablar de “China como oportunidad” ya que “cuenta con uno de los mercados de consumidores más grandes del planeta. En este panorama se abren enormes posibilidades para la industria de México.” (Madrazo, 2003: 278). En los comentarios de China como oportunidad se suele citar la cifra de un mercado de 1.3 millones de consumidores. A pesar de que esta cifra es exagerada debido a que el porcentaje de población con poder adquisitivo es aún bajo, se estima que éste aumentará haciéndolo un mercado cada vez más atractivo.

Jonathan Story (2001: 25) argumenta que para los Estados-nación, lo que en su momento fue la lucha por los territorios como una forma de obtener estatus, en la era de la globalización la lucha es por porciones del mercado global, ya que él éxito en la

búsqueda del bienestar puede contribuir a generar un consenso nacional. Al ser un territorio de reciente apertura comercial (sin considerar los sucesos anteriores a la llegada del Partido Comunista al poder en 1949) en la actualidad se está librando una lucha global por obtener una porción del mercado chino de la misma manera en la que China busca tener una mayor participación en los mercados mundiales. Dados los retos a los que se enfrenta el Partido Comunista en China, entre los que se encuentra ganar legitimidad con una población de 1.3 mil millones, es de suponer que su estrategia por adquirir mayores participaciones en los mercados mundiales continuará siendo tan agresiva como lo ha sido hasta ahora, intensificando la competencia global.

Sobre la competencia, Méndez señala que esta se ha convertido “en factor de dinamismo e inestabilidad, que tiende a erosionar con cierta rapidez las ventajas adquiridas por empresas y territorios, originando con ello un constante desplazamiento entre los ganadores y perdedores del proceso económico.” (1997: 50) La competencia no solo ocurre entre países, sino que ocurre también a nivel regional y de ciudades, las cuales se encuentran vinculadas unas con otras mediante una compleja red de interacciones económicas denominadas cadenas globales de valor (Gereffi, et al. 2005).

En estas cadenas globales de valor la competencia no es únicamente por obtener una mayor participación en los mercados, sino por cooptar inversión extranjera directa. En el esquema económico de la actualidad, la inversión extranjera directa es medular en el desarrollo económico de las regiones. La IED ha sido fundamental en el crecimiento de China en los últimos años, convirtiéndose el segundo país con mayor inversión después de Estados Unidos. Contrario a lo que sucede con la RPCH, México y concretamente Nuevo León han visto una disminución en los flujos de IED por lo que se hace fundamental mejorar la competitividad para atraer los capitales internacionales.

De esta forma, al considerar que existe un creciente déficit comercial entre China y México; que una porción relevante de la economía de Nuevo León está conformada por sectores en los que China es altamente competitivo; que el mercado chino presenta oportunidades; que la RPCh está cooptando el mercado de Estados Unidos, principal destinatario de las exportaciones de Nuevo León; que los niveles de inversión extranjera directa en Nuevo León han disminuido en los últimos años al tiempo que los de China han aumentado, la problemática que este proyecto de investigación pretende abordar es:

¿Qué implicaciones a futuro, en el desempeño económico de Nuevo León, se pueden esperar de las crecientes relaciones económicas entre China-México y China-Estados Unidos?

Los objetivos específicos que la presente investigación pretende cumplir son:

- Identificar qué sectores de la economía de Nuevo León son más vulnerables ante el incremento de las relaciones comerciales entre México y China.
- Identificar y comparar las ventajas y desventajas que presenta la economía de Nuevo León ante China en la competencia por el mercado de Estados Unidos.
- Identificar y comparar las ventajas y desventajas que presenta la economía de Nuevo León ante China en la competencia por los capitales internacionales.
- Identificar y analizar las relaciones entre empresas Chinas y neoleonesas en el ámbito de las cadenas globales de valor.
- Generar escenarios al 2021 de las relaciones económicas entre Nuevo León y la República Popular China.
- Hacer recomendaciones al gobierno del Estado de Nuevo León, particularmente a la Secretaría de Desarrollo Económico, para la elaboración de estrategias para que exista una mayor vinculación entre el Estado y la República Popular China.

Para cumplir con estos objetivos el trabajo se divide en 4 capítulos. El primer capítulo aborda, las relaciones bilaterales entre China y México, haciendo mayor énfasis en los acercamientos que han tenido ambos países recientemente; además, hace una revisión de la evolución de las transacciones comerciales y de inversión extranjera entre las dos naciones. El segundo capítulo analiza la situación económica actual del estado de Nuevo León y como la presencia de productos chinos tanto en México como en Estados Unidos pudieran tener un efecto adverso en el desempeño de la economía. En este capítulo también se abordan las ventajas y puntos fuertes del Estado para atraer inversiones extranjeras, y se comparan con las fortalezas que tiene China. Por su parte, el capítulo 3 aborda las interacciones que han existido directamente entre Nuevo León y China, en primera instancia mediante un análisis de las estadísticas comerciales del gobierno estatal, y en segundo lugar se analizan diversos casos de empresas que en sus cadenas globales de

valor tienen interacciones entre la RPCh y NL. Finalmente, en el cuarto capítulo se aplica la metodología de prospectiva estratégica propuesta por Michael Godet para generar escenarios al horizonte 2021, y a partir de ellos hacer recomendaciones al gobierno estatal sobre posibles estrategias para tener una mayor vinculación con la República Popular China.

Marco Teórico

En el ámbito de la economía global los flujos internacionales de capitales, así como de bienes y servicios se han perfilado como aspectos medulares en el desarrollo macroeconómico de los países. Por tal motivo se ha vivido una creciente competencia entre países por atraer una mayor inversión y adquirir una mayor participación en los mercados internacionales. En este apartado se subrayará la importancia que tiene el comercio internacional en la economía internacional gracias, en parte, al impulso que tuvo por las teorías económicas clásicas del intercambio comercial y de la ventaja comparativa. Posteriormente se señalarán algunos cambios importantes en el contexto mundial (globalización; surgimiento de corporaciones multinacionales y territorios como entes económicos; revolución de la información, etc.) que han aportado nuevas dinámicas en los intercambios y generado una necesidad de conceptos y enfoques más acordes al momento de analizar la competencia por los mercados internacionales y la IED.

El Producto Nacional Bruto, -uno de los principales indicadores macroeconómicos, y el cual ayuda a reflejar al tamaño y fortaleza económica de un país- tiene como uno de sus componentes a la balanza comercial, de tal suerte que si las exportaciones de una economía aumentan, mientras que el resto de las variables permanecen constantes, entonces el PNB crecerá, teniendo como consecuencia el bienestar económico y la prosperidad social (Morgan et al. 1997). Este enfoque de crecimiento es conocido como crecimiento en base a las exportaciones y se ha convertido, a partir de los setenta y en mayor medida desde los noventa, en la estrategia de desarrollo económico de una porción importante de países. De esta forma, el cociente de exportaciones más importaciones respecto del PIB mundial pasó de 20% en los albores de la década de los noventa a 30% en el año 2000; de manera paralela el comercio

internacional ha crecido en un 8% anual al tiempo que el producto mundial en 6% (Shaiken, 2003).

Originalmente los beneficios del comercio internacional fueron explicados en la teoría económica clásica de David Ricardo, la cual señala que las diferencias de las ventajas comparativas entre países, es decir, el costo relativo de producir algún producto, es lo que motiva al comercio internacional. La teoría de Ricardo señala que todos los actores que participan en el comercio internacional mejoran su bienestar económico, por lo que la intervención gubernamental para regularlo inhibe dicho potencial (Ricardo, 1985).

El papel de las ventajas comparativas en el comercio internacional fue estudiado con mayor profundidad por Heckser y Ohlin, quienes desarrollaron un modelo en el cual se señala que la ventaja productiva de un país depende del uso de factores de producción que sean relativamente abundantes en dicho país (Ohlin, citado por Yong-Shik, 2005). Lo que estas teorías clásicas han aportado es la creencia de que mediante la eliminación de las barreras comerciales, y al permitir la especialización se mejoraría la eficiencia de la economía global (Yong-Shik, 2005).

Con sustento en estas teorías las últimas décadas del siglo XX se caracterizaron por una mayor apertura que permitió un aumento en los intercambios comerciales, los cuales, desencadenaron una mayor interacción entre los actores del sistema internacional. Susan Strange, citada por Jonthan Story (2001:19) señala que hubo cuatro cambios importantes en la economía política mundial entre 1960 y 1990: la multiplicación del número de Estados; la predominancia de la democracia de mercado; la transformación y recreación de los mercados mundiales y, finalmente, el crecimiento de las corporaciones industriales y de servicios, que dejaron de estar basadas en países “hogar” para convertirse en grupos transnacionales con subsidiarias localizadas alrededor del mundo. En este sentido, el cambio dinámico en la segunda mitad del siglo XX “se sustentó en los mercados y en las organizaciones corporativas.” (Story, 2001:24).

Los cambios descritos por Strange son parte de los elementos que conforman el proceso de globalización, definida por Stiglitz como “la integración más estrecha de las naciones y personas del mundo que nos ha sido traída por la enorme baja en los costos de transporte y comunicación, y por la ruptura de las barreras artificiales a los flujos de

bienes, servicios, capital, conocimiento, y (en un menor grado) de personas entre fronteras” (2003: 9).

En este mismo periodo en el que se ha configurado la globalización se ha suscitado otro cambio fundamental que ha modificado las nociones tradicionales de los intercambios económicos: la tercera revolución o “revolución de la inteligencia” (Kaplan, 2002: 269) o en términos de Toffler, la “tercera ola” (1998).

La segunda revolución o la revolución industrial, consolidada con el fordismo a principios del siglo XX, mostró signos de agotamiento desde la década de los sesenta (Méndez, 1997: 41) dando pie a la “era de la información” y de la “sociedad del conocimiento” en las que han existido cambios medulares en los procesos de producción a nivel global, tales como el incremento en trabajos calificados, alta disponibilidad de información y conocimientos en el sector terciario (Kaplan, 2002: 269) así como una modernización y alta dependencia del sector manufacturero al desarrollo tecnológico.

Las ventajas comparativas de los países, en las que se sustentaron las teorías clásicas del comercio internacional, dieron lugar a la división internacional del trabajo, en la que la inversión extranjera directa y el comercio tienen un papel fundamental para el desarrollo económico. En la actualidad dicha competencia sigue siendo medular, pero con una dinámica distinta a la planteada por las teorías clásicas. En primer lugar, se tiene que la competencia en la división internacional del trabajo ocurre a nivel territorial y no sólo entre países. En segundo lugar, se observa que el comercio intrafirma está teniendo un peso muy significativo en el grueso de las interacciones comerciales mundiales.

En los últimos cuarenta años de cambios acelerados la tercera revolución se ha propagado ampliamente, sin embargo, el proceso de cambio no ha sido en lo más mínimo uniforme. Tal como lo señala Toffler²: “muchos países perciben ahora el impacto simultáneo de dos e incluso tres olas de cambio completamente distintas, de velocidades diversas y con diferentes grados de fuerza tras de sí.” (Toffler, 1997: 26)

Al considerar las grandes desigualdades estructurales que pueden existir dentro de un país, por ejemplo entre la costa oriental de China y las planicies occidentales o entre el norte industrial de México y su sur preponderantemente rural, se tiene que un enfoque

² Alvin y Heidi Toffler identifican a la revolución agrícola como la primera ola de cambio; la revolución industrial como la segunda ola de cambio y la revolución de la información como la tercera ola de cambio.

que considere a los países como unidad de análisis puede resultar limitado para estudiar las relaciones económicas y la competencia en los procesos de la globalización. En este sentido, los enfoques territoriales o regionales resultan más oportunos.

Bair y Dussel, (2005), señalan que la industrialización basada en exportaciones, ampliamente difundida en el contexto de globalización, genera dinámicas desiguales de desarrollo en las que el componente territorial es importante, y el cual es ignorado por las teorías neoclásicas que tratan a la economía de los países como una sola unidad de análisis. Como señala Kenichi Ohmae:

A medida que se aproxima el siglo XXI y a medida que las que yo denomino cuatro “íes” – industria, inversión, individuos e información- fluyen con muy pocas trabas atravesando las fronteras nacionales, los conceptos básicos adecuados para un modelo de mundo de países cerrados, propio del siglo XIX, han dejado de ser válidos.” (Ohmae, 1997: 13)

La importancia del territorio radica en que sus características intrínsecas, por ejemplo, los recursos humanos y naturales, su posición geográfica y accesibilidad, la infraestructura, etc. influyen directamente en aspectos tales como la eficiencia, rentabilidad y actividades económicas existentes en él. En este sentido, el territorio debe entenderse como agente activo que:

influye de forma directa, tanto sobre las desiguales posibilidades para que surjan iniciativas empresariales en determinado tipo de actividades, como favoreciendo o dificultando su desarrollo posterior, su decisión de implantarse en determinados lugares, delimitar sus áreas de actuación, etc. (Méndez, 1997: 3)

La globalización ha hecho que autores, como Ohmae, tengan una postura en la cual se argumenta que los Estados-Nación ya no son necesarios. Este autor señala que la libre movilidad en el mundo actual de las cuatro “íes” (inversión, industria, individuos e información) hace “que la función tradicional de “intermediación” de los estados-nación – de sus gobiernos- sea innecesaria en buena medida.” (Ohmae, 1997: 19). En la visión de este autor las unidades geográficas que realmente responden a la realidad global actual son las que él denomina “estados-región”, definidos no por la ubicación de sus fronteras políticas, sino por el hecho de que “tienen el tamaño y la escala adecuada para ser verdaderas unidades operativas en la economía mundial actual.” (Ohmae, 1997: 20).

Kenichi Ohmae no es el único que aporta una unidad de análisis de menor tamaño que el Estado-Nación para estudiar los procesos de interacción en la economía global. Otras unidades mencionadas por Dirk Messner (2002) son los clusters locales (Nadvi y

Schmitz, 1999); ciudades globales (Sassen, 2000); regiones de ciudades globales (Scott, 2001) y las cadenas globales de valor (Gereffi, 2001). Estas últimas se analizarán a mayor detalle más adelante.

El mismo Messner señala que existen diversos enfoques desde los cuales se aborda el estudio de estas unidades, entre ellos se tiene a la nueva economía geográfica de Krugman; teorías de gestión de Michael Porter; ciencias regionales; economía de la innovación y la competitividad sistémica (2002). Estos enfoques tienen en común el énfasis que se les da a las interacciones intraregionales, las relaciones entre firmas y el ambiente institucional. Al considerar que la demanda en la economía mundial puede ser satisfecha al enfocarse en los potenciales locales o territoriales, Messner señala que existe una “soberanía interna por parte de los actores locales, es decir, su capacidad de usar la cooperación intraregional para sobreponerse a los retos de la globalización.” (2002: 25)

En este sentido, Susan Strange, citada por Story (2001: 25) establece que si bien los Estados-nación no son obsoletos, ya que sus fronteras no se han difuminado lo suficiente como para hablar de una sociedad global, señala que todos los Estado-nación han experimentado que su poder y autoridad se ha “vaciado” al tener que compartir sus funciones con un creciente número de actores interesados. En el contexto de interacciones intraregionales Strange señala que en la era de la globalización existe una “nueva diplomacia” y la “paradiplomacia”; la primera siendo aquella que es ejercida por las multinacionales y la segunda la que ejercen las ciudades.

El estado entonces deja de ser un actor único en las interacciones globales, aunque mantiene un rol importante. Ha-Joon Chang citado por Yong-Shik (2005) argumenta que la especialización por sí misma, -promulgada por las posturas clásicas del comercio internacional- no propició el desarrollo, ya que “virtualmente todos los países desarrollados han adoptado políticas de promoción industrial para establecer una base manufacturera con uso extensivo de subsidios y protección comercial” (2005). Yong-Shik concluye que ni la IED ni el libre comercio sustituyen el rol del estado para procurar el desarrollo, sin embargo esto no quiere decir que el comercio internacional o la IED tengan que ser descartados. El mismo autor establece que la IED aporta oportunidades de

empleo para la población del país anfitrión, así como capital, tecnología, información, experiencia de gestión y la creación de redes de mercadeo y ventas.

Si bien las unidades territoriales permiten un análisis más detallado en las interacciones económicas de escala mundial, también es importante considerar que dichas unidades se encuentran inmersas en ambientes institucionales de índole nacional que afectan el tipo de desarrollo económico que se genere en ellos.

Junto al surgimiento de los territorios como elementos relevantes en la globalización, surge otro aspecto fundamental a considerar en las interacciones económicas mundiales que es la creciente importancia que ha cobrado el comercio intrafirma. Se estima que las corporaciones transnacionales tienen una participación de casi dos tercios del comercio mundial, del cual la mitad, es decir un tercio del comercio global total es intrafirma. (Sheikien, 2003) Esta tendencia en el comercio mundial hace que sea cada vez más difícil definir el carácter nacional de un producto. “Las partes, los componentes, los subsistemas, los bienes y servicios se entremezclan e intercambian de maneras que hacen irrelevantes los debates sobre el origen o carácter nacional del producto final.” (Kaplan, 2002: 289)

Arndt y Kierzowsky, citados por Gereffi, Humphrey y Sturgeon 2005 llaman a este proceso en el cual ocurre una separación internacional del proceso de producción como “fragmentación”, la cual permite que la producción ocurra en diversos países, conformando redes de producción transfronterizas en las que las relaciones pueden ser intrafirma o interfirmas. De esta forma, el proceso que se ha vivido, según Feenstra (1998) es que al mismo tiempo en que ha ocurrido una mayor integración comercial también está ocurriendo una mayor desintegración en la producción global.

Para abordar y analizar la desintegración que está ocurriendo en la producción a nivel mundial se ha utilizado el concepto de cadenas globales de valor. El enfoque de cadenas de valor fue utilizado originalmente por Porter (1990 citado en Messner 2002) en un nivel empresarial para referirse a las “diferentes secuencias de actividades (logística, empaque, marketing, servicio al cliente, etc) dentro de una empresa.” (Messner, 2002). Por su parte Kogut (En Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005) señala a las cadenas de valor como el proceso en el que los insumos son ensamblados, sometidos a un proceso de marketing y distribución. Sin embargo, el concepto de cadenas de valor es

contextualizado en la realidad de los noventa por Gereffi (1994) al señalar que los eslabones de éstas pueden estar localizadas en diferentes empresas y en diferentes países, dando por resultado el concepto de cadenas globales de valor.

Originalmente Gereffi junto con Korzeniewicz (1994) utilizaron el término cadenas de bienes globales (*global commodity chains*) el cual, de acuerdo a los autores, les permite abordar aspectos de las interacciones entre lo macro y lo micro que pueden ser soslayadas por las unidades de análisis de lo global, lo nacional y lo local. Las cadenas de bienes globales consisten en una serie de redes interorganizacionales generadas en torno a un bien o producto, permitiendo enlazar empresas, territorios y estados en el ámbito de la economía mundial. (1994: 2) En este sentido, la perspectiva de las cadenas de bienes globales es una manera útil de entender las consecuencias locales de la globalización (Bair y Gereffi, 2001).

Gereffi y Korzeniewicz no han sido los únicos en crear un marco conceptual que permita abordar la fragmentación de la producción en lo global. De acuerdo a Jennifer Bair (2005) otros conceptos similares que se han creado han sido las redes internacionales de producción (Borras, Ernst and Hagard 2000), redes globales de producción (Henderson et al. 2003), sistemas globales de producción (Milberg, 2003). Sin embargo, dada esta variedad de términos, ha surgido una iniciativa, promovida por Gereffi, Humphrey y Sturgeon, para crear una terminología compartida por los estudiosos de las redes de producción, en la cual se propone utilizar el término de “cadenas globales de valor”, para hacer referencia a los conceptos recién mencionados.

Los acuñadores del concepto establecen que “la investigación en las cadenas globales de valor examinan las diferentes maneras en que la que los sistemas de producción y distribución globales están integrados, y las posibilidades para las empresas en los países en desarrollo mejoren su posición en los mercados mundiales.” (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005). Con el concepto de cadenas globales de valor ha sido posible dar mayor profundidad al estudio del desempeño comercial, más allá de los análisis que se centran en la competitividad a nivel empresarial, o a nivel macroeconómico. Sin embargo, Bair y Dussel, (2005) señalan en los investigaciones que han analizado las interacciones económicas y comerciales a través de las cadenas globales de valor no se la ha dado la debida atención a la endogeneidad territorial. Como

señala Dussel (2004) “en el proceso actual de globalización son los territorios lo que integran al mercado mundial vía segmentos específicos de cadenas de valor y redes de empresas, y con importantes consecuencias conceptuales y de política económica.”

En este sentido el mismo Dussel (2004), así como Messner (2002) han destacado la importancia de estudiar la competitividad tanto en su dimensión de segmentos de cadenas de valor sistémica como en su dimensión territorial. La relación de estos conceptos se hace evidente al considerar, por ejemplo, que no es funcional tener un segmento de las cadenas globales de valor competitivo en territorios que no tienen la posibilidad de una mayor integración y escalamiento al mercado mundial.

Bajo este enfoque que entrelaza a los territorios con las cadenas globales de valor, la búsqueda de la competitividad no se limita a buscar un incremento de la producción con el mismo conjunto de insumos, sino que se pretende lograr mediante un posicionamiento estratégico en la cadena de producción y en las relaciones en el seno productivo (Guzman y Toledo, 2005).

Se puede señalar que las cadenas globales de valor tienen tres dimensiones fundamentales: su estructura de entrada-salida; la endogeneidad territorial de los eslabones de la cadena y la estructura de gobernanza que prevalece en la cadena.

Messner señala que la gobernanza dentro de las cadenas es fundamental ya que de ella depende el acceso a los mercados globales; al conocimiento global; a la distribución de las ganancias y las rentas entre las compañías pertenecientes a una cadena. (Messner, 2003: 33)

Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005) crean una tipología que permite clasificar a las cadenas globales de valor de acuerdo al tipo de gobernanza que existe en ellas. El primer tipo de gobernanza es la dirigida por los mercados, en la cual los eslabones de la cadena interactúan en base a reglas establecidas por el mercado. Las relaciones entre los eslabones no tienen que ser espontáneas ni transitorias, sin embargo, el costo de reconfigurar la cadena global de valor, regida por este tipo de gobernanza es bajo.

El segundo tipo de gobernanza lo comprenden las cadenas de valor modulares, en las cuales los proveedores realizan sus productos de acuerdo a las especificaciones de los clientes. En este tipo de cadenas los proveedores toman toda la responsabilidad en los procesos de producción, es decir, que su cliente simplemente establece las

especificaciones de sus necesidades, pero no interactúa con sus proveedores en como estos deben cumplir con los requisitos.


Las cadenas de valor relacionales son el tercer tipo. Las interacciones entre los compradores y vendedores en este tipo de cadenas generan una dependencia mutua entre los eslabones y por lo general, requiere altos niveles de especificidad. De acuerdo a los autores, las cadenas de valor relacionales ocurren ya sea por la proximidad espacial entre los eslabones o por las relaciones entre familias y grupos sociales. Un ejemplo de este tipo de cadenas son las que ocurren en Asia, particularmente con los chinos de ultramar, quienes aprovechando las relaciones que tienen con los chinos continentales, han desarrollado extensas cadenas de valor cuya gobernanza es relacional.

El cuarto son las cadenas de valor cautivas, en las que los proveedores por lo general son empresas medianas o pequeñas y cuyos clientes son compradores mucho más grandes que ellas. El alto costo al que se enfrentan las pequeñas empresas proveedoras en estas cadenas de valor al cambiar de cliente hace que se les considere cautivas de la cadena. En estas cadenas por lo general existe un alto nivel de monitoreo y control por parte de las empresas clientes o líderes.

Finalmente, se tienen a las cadenas de valor jerárquicas en las que la gobernanza se caracteriza por una integración vertical. En estas cadenas la gobernanza está encabezada por los gerentes de los cuales dependen los subordinados, o por los corporativos de los cuales dependen las subsidiarias o empresas afiliadas.

Gereffi, Humphrey y Sturgeon, señalan tres factores como determinantes del tipo de gobernanza en una cadena de valor: la complejidad de información y conocimiento que es necesario transferir entre los diversos eslabones; el nivel en el cual esta información y conocimiento puede ser codificada y transmitida eficientemente y, finalmente, las capacidades que tienen los proveedores para cumplir con los requerimientos de los clientes (2005). De esta forma, los autores generan una matriz en la cual se toman, por un lado, los cinco tipos de gobernanza que puede existir en las cadenas globales de valor, y por el otro, el nivel de los factores de los que depende dicha gobernanza.

Tabla I - Principales determinantes de la gobernanza en las cadenas globales de valor

Tipo de gobernanza	Complejidad en las transacciones	Capacidad para codificar las transacciones	Capacidad de los proveedores para cumplir	Grado de coordinación y asimetría de poder entre eslabones
Mercado	Baja	Alta	Alta	Bajo  Alto
Modular	Alta	Alta	Alta	
Relacional	Alta	Baja	Alta	
Cautivo	Alta	Alta	Baja	
Jerárquica	Alta	Baja	Baja	

Fuente: Gereffi, Gary; Humphrey John, y Sturgeon Timothy (2005) "The Governance of Value Chains" En *Review of international political economy. Vol 12 (1)*

En la columna de “grado de coordinación y asimetría de poder entre eslabones” tenemos que de acuerdo al tipo de gobernanza la coordinación entre los eslabones y la asimetría de poder va variando de manera simultanea de tal suerte que en la gobernanza de mercado la coordinación y la asimetría de poder es baja, mientras que en la jerárquica ambas son altas.

Es importante destacar que en las cadenas de valor el tipo de gobernanza no es estático, ni tampoco corresponde a una industria en particular. Los patrones de gobernanza están supeditados al tipo de evolución que exista en las relaciones entre los actores dentro la cadena y en las tecnologías que se aplican al diseño y a la producción de las mismas de las cadenas (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005).

Si bien hubo enfoques que explicaban el éxito o fracaso industrial de un territorio en base a la efectividad de los actores locales, el enfoque de cadenas globales de valor y sus diversas configuraciones de gobernanza hace que el alcance de las acciones de los actores locales no dependan únicamente de sus propias habilidades, sino que estén determinadas también por el contexto global y el mercado mundial (Messner, 2002).

El enfoque de cadenas globales de valor, así como los tipos de gobernanza que existen en ellas, brinda un marco conceptual que permitirá estudiar y analizar las implicaciones en el desempeño económico de Nuevo León de las crecientes relaciones entre la República Popular China, México, y Estados Unidos, que se analizará más adelante.

Marco metodológico

Abordar un tema tan amplio como los son las relaciones económicas entre Nuevo León y la República Popular China requiere el uso de diversas metodologías las cuales se explican con mayor detalle en cada uno de los capítulos conforme se vayan aplicando para facilitar la lectura y comprensión de este trabajo. A continuación se presenta una descripción general de la metodología utilizada.

Existe una gran cantidad de información en torno a la a la República Popular China y dado el interés que ha generado en los últimos años ésta aumenta constantemente. Sin embargo, para el caso de Nuevo León la información disponible es limitada, y lo es aún más en lo referente a las interacciones del Estado con el país asiático. Por tal motivo, para la realización de este investigación fue necesario complementar la información cuantitativa, disponible en bases de datos como COMTRADE, INEGI, Oficina del Censo de Estados Unidos y el Banco Mundial, con la utilización de técnicas cualitativas, tales como la revisión mediática y entrevista a profundidad.

Como parte de los objetivos de este proyecto se pretende estudiar las reacciones que han existido por parte del sector público y privado por lo que el uso de la entrevista a profundidad permitió conocer las percepciones y experiencias que se han tenido en estos ámbitos en torno a la problemática planteada. Esta herramienta es de gran utilidad para obtener información que no ha sido cubierta por los medios, o para profundizar en aquella que si lo fue. El uso de la entrevista a profundidad fue enriquecedor para la investigación, ya que como señalan Holstein y Gubrium “El entrevistado no es una deposito de conocimiento, un tesoro de información esperando a ser descubierto, si no un constructor de conocimiento en colaboración con el entrevistador.” (1995).

Para la elaboración de la primera parte de la investigación, es decir, de las relaciones bilaterales entre México y China, abordadas en el capítulo 1, se hizo una consulta de la literatura publicada en torno a este tema, lo que permitió tener una noción general de las interacciones entre ambos países. Este análisis se complementó con una revisión de medios, tanto nacionales como chinos, entre los que destacan los periódicos: El Universal, Reforma y el China Daily. La segunda parte de este capítulo se sustentó en la revisión de estadísticas comerciales disponibles en la Base de Datos de Comercio de

Bienes de las Naciones Unidas (UN COMTRADE). De esta forma se analizaron las interacciones comerciales entre México y China, de acuerdo a los valores mexicanos, desde 1993 hasta 2005 para los 100 capítulos del sistema armonizado de comercio internacional. Lo anterior con la finalidad de entender como han evolucionado los intercambios comerciales entre ambos países para el periodo mencionado.

De la misma manera para abordar la evolución de la inversión entre ambos países se recurrió a las estadísticas de la Dirección de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía para analizar las inversiones Chinas en México. Para estudiar el flujo de inversiones en sentido contrario se recurrió a las cifras reportadas por el Ministerio de Comercio de la República Popular China. Cabe mencionar que las cifras utilizadas pueden estar sesgadas ya que en ocasiones los inversionistas realizan triangulaciones, por lo que es posible que existan inversiones Mexicanas en China, pero que estén adjudicadas a otro país o viceversa.

En el capítulo 2, en el cual se pretende determinar si las interacciones comerciales de la RPCh con México y EEUU son una amenaza para Nuevo León se utilizaron en primer lugar estadísticas del INEGI que permitieran detectar cuales son los sectores de la economía neoleonesa de mayor relevancia según su valor. Posteriormente se hizo una comparación entre estos sectores con el monto de importaciones realizadas por México con la finalidad de determinar si las actividades que aportan mayor valor al Estado se pueden ver amenazadas por la presencia de productos oriundos de China. En la siguiente sección de ese capítulo, y con la finalidad de determinar si el incremento de productos chinos en Estados Unidos pudiera tener repercusiones en las exportaciones de Nuevo León se hizo una comparación entre los montos de los productos que exporta el Estado (de acuerdo estadísticas proporcionadas por la SEDEC) y los que exporta el país asiático (según las cifras del U.S. Census Bureau).

El estudio de las relaciones económicas entre Nuevo León y la República Popular China, (capítulo 3) es un tema que se ha estudiado poco. En este sentido se realizó una revisión mediática del periódico local El Norte de 1990 a mediados de 2006. En el caso concreto de las transacciones comerciales se utilizaron las estadísticas reportadas por la Secretaría de Desarrollo económico del Estado. Para complementar el análisis cuantitativo se optó por el estudio de casos de empresas con sede en Nuevo León que

tienen interacciones con la República Popular China. Los casos analizados son: Palmex, Vitrocrisa, Grupo SICSA, Grupo Maseca, Nematik, Alex & Tony, una empresa distribuidora de artículos ferreteros, Soriana y LG Electronics.

Con la finalidad de dar mayor profundidad al proyecto y con la intención de cimentar una base que permita una posterior creación de estrategias a mediano y largo plazo por parte del Gobierno del Estado, para la elaboración del capítulo 4 se aplicaron técnicas prospectivas. En una primera instancia se utilizará el diagnóstico estructural o FODA, el cual permite ordenar la información recabada de los primeros tres capítulos del trabajo en fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene Nuevo León para vincularse con China. Esta clasificación de la información ayuda a tener una visión más completa de la problemática. Posterior al FODA se hará uso del análisis estructural para lograr determinar las variables estratégicas, desde el punto de vista de Nuevo León, que tienen incidencia en las relaciones del Estado con este país.

Con la información arrojada por el FODA y el análisis estructural se aplicará la herramienta prospectiva SMIC (Sistema Matriz Impacto Cruzado), la cual permite la generación de escenarios a futuro. El horizonte que se utilizará será de 15 años, es decir, se crearán escenarios de las relaciones económicas entre Nuevo León y China al año 2021.

Capítulo 1. Relaciones bilaterales y económicas entre México y China

Las implicaciones para México del surgimiento de la República Popular China como actor de relevancia en la economía global fueron evidentes en la década de los noventa en algunos sectores, como el textil, calzado, juguetero, y posteriormente en este decenio en el grueso de los sectores industriales. Sin embargo, las interacciones entre ambos países no son un fenómeno reciente. Al hablar de las relaciones bilaterales entre ambos países, se ha mencionado que ha existido una política dual por parte de México hacia China. Por una parte México se ha mostrado como un aliado en el plano de la política internacional al dar apoyo a China en su postura de una sola China y en lo referente a los derechos humanos. Por otro lado, la posición que ha tomado el país en materia económica y comercial no ha sido tan favorable hacia la RPCh, concretamente en el proceso de adhesión a la OMC. Esta política dual se ve reflejada en el hecho de que aunque México fue de los primeros países latinoamericanos en establecer una relación diplomática con la China comunista en 1972, fue el último país en aprobar su ingreso a la Organización Mundial del Comercio en 2001.

En el primer apartado de este capítulo se presenta un breve repaso de las interacciones entre ambos países a lo largo de la historia, seguido por una sección en la cual se revisará cual ha sido el papel de México en la estrategia de China y viceversa. Estos apartados servirán de preámbulo para poner en contexto y perspectiva las interacciones económicas entre ambos países, las cuales se analizarán a partir de sus intercambios comerciales en el tercer apartado y, finalmente, mediante los flujos de inversión extranjera en el cuarto y último apartado del capítulo.

Relaciones bilaterales entre México y China

Anteriores al establecimiento de relaciones diplomáticas en 1972

En un discurso pronunciado por el presidente chino Jiang Zemin, señalaba que en siglo V hubo navegantes de origen Chino que atravesaron el Océano Pacífico y llegaron al territorio que actualmente corresponde a México (Jiang, 1997 diciembre 1), sin embargo, no fue sino hasta el siglo XVI cuando se dio un contacto duradero y del cual se tiene

registro entre lo que en ese entonces era la Nueva España y el imperio chino. Este contacto inició en 1565 con el establecimiento de una ruta comercial marítima que partía del puerto de Acapulco, pasando por el puerto de Manila en Filipinas y finalizando en las costas de China. La embarcación que realizaba el recorrido transpacífico fue el Galeón de Manila, conocido como la “Nao de China”. De acuerdo a Valdéz Lakowsky (2005) esta ruta continuó operando hasta 1815, cuando la guerra de emancipación colonial de la Nueva España y la bancarrota del imperio español ocasionaron que fuera suspendida.

En la primera parte del siglo XIX los contactos e intercambios fueron reducidos al tener por un lado a un país de reciente independencia con todos los problemas al interior que eso implica y, por el otro, a un imperio dividido con severas crisis económicas. Para 1874 el gobierno mexicano, en un ambiente de mayor estabilidad interna, procuró un acercamiento con Asia en un afán por modernizar las estructuras del país y fortalecer a la economía. En esos momentos en Asia, y concretamente en China, la plata mexicana tenía valor como moneda corriente. De esta forma surgió una iniciativa para promover una relación oficial entre ambos países, ya que la plata mexicana vivía un proceso de devaluación y se esperaba que al formalizar las relaciones entre México y China se dejarían de lado a los intermediarios comerciales europeos. Con esto se pretendía fortalecer el valor del metal al obtener “un mercado seguro para el consumo de nuestra casi única producción.” (Díaz Cobarrubias citado por Lakowsky, 2005).

México envió una delegación a Asia, encabezada por Díaz Cobarrubias con la finalidad de firmar un acuerdo con China que permitiera la libre entrada de la plata mexicana a ese país y que, a su vez, permitiera la migración china a México con garantías para los inmigrantes. Después de quince años de negociaciones el tratado se firmó en 1899, sin embargo, a pesar de que en octubre de 1904 México estableció su primera representación oficial y acreditó a su primer embajador a China (Sistema Internet de la presidencia, administración Ernesto Zedillo, N.D.), el tratado llegó a su fin en 1905 principalmente por el cambio en México del patrón plata al oro. Pese a que el acuerdo finalizó, la migración China sí fue permitida, particularmente, en el norte del país. (Valdéz, 2005) De esta forma, John Adams (2003) señala que los primeros contactos de China con el mundo occidental fueron a través de los trabajadores que migraron a Estados Unidos entre 1860 y 1870 para la construcción del ferrocarril transcontinental, y

a México entre 1890 y 1910, para la construcción de los sistemas de irrigación en el Valle de Mexicali. Los altos niveles de competitividad de los trabajadores chinos provocaron el rechazo y discriminación en la población contra los migrantes asiáticos, lo cual derivó en actos violentos que obligaron al gobierno mexicano prohibir el ingreso a trabajadores provenientes de ese país en 1921 (Valdéz, 2005).

La inestabilidad política de la primera mitad del siglo XX al interior de China, la cual finalizó con el triunfo del ala comunista, hizo que para 1949 México retirara su representación. No fue sino hasta los primeros años de la década de los setenta cuando se perfilaba una reanudación de las relaciones diplomáticas entre ambos países.

Reanudación de las relaciones diplomáticas

En un discurso pronunciado en la vigésimo sexta sesión de la Asamblea General de las Naciones Unidas -llevada a cabo en 1971 y en la cual se discutió el ingreso de la República Popular China al organismo- el presidente mexicano Luis Echeverría reconoció como legal e indivisible la soberanía y unidad territorial de China (China Daily, 2005 septiembre 7). A partir de ese momento México se mostró como aliado de la República Popular China en lo referente a Taiwán, y el 14 de febrero de 1972 los dos países reanudaron sus relaciones diplomáticas haciendo que durante esa década México se convirtiera en el “socio más cercano de China en Latinoamérica” (Domínguez, 2006).

Tan solo un año después de que México estableciera las relaciones diplomáticas el presidente Luis Echeverría hizo la primera visita oficial de un jefe de estado mexicano a dicho país, lo cual lo convirtió en el primer mandatario latinoamericano en visitar China. Durante los setenta, ochenta y principios de los noventa ambos países se apoyaron recíprocamente en diversos órganos internacionales, México respaldando la noción de una República Popular China única y legítima; y China apoyando iniciativas presentadas por México, como la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados; la Reunión Internacional de Cooperación y Desarrollo en Cancún en 1981; las gestiones pacificadoras del Grupo Contadora y el ingreso de México al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico en Mayo de 1991 (Sistema Internet de la presidencia, administración Ernesto Zedillo, N.D.)

A principios de los noventa China llevaba varios años de reformas internas que le estaban permitiendo tener una mayor participación en la economía mundial, aunque

todavía de manera moderada. Con los cambios estructurales que se estaban viviendo tanto en la economía mexicana como en la china las relaciones entre ambos ya no se limitaba a lo político, sino que el aspecto económico comenzó a cobrar importancia. Debido al incremento que estaban registrando las importaciones chinas, en 1993 el gobierno del entonces presidente Carlos Salinas de Gortari aplicó tarifas arancelarias superiores al 1000% a productos provenientes de ese país, particularmente de la industria del calzado, textil y juguetera. Este hecho es calificado por Domínguez como “la primera nube negra en las relaciones bilaterales sino-mexicanas.” (2006).

En el mandato de Ernesto Zedillo las interacciones con China fueron más intensas que en sexenios anteriores. Entre octubre y noviembre de 1995 hubo dos encuentros entre Zedillo y el presidente Jiang Zemin en diversos foros internacionales, además, se recibió en México al Primer Ministro Li Peng. Tan sólo un año más tarde el Presidente Zedillo realizó una visita oficial a China. En este periodo las relaciones entre ambos países entraron a un nuevo nivel, en dónde lo económico se tornó un elemento medular en las interacciones bilaterales. Durante su estancia en China Zedillo declaró que “con esta visita mía culmina un proceso de acercamiento que yo espero que en el futuro inmediato se traduzca en una relación política y económica mucho más estrecha entre México y China.” (Zedillo, 1996 noviembre 23). En la delegación que acompañó al presidente en su visita de estado a China se encontraban diversos empresarios,³ muestra de que el aspecto económico comenzaba a tener un peso mayor en la agenda bilateral.

Un elemento destacable del discurso que manejó el presidente Zedillo en su gira por China fue que hablara de complementariedad de las economías:

Hoy, encontramos que para producir un producto, el proceso de producción puede desplegarse en varios países simultáneamente, y en ese sentido estamos viendo que economías que antes podían considerarse naturalmente en un estado de competencia pueden volverse complementarias. (Zedillo, 1996).

A pesar de manejar un discurso económicamente conciliador, en la práctica el gobierno mexicano continuaba percibiendo a China como una amenaza económica, y esto se vio reflejado en su postura ante la entrada de la RPCh a la Organización Mundial de Comercio. Las reglas de admisión para la OMC señalan que para admitir a nuevo

³ Entre ellos se encontraban: Dionisio Garza del grupo Alfa; Federico Sada de Vitro; Tomas Garza Sada de Cydsa; Lorenzo Zambrano de Cemex; Valentín Díaz Morodo de Cervecería Cuahutémoc y Jaime Alatorre del Consejo Mexicano de Inversión. (El Norte, 22 de Noviembre 1996)

miembro es necesario que todos los miembros actuales lo admitan por unanimidad. Debido a las implicaciones que tenía para los mercados internacionales la entrada de China, muchos países miembros requirieron la firma de un acuerdo bilateral para dar el visto bueno la adhesión, y México no fue la excepción. Para finales de 2000 México era el único país que faltaba en llegar a un acuerdo lo que propició una intensificación de las interacciones entre los dos países.

En la administración de Zedillo las negociaciones para la adhesión fueron encabezadas por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Herminio Blanco. El Secretario tuvo una reunión con su contraparte china Shi Guan Sheng en el marco de la VIII Cumbre del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) llevada a cabo en Brunei en Noviembre de 2000. Antes de que se realizara la reunión, un comunicado oficial de la presidencia, señalaba que México no obstaculizaría la entrada de China a la OMC. (Sistema Internet de la presidencia de Ernesto Zedillo, 2000 noviembre 16) y el Subsecretario de Comercio Luís de la Calle se mostraba optimista al declarar que “se intentará firmar un acuerdo antes de que termine el año.” (People’s Daily, 2000 noviembre 14). Sin embargo, después de una reunión de varias horas, calificada por los negociadores que asistieron como “estresante” (San Diego Tribune, 2000 diciembre 7), no se logró llegar a un acuerdo, por lo que las negociaciones fueron delegadas a la nueva administración que entraría en función en diciembre de ese mismo año.

El interés de China por llegar a un acuerdo con México se hizo evidente desde el principio de la nueva administración, ya que el presidente Jiang Zemin envió una delegación de altos funcionarios a la toma de posesión de Vicente Fox. (2000 diciembre 7). La impaciencia e insistencia de China es comprensible si se toma en consideración el largo proceso por el que había pasado este país para lograr ingresar al organismo (Anexo 1) y que después de haber firmado 36 acuerdos bilaterales con otros miembros, el único obstáculo para conseguir entrar al organismo era México.

Pese al interés de China de dar continuidad a las negociaciones, la respuesta del gobierno mexicano fue lenta. Cárdenas et al. (2004) hacen una revisión de las negociaciones de adhesión de China a la OMC en la administración de Vicente Fox. En ella señalan que a tan sólo un mes de haber sido proclamado Secretario de Economía, Luís Ernesto Derbez habló de la posibilidad de bloquear el ingreso de China a la OMC,

sin embargo, poco después se retractó y señaló la posibilidad de que para marzo del 2001 se podría llegar a un acuerdo. El argumento que utilizó Derbez de la lentitud de las conversaciones era la necesidad de asegurarse de que China estuviera haciendo los cambios internos necesarios para cumplir con las reglas y regulaciones de la OMC (Calmens, 2001). El argumento utilizado por el Secretario de Economía no resulta convincente si se toma en consideración que otros 36 países ya habían llegado a un acuerdo, entre ellos Estados Unidos. En mayo de 2001 el canciller Jorge Castañeda declaró que la oposición de México a la entrada había perdido importancia desde que China y Estados Unidos habían firmado el llamado Estatuto de Comercio Permanente (Cárdenas et al, 2004). Estos dos países habían llegado a un acuerdo bilateral para la adhesión a la OMC desde 1999 el cual servía de sustento para las negociaciones entre México y China. Más que cuestiones al interior de China, lo que estaba atrasando el acuerdo sino-mexicano era el periodo de salvaguarda que tendría el mercado mexicano de las importaciones provenientes de ese país.

En junio de ese mismo año Luís Ernesto Derbez hablaba de buscar acordar un periodo de 15 años para la apertura de la economía mexicana. En dicho periodo se permitirían las cuotas compensatorias que contribuirían a balancear los precios de los productos chinos mientras estos no fueran determinados por el mercado (El Universal, 2001, junio 4). El periodo de 15 años, externado por Derbez era similar el que solicitaban la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) y la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), mientras que lo que buscaba el gobierno de Beijín es que el periodo se limitara a 5 años (Cárdenas et al., 2004). Ese mismo mes, el presidente Fox realizó una visita a China, en la cual declaró sobre la adhesión a la OMC que México “no tiene ninguna objeción para que china ingrese a este instrumento internacional.” (El Universal 2001, Junio 7). Pese a dichas declaraciones en las negociaciones realizadas en Beijín no se llegó a ningún acuerdo, por lo que se optó a que éstas continuaran en Ginebra.

La posición de México se fue flexibilizando ya que la entrada de China al organismo era inminente, además, existía la amenaza a represalias por parte de China. Julio Millán, entonces integrante del Consejo Asesor de Negocios de APEC, señaló que China “podría aplicar represalias fuertes en contra de la industria nacional al endurecer su

competencia por el mercado de Estados Unidos” (El Universal, 2001, julio 23). De esta forma, para agosto de 2001 el periodo de gracia solicitado por el gobierno mexicano se había reducido de 15 a 8 años.

En la reunión ministerial de la OMC en septiembre de 2001 hubo un avance importante en las negociaciones. Cárdenas (2004) señala que este mismo mes se llevó a cabo una reunión entre empresarios y la Secretaría de Economía, en donde se acordó que el plazo que se negociaría con China ya no sería de 8 años, sino de 6, en los cuales se aplicarían cuotas compensatorias a productos chinos de 1341 fracciones (Anexo 2). Finalmente el 14 de septiembre los embajadores ante la OMC Sha Zukang por parte de China y Eduardo Pérez Mota por parte de México firmaron el acuerdo bilateral sobre el acceso de China al organismo. El día siguiente el Secretario de Economía se congratulaba de haber logrado que México obtuviera “el mejor tratamiento en materia de prácticas desleales y restricciones al comercio, que haya otorgado China a cualquier miembro de la OMC” (El Universal, 2001, Septiembre 14).

Al momento en que se realizaron las últimas negociaciones México no tenía la posibilidad de bloquear el ingreso de China, por lo que centró su estrategia en defender a la industria nacional. Como señala Cárdenas:

el proceso de negociación estuvo caracterizado por una postura de defensa poco propositiva y que sólo consiguió aplazar la entrada de productos chinos a México, pero sin ir acompañada de una estrategia integral que permitiera fortalecer a la industria del país. (2004)

El Protocolo de Adhesión de China a la OMC finalmente fue firmado el 11 de diciembre de 2001, lo cual le daría a China diversos beneficios, entre los cuales Enrique Dussel (2004) destaca: un mayor acceso a mercados internacionales; obtener y mantener el estatuto permanente de la Nación Más Favorecida; y un paso importante en la estrategia de largo plazo de China que incrementa sustancialmente su presencia y poder regional y global.

Pese a los retos que esto supone para México, el marco jurídico de mayor claridad entre ambos países permitiría acrecentar las relaciones comerciales y, como señala Roldan (2003: 42) tener mayor ventaja para los productos mexicanos en el mercado de China.

Posteriores al ingreso de China a la OMC

En los meses posteriores a la firma del acuerdo bilateral entre China y México, los encuentros entre ambos países fueron limitados y se dieron principalmente en foros internacionales. México continuó con la postura política prevaleciente desde la época de Echeverría de una sola China y de respaldarla en lo referente a derechos humanos. Por ejemplo, en la ya desaparecida Comisión de Derechos Humanos de la ONU, México se abstuvo de votar al momento de calificar el desempeño de la RPCh.

Cuando México fue miembro no permanente en el Consejo de Seguridad de la ONU la relación entre ambos países fue positiva. De acuerdo a Domínguez “México consideraba a China como uno de sus compañeros más confiables en el Consejo de Seguridad.” (2006). Sin embargo, lo positivo de estos acercamientos en foros multilaterales se ha visto opacado por comportamientos y declaraciones pocas afortunadas por parte del gobierno mexicano que fueron reprochadas por Beijing.⁴

A partir del 2003 las relaciones bilaterales y de cooperación, tanto política como económica entre ambos países volvieron a intensificarse, con las visitas de diversos altos mandos del Partido Comunista Chino a México. En septiembre de 2003 el presidente Hu Jintao realizó una visita oficial durante la cual se firmaron varios acuerdos y en la que mostró disposición por parte de China para subsanar el creciente déficit que había estado experimentando México y que se había convertido en el punto de mayor sensibilidad en las relaciones. Tan sólo unos meses más tarde, en diciembre de ese mismo año, el Primer Ministro Wen Jiabao, en visita oficial a México, hizo hincapié de la complementariedad que existe entre ambos países tanto en mercados, recursos, tecnología, experiencias y continuó mostrando la disposición por parte del gobierno chino para contribuir a disminuir el déficit comercial, sin embargo, también solicitó que los productos chinos entraran con mayor libertad a México, particularmente electro-mecánicos y de alta tecnología (China Daily, 2004 diciembre 14). En enero del 2005 el vicepresidente chino Zeng Qinghong arribó a México, continuando con un discurso conciliador resaltando que los dos países se encuentran en una situación ganar-ganar ya que cada país puede

⁴ Entre estas se encuentran la declaraciones hechas por Vicente Fox “El asunto de la competitividad china se cuestiona bastante, si es real competitividad o si está todavía sustentada en el incumplimiento de una serie de normas que sí cumplimos los demás países” (Reforma, 2002, octubre 22); “China usa medios autoritarios y no democráticos para limitar la movilidad laboral” (Noticias Financieras, 2004, agosto 7) y la de Fernando Canales: “El éxito de China es producto de exclusión laboral” (Domínguez, 2006);

aprender de las fortalezas del otro para sobreponerse a sus debilidades (Financial Times, 2005 mayo 12). El presidente Hu regresó a México en septiembre 2005 para incentivar la mejora de las relaciones económicas y políticas entre ambos países. En un discurso pronunciado ante legisladores mexicanos el presidente Hu señaló “Gracias al esfuerzo de ambas partes la anchura, profundidad y desarrollo de la amistad y cooperación entre China y México está siendo más grande que cualquier otro momento en el pasado.” (Hu Jintao, 2005 septiembre 14).

El discurso del presidente chino se sustenta al tomar en cuenta la serie de tratados y acuerdos de diversa índole⁵ que se firmaron entre ambos países en esos años, principalmente durante la primera reunión de la Comisión Binacional Permanente México-China que se llevó a cabo en Beijing en agosto de 2004 y a la que asistió el canciller Luis Ernesto Derbez.

La creación de la Comisión Binacional Permanente ha sido uno de los avances más positivos en las relaciones bilaterales. El proceso de creación de la Comisión inició en junio de 2001 con el establecimiento entre ambos países de la Asociación Estratégica México-China. En 2003, durante la visita de Wen Jiabao ésta se transformó en la Comisión Binacional Permanente (Derbez, 2006). El principal objetivo de la Comisión Binacional es fortalecer la relación desde una perspectiva integral y de largo plazo, mediante la creación de un marco institucional que facilite y promueva los intercambios, de diversa naturaleza, con China (Revista Protocolo, 2006 mayo). México es el primer país con el que China establece este tipo de mecanismo de cooperación internacional, mientras que es el primero que México establece con algún país asiático.

En la primera reunión de la Comisión se firmaron acuerdos en materia económica, social, cultural, científico, comunicaciones y agricultura. Sobre los avances de la Comisión hasta septiembre 2005, se había señalado que ésta había producido avances en la relación bilateral pero en áreas no controversiales (Mexico & Nafta Report, 2005 septiembre 13). La segunda reunión de la Comisión se llevó a cabo en la ciudad de México en mayo de 2006. En esta reunión los trabajos alcanzaron un mayor nivel de profundidad, las delegaciones fueron encabezadas por los ministros de relaciones

⁵ Los acuerdos que se han firmado incluyen aspectos de cooperación tecnológica, intercambio cultural, evitar doble cobro de impuestos, desarrollo social, minería, entre otros.

exteriores de cada país, y estuvieron conformadas por funcionarios de 26 dependencias gubernamentales mexicanas y chinas.⁶ La reunión finalizó con la firma del Programa de Acción Conjunta 2006-2010, cuyos principales puntos en materia económica y comercial incluyen “la facilitación del comercio y de procurar el equilibrio de los intercambios comerciales y de inversión.” (SRE, 2006 mayo 19 a) (otros puntos se pueden consultar en el anexo 3). En este sentido, el canciller chino Li Zhaoxing señaló que ambos gobiernos apoyan la disminución del déficit mediante una asociación productiva de largo plazo (Xinhuanet, 2006, junio 1). El exembajador mexicano en China, Eugenio Anguiano calificó la segunda reunión de la Comisión Bilateral como una de las vertientes positivas de la diplomacia mexicana, y criticó el hecho de que no se le haya dado cobertura mediática principalmente a que su contenido no "incluía temas espinosos ni ofrecía resultados concretos para mañana mismo." (2006, mayo 24).

Las relaciones bilaterales entre China y México durante el sexenio del presidente Vicente Fox tuvieron un comienzo accidentado debido a las negociaciones de adhesión de China a la OMC, y a recurrentes errores diplomáticos por parte de México. Domínguez señala que la administración Fox “fue el único gobierno latinoamericano que ha tenido conflictos de alto nivel (algunas veces evitables) con China.” (2006). Sin embargo, gracias a la disposición de ambas partes de solucionar las diferencias ocasionadas por los intercambios comerciales desiguales y por descuidos en el manejo de la política exterior, en la recta final del sexenio la relaciones se encuentran en buen estado. ¿Qué es lo que motiva a ambos países a procurar mantener las relaciones en buen estado? En el siguiente apartado se analiza el papel que juega México en la estrategia de China y viceversa.

⁶ Dentro de las dependencias mexicanas se encontraron de las secretarías de Relaciones Exteriores, Economía, Desarrollo Social, Energía, Educación Pública, Comunicaciones y Transportes, Turismo, Agricultura y Hacienda, así como de CONACULTA, CONACYT y BANCOMEXT. Por su parte, en la delegación china, compuesta por 80 funcionarios, hubo representantes de los ministerios de Comercio, Educación, Cultura, Transporte, Agricultura, Asuntos Civiles, Ciencia y Tecnología, Aviación Civil e Industria Informática, así como de la Administración Nacional de Turismo, Grupo Líder del Consejo de Estado para el Combate a la Pobreza, Comisión Estatal de Desarrollo y Reforma y Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena. (SRE, 2006 mayo)

México en la estrategia de China

En las últimas décadas China se ha caracterizado por realizar estrategias de largo plazo, prueba de ello ha sido la ruta de reformas estructurales que inicio desde 1978 y que ahora, a casi treinta años de haber iniciado, le han permitido posicionarse como uno de los actores centrales en la economía y comercio global. Las estrategias de desarrollo económico no se han limitado al interior sino que contemplan aspectos geopolíticos y neoeconómicos a nivel global. Latinoamérica se ha convertido en una región de interés para China, lo cual se puede explicar por algunos factores de convergencia: China y Latinoamérica se encuentran en una etapa similar de desarrollo político y económico; tienen economías complementarias y aprecian la diversificación a nivel internacional de las relaciones económicas y políticas (Domínguez, 2006).

La República Popular China clasifica las relaciones con sus socios en base a la importancia y profundidad de la relación bilateral, utilizando tres etiquetas para el tipo de relación: socio estratégico, socio cooperativo y relaciones amistosas cooperativas. Sólo aquellos países que son considerados como importantes reciben el título de socio estratégico (Domínguez, 2006). En Latinoamérica cuatro países tienen el status de socio estratégico: Brasil, Argentina, Venezuela y México. Mientras que Brasil ha sido considerado como socio estratégico por parte de China desde 1994, México fue elevado a dicho estatus diez años más tarde, en noviembre de 2004.

En las estrategias del gobierno chino de crecimiento y posicionamiento económico el papel de México se hacía relevante desde mediados de los noventa, principalmente con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. China percibía el TLCAN como una competencia en sus intenciones de penetrar el mercado estadounidense, ya que existía el temor de que con una concretización del bloque regional norteamericano, este tendería a cerrarse al exterior y a focalizar sus intercambios al interior. Al respecto, un funcionario del Ministerio de Comercio Chino, citado por Suisheng señalaba que:

China enfrentará retos muy severos después de que el NAFTA entre en vigor [...] probablemente tendrá que hacer frente a una pérdida de exportaciones a Estados Unidos, debido a que México tendrá una posición similar a la suya en cuanto a mano de obra barata y a la composición de sus exportaciones (1997: 402).

El cambio estructural hacia economías abiertas que se estaba viviendo en Latinoamérica en los noventa, y que en México ya se empezaba a vivir desde los ochenta, tenía dos implicaciones para China. Por un lado la rivalidad entre China y los países latinoamericanos por conseguir fondos e inversión extranjera y por el otro la oportunidad para que China entrara a los mercados de dichos países (1997: 418). Con el cambio de siglo se hizo evidente que la estrategia seguida por China le permitió sobreponerse a sus temores sobre el TLCAN y a la rivalidad por la IED. En el 2003 China desplazó a México y se convirtió en el segundo exportador mundial hacia Estados Unidos y, por otro lado, ha sido uno de los principales receptáculos de IED a nivel mundial.

Los altos niveles de competitividad que presenta China hacen que el interés del país asiático por México no se limite a las implicaciones de un potencial competidor en los mercados internacionales, sino que lo busque como socio estratégico en áreas donde pueda existir complementariedad entre ambas economías. Sin embargo, algunas actitudes por parte de México hacen que esta situación no se explote. Un ejemplo es que en un afán defensivo, con la intención de reducir el déficit comercial, algunos de los 1,300 productos en los que México ha establecido barreras arancelarias no se producen por la industria nacional, y dado el acuerdo bilateral entre ambos países, esto no podrá ser denunciado por China ante la OMC hasta el 1 de enero de 2008. Cecilio Garza Limón, ex embajador de México en Beijing, señala que este tipo de prácticas ha hecho que China elija a Brasil como su principal socio en América Latina (Noticias Financieras, 2004 diciembre 3). Las exportaciones de Brasil a China en 2004 llegaron a 5.43 mil millones de dólares, más de diez veces superiores a las mexicanas ese mismo año (COMTRADE).

Si bien en la actualidad la potencial cooperación económica entre ambos países es la que está marcando la pauta en sus relaciones, la importancia de México para China no se limita a ese aspecto. En el ámbito de la política internacional, de acuerdo a Maricela Conelly (2004, agosto 24) China ve a México como líder de la región, con la capacidad de influenciar a otros países particularmente a los centroamericanos. Debido a que estos países mantienen relaciones diplomáticas con Taiwán el apoyo y la influencia que pueda ejercer México a la noción de una sola China es importante para Beijing.

Por otro lado, en la visita del presidente Hu Jintao en septiembre de 2005 señaló que: “la relación estratégica entre ambos países sirve en los intereses fundamentales de los dos países y su gente y contribuirán a la cooperación Sur-Sur.” (Hu Jintao, 2005 septiembre 14). De esta forma México también se convierte en un aliado para China como potencial contrapeso político a los países desarrollados en el ámbito internacional, como se ha intentado hacer con la configuración del Grupo de los 5 integrado por China, México, Brasil, India y Sudáfrica.

Un aspecto evidente de la relevancia de México para China es que en su estrategia la diversificación de mercados es fundamental. Actualmente en el mercado mexicano, pese a las restricciones comerciales, las exportaciones Chinas han superado los 17 mil millones de dólares (COMTRADE). Además de representar un mercado que ayuda a la diversificación de las exportaciones, México también sirve como trampolín para el mercado estadounidense y en menor medida para el latinoamericano. Gándara (2005) señala que empresas chinas que han mostrado competitividad a nivel internacional buscan aprovechar los acuerdos de libre comercio que ha firmado México para producir en el país y exportar a otros mercados.

Como se mencionó en el apartado anterior, el interés de China por México se ha expresado de diversas maneras. México ha recibido a un número importante de altos funcionarios chinos, y como apunta Derbez “a partir de la visita del Primer Ministro Wen Jiabao, en diciembre de 2003 prácticamente toda la dirigencia China ha visitado México. Esto es algo que tengo entendido no ha sucedido con ningún otro país.” (SRE, 2006 mayo 18).

Mientras que en los setenta México se había convertido en el principal socio de China, en la actualidad esa etiqueta corresponde a Brasil, sin embargo es de considerar que la estrategia de China hacia el continente es integral y cada uno de los países tiene un papel diferente. No obstante, México pudo haber aprovechado las oportunidades que le fueron brindadas por China, ya que pese a los errores de la administración de Vicente Fox, y con el costo potencial de haber desaprovechado coyunturas económicas favorables, México continúa siendo un país importante para la estrategia de China.

China en la estrategia de México

En los primeros años de relaciones entre México y China, el país asiático era identificado como un aliado estratégico de la política internacional, sin embargo, con la incursión de China en los mercados internacionales la situación fue cambiando. Debido a que la ruta de crecimiento económico de ambos países era muy similar, la RPCh se percibió como una seria amenaza para el desempeño económico nacional, y como tal la respuesta gubernamental fue más reaccionaria y defensiva en el corto plazo que estratégica y cooperativa en el largo plazo.

Las oportunidades que ofrece la Cuenca del Pacífico Asiático ya eran identificadas desde los noventa. Rubio (1997: 167) señalaba que el objetivo más importante de México en esa región era la de atraer IED y de esa forma diversificar su intercambio comercial y la procedencia de sus inversiones. Incluso, el mismo presidente Zedillo durante su gestión hacía hincapié en las oportunidades que presentaba China para México. Sin embargo, en la estrategia de desarrollo económico del gobierno mexicano, la forma de afrontar a China fue mediante el establecimiento de protecciones arancelarias; oponerse lo más posible a su adhesión a la OMC y procurar un periodo de gracia lo más largo posible en el acuerdo bilateral de adhesión. En este sentido “El foco de la administración del presidente Vicente Fox, cara a China fue para contener la competencia entre compañías chinas y productores mexicanos en los mercados del TLCAN.” (Domínguez, 2006).

Si bien existen sectores de la industria mexicana proclives a sufrir daños por la presencia de productos chinos en el mercado nacional que hacían necesarias algunas medidas proteccionistas, éstas no fueron complementadas por estrategias de cooperación que pudieron haber incentivado las exportaciones mexicanas y la inversión China en el país. Garza Limón, señaló que “México carece de una política comercial coherente hacia China, lo que le ha dificultado cosechar grandes oportunidades que ofrece el mercado chino.” (Noticias Financieras, 2004 noviembre 26).

En la segunda mitad de la gestión de Fox, -cuando China ya era miembro de la OMC y con el periodo de gracia obtenido agotándose-, la estrategia de crecimiento de México no podía limitarse a una posición a la defensiva ante China. Como se señaló, en

esos años hubo acercamientos con mayor frecuencia y en una actitud de conciliación económica. México comenzó a promover las oportunidades que representaba el país asiático y en septiembre de 2004 se abrieron dos consejerías del Banco Nacional de Comercio Exterior, una en Beijing y otra en Shanghai, lo cual fue un paso importante para la promoción de productos mexicanos en China. En 2005 los apoyos del gobierno para promover las exportaciones mexicanas fueron mayores, se creó el Programa de Impulso a las Exportaciones a China, al cuál Bancomext destinó 35 millones de pesos y a los cuales se sumaron 25 millones del Fondo PyMe (Presidencia de la República, 2005 junio 9).

La estrategia del gobierno mexicano hacia China se ha visto forzada a pasar de la defensiva y negación a la cooperación. Se puede considerar que las medidas que ha emprendido el gobierno mexicano resultan tardías si se toma en cuenta que el déficit comercial entre ambos países era evidente desde finales de la década de los noventa. Empero, las circunstancias que han propiciado un mayor acercamiento han desembocado en un mayor dinamismo en los intercambios económicos, como se constata a continuación.

Evolución y composición de las transacciones comerciales

El interés que ha suscitado China recientemente se sustenta principalmente en la dinámica que las relaciones económicas entre dicho país y el resto están teniendo. En el caso mexicano lo económico y, concretamente, los intercambios comerciales son los que han marcado la pauta de las relaciones entre ambos países en los últimos 15 años. En esta sección se presenta un análisis de las transacciones comerciales, utilizando los registros oficiales. En una primera instancia se hará una revisión general de cómo han evolucionado el grueso de las transacciones; posteriormente se estudiará la composición de las principales importaciones y exportaciones a un nivel de detalle de dos dígitos del sistema armonizado.

Es importante señalar que dentro de la agenda bilateral existen dos temas pendientes y de gran importancia que tienen repercusiones en el análisis de las estadísticas comerciales. En primer lugar, las cifras reportadas por el Ministerio de Comercio de la República Popular China y las que son reportadas por el gobierno

mexicano tienen discrepancias significativas, cuya magnitud se presentará más adelante. El segundo tema es el del contrabando proveniente de China, el cual puede ser producto de una triangulación de las importaciones vía EEUU; el registro incorrecto de productos; el registro de importaciones como temporales teniendo como destino final el mercado mexicano o la importación ilegal (Dussel, 2004). El gobierno chino ha ofrecido su apoyo para mitigar el contrabando mediante una legislación más severa. Li Zhaxing ministro del exterior señalaba: “Estamos dispuestos a reforzar la cooperación con el Gobierno de México en esta materia, con miras a luchar conjuntamente contra las prácticas ilegales que suceden en el comercio bilateral como el contrabando y la subfacturación.” (SRE, 2006 mayo 19 b). Pese a los esfuerzos conjuntos para abatir el contrabando, la existencia de este tipo de flujo comercial hace que los resultados derivados del análisis de las cifras oficiales estén incompletos. Sin embargo, dado que las estadísticas comerciales oficiales, con sus limitaciones, son las únicas herramientas con las que se cuenta para hacer un estudio con un mayor nivel de detalle, en este trabajo se recurrió a ellas para conocer la trascendencia de las relaciones comerciales entre China y México.

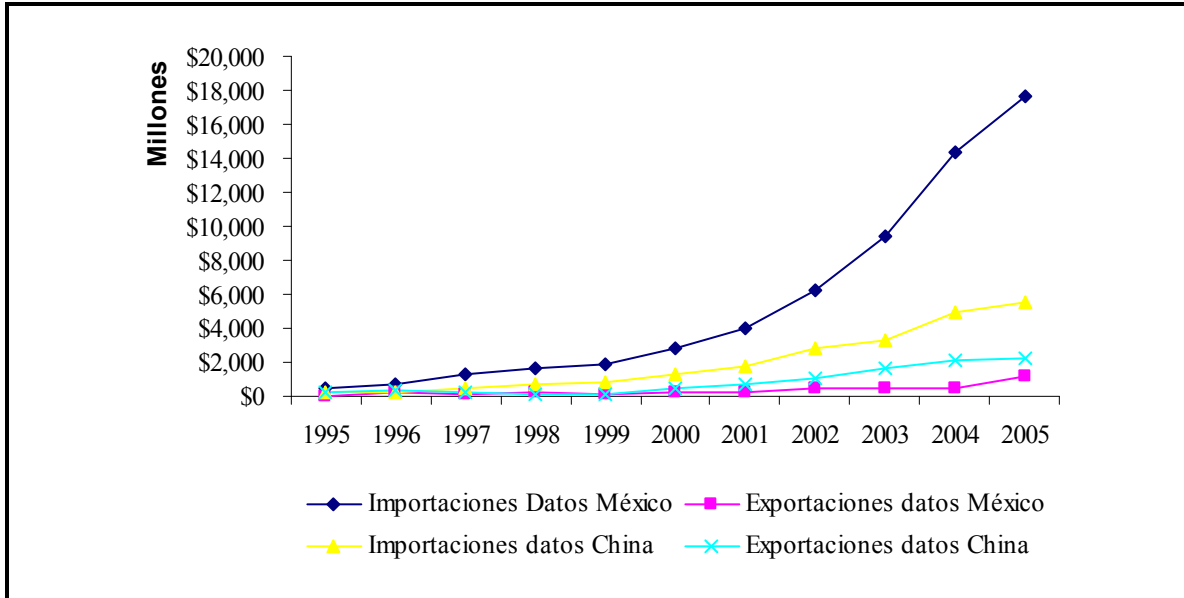
Diferencia en los registros comerciales de la República Popular China y México

La discrepancia en las cifras oficiales en materia comercial entre ambos gobiernos son muy significativas como se puede apreciar en las gráfica 1.1 (Registros comerciales de México y China). En ella se hace evidente que conforme ha aumentado el volumen de intercambio también se han acentuado las diferencias en los registros. De esta forma, en 2005 cuando México reportó importaciones provenientes de China por 17.6 mil millones, la RPCh reportó exportaciones hacia México por 5.5 mil millones de dólares. Ese mismo año las exportaciones hacia China, según el gobierno mexicano fueron 1.3 mil millones, mientras que las cifras chinas reportan importaciones desde México por 2.2 mil millones.

Como consecuencia de estas diferencias, el déficit que tiene México es mayor en las cifras mexicanas que en las chinas, como lo ilustra la gráfica 1.2. El déficit que registró México en 2001 fue de 3.1 mil millones, mientras que para China fue de mil millones y cuatro años más tarde, en 2005, según el gobierno mexicano el déficit alcanzó los 16.4 mil millones mientras que para la RPCh éste fue de 3.3 mil millones. De esta forma, en 2001 la diferencia en el déficit registrado por cada uno de los países fue de 2.7

mil millones de dólares, mientras que para el 2005 la diferencia superó los 13.8 mil millones.

Gráfica 1.1 - Registros comerciales de México y China



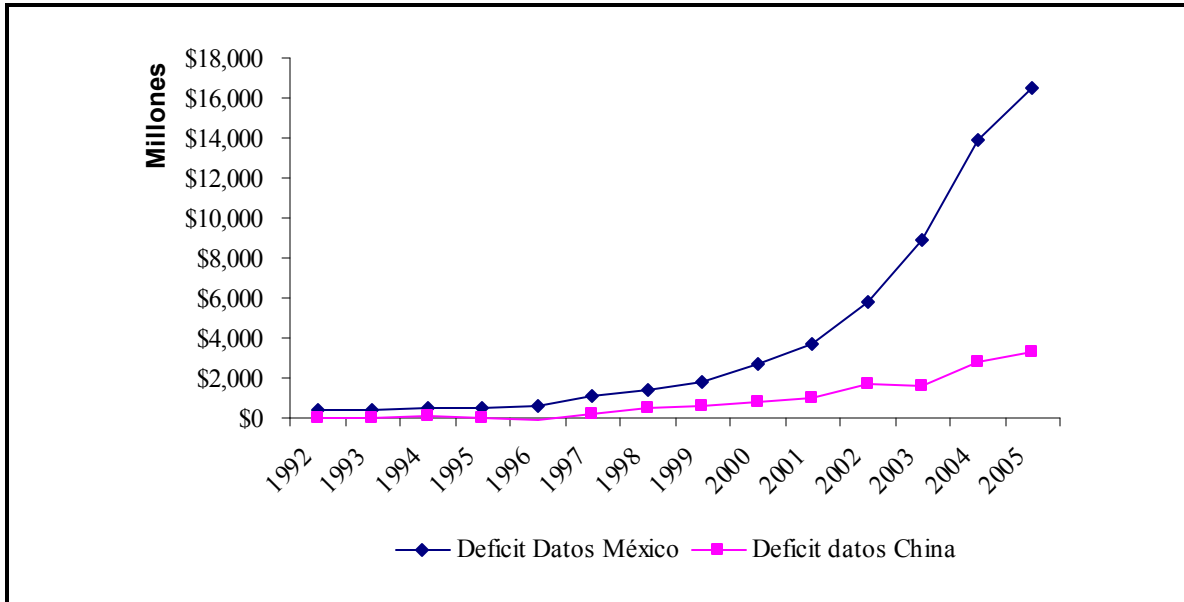
Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

Al analizar el porcentaje de variación entre los registros de las importaciones que ha hecho México, para cada uno de los años entre 1993 y 2005, se encontró que las cifras registradas por el gobierno mexicano son entre un 30% y 45% mayores que las del gobierno Chino. En el caso de las exportaciones mexicanas, las cifras chinas son entre un 20% y hasta un 130% mayores a las de México.

Por otro lado, los registros chinos y mexicanos no muestran un comportamiento paralelo, es decir, que mientras en México hubo años en los que se registra un crecimiento de las importaciones, en China se tiene una disminución de las exportaciones. Por ejemplo, en 1998 según las cifras mexicanas las importaciones crecieron 29% mientras que el gobierno chino señaló que sus exportaciones hacia México disminuyeron en un 20%. Este comportamiento puede indicar que la diferencia entre los registros de ambos países no es producto únicamente de su sistema de clasificación, ya que de ser así ambos registros mostrarían un comportamiento similar. El problema de las diferencias en los registros comerciales es complejo y requiere ser atendido por ambas partes. Sin

embargo, dado que este trabajo está focalizado al caso mexicano -concretamente al del estado de Nuevo León, el cual se estudiará a fondo en el siguiente capítulo- se optó por utilizar los datos reportados por el gobierno de México para estudiar la evolución y composición de las transacciones comerciales.

Gráfica 1.2 Discrepancia en el déficit comercial



Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

Evolución general de las transacciones comerciales

En los primeros años de los noventa las exportaciones mexicanas fueron limitadas y mostraron una tendencia decreciente, llegando a su punto más bajo en 1995 cuando se registraron ventas por 37 millones de dólares. Por su parte las importaciones tuvieron un mayor crecimiento en la primera mitad de los noventa, ya para 1993 llegaron a los 386.4 millones de dólares, lo que implicó un déficit de 341 millones. Pese a que ese déficit representaba menos del .5% del déficit total que registró el país, se optó por aplicar las barreras arancelarias a más 1,300 productos, como una forma de contrarrestar el flujo de producto chinos a México.

Para el año 1996, gracias en parte a una estrategia de desarrollo económico articulada en la apertura comercial y mayor participación en los mercados internacionales, la economía mexicana empezó a dar señales de recuperación de la crisis económica

desencadenada en diciembre de 1994. Además durante ese periodo se da el acercamiento del presidente Zedillo a China con la clara intención de incentivar los intercambios económicos. De esta forma, en 1996, las transacciones comerciales entre ambos países aumentaron: las importaciones crecieron 46% y las exportaciones lo hicieron en 227.5%. Sin embargo, pese al mayor dinamismo de las exportaciones mexicanas, el déficit superó los 500 millones y un año más tarde, en 1997 rebasó los mil millones de dólares debido al importante crecimiento que tuvieron las importaciones ,en un 64.23%, al tiempo que las exportaciones registraron una caída de casi el 50%.

Como se puede apreciar en la tabla 1.1 desde ese entonces las importaciones han mantenido una muy clara tendencia al alza que se acentuó a partir del 2001 de tal suerte que, entre 2001 y el 2005, las importaciones crecieron más del cuádruple al pasar de 4 mil millones a 17.630 mil millones de dólares. Las importaciones de productos chinos en 2005 representaban el 7.97% del grueso de las compras hechas al exterior, haciendo de la RPCh el segundo proveedor para México, después de Estados Unidos, el cual concentró ese mismo año 53.64% de las importaciones totales. (COMTRADE)

Tabla 1.1 - Importaciones y exportaciones entre México y China

	Importaciones	Variación porcentual anual	Exportaciones	Variación porcentual anual	Balanza comercial	Variación porcentual anual
1993	\$386.4	-	\$44.8	-	-\$341.7	-
1994	\$499.7	29.29%	\$42.2	-5.84%	-\$457.5	33.90%
1995	\$520.6	4.19%	\$37.0	-12.24%	-\$483.6	5.70%
1996	\$759.5	45.90%	\$121.2	227.56%	-\$638.3	32.00%
1997	\$1,247.4	64.23%	\$60.8	-49.83%	-\$1,186.6	85.89%
1998	\$1,616.5	29.59%	\$106.0	74.27%	-\$1,510.5	27.30%
1999	\$1,921.1	18.84%	\$126.3	19.21%	-\$1,794.7	18.81%
2000	\$2,879.6	49.90%	\$203.6	61.14%	-\$2,676.0	49.11%
2001	\$4,027.0	39.84%	\$281.8	38.41%	-\$3,745.2	39.95%
2002	\$6,274.4	55.81%	\$455.9	61.78%	-\$5,818.5	55.36%
2003	\$9,400.8	49.83%	\$463.0	1.57%	-\$8,937.8	53.61%
2004	\$14,373.4	52.90%	\$473.7	2.31%	-\$13,899.7	55.52%
2005	\$17,630.7	22.66%	\$1,133.7	139.32%	-\$16,496.9	18.69%
TCPA 1996-2000	30.54%		10.93%		33.20%	
TCPA 2001-2005	34.36%		32.11%		34.52%	

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

A diferencia de las importaciones que han mostrado una clara tendencia alcista, las exportaciones han tenido un comportamiento más irregular, por ejemplo en 1997 tuvieron una caída de 49.8% y sólo un año más tarde registraron un crecimiento superior al 70% llegando a los 106 millones de dólares; y mientras que en el 2002 el crecimiento fue de 61.7% para el 2003 sólo lo hicieron en 1.57%. El mayor crecimiento de las exportaciones en años recientes ha sido el que se registró entre 2004 y 2005 en donde se pasó de 473 millones a 1.33 mil millones de dólares, es decir, un crecimiento cercano al 140%. Este crecimiento de las exportaciones mexicanas puede ser un reflejo de los avances que ha existido en materia bilateral. Como se ha mencionado, después de superar los roces generados en el proceso de adhesión de China a la OMC, y cuando se hizo evidente que una estrategia defensiva ante el país asiático no era efectiva, a partir del 2003 y con mayor fuerza del 2004, las relaciones han sido más dinámicas y el gobierno federal mexicano ha emprendido diversos esfuerzos para la promoción de las exportaciones mexicanas, cuyos resultados se empiezan a notar en el 2005.

A pesar de que ese año las exportaciones crecieron más del doble el déficit llegó a su más alto histórico: 16.4 mil millones de dólares. Desde el 2003 China se ha convertido en el país con el que México tiene un mayor déficit comercial (Dussel, 2004). México no es el único país en Norteamérica que tiene un déficit con China, de hecho, el déficit que tiene Estados Unidos con la RPCh fue cercano a los 220 mil millones de dólares (COMTRADE). Por otro lado, China mantiene un déficit comercial con diversos países asiáticos, particularmente Corea y Japón.

Algunas de las explicaciones que se han dado para entender el déficit estadounidense y el superávit de las economías asiáticas, (China Daily, 30 Abril 2005) también sirven para aclarar en parte el déficit mexicano. Una porción significativa de las compañías extranjeras que operan en China son asiáticas, las cuales prefieren las interacciones intra-firma, dificultando que empresas de América del Norte se conviertan en proveedoras. Además existen factores de competitividad que incentivan que China importe de sus vecinos regionales en lugar de hacerlo de América, entre las que se encuentran la distancia y los costos de mano de obra especializada. La composición de la economía mexicana es otra de las razones que ayudan a entender el déficit con la RPCh, ya que a diferencia de países sudamericanos como Brasil y Chile que exportan materias

primas, México tiene una vocación exportadora de bienes manufacturados en los cuales Asia y particularmente China es altamente competitivo.

Un aspecto que resulta interesante analizar de las transacciones comerciales es el nivel de diversificación entre los productos intercambiados. Para tener una noción de la diversificación se tomaron en cuenta dos aspectos. En primer lugar, el porcentaje que representaron los 10 principales capítulos del sistema armonizado a dos dígitos del total de las importaciones y de las exportaciones. En segundo lugar, se determinaron parámetros de los valores de las transacciones, para posteriormente contabilizar el número de capítulos a dos cifras del sistema armonizados que cabían en dichos parámetros. Los resultados se presentan en las tablas 1.2 y 1.3:

Tabla 1.2 - Diversificación de las importaciones

Porcentaje del total de los 10 capítulos principales	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	67.39	69.68	78.8	78.7	80.0	79.8	81.1	78.9	80.8	82.5	85.9	85.9	84.7
Parametro*	Número de capítulos a 2 dígitos del sistema armonizado												
No hubo intercambio	9	4	6	3	4	4	2	2	2	2	3	4	4
De 1 a 999,999	47	52	55	52	45	36	35	33	29	26	23	22	18
De 1 a 9.9 millones	34	33	29	31	32	38	39	32	32	30	30	23	20
De 10 a 49.9 millones	9	9	8	11	14	14	15	21	26	27	25	26	31
De 50 a 99.9 millones	1	2	1	2	2	5	6	6	5	5	9	8	7
De 100 a 499.99 millones	0	0	1	1	3	3	2	5	4	8	8	15	16
De 500 a 999.99 millones	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	2
Superior a mil millones	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	2	2	2
* Dólares													

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

Si se toma en consideración únicamente la concentración de las importaciones en los 10 principales capítulos se tiene que ésta ha ido aumentando desde 1993, cuando representaron el 67.39%, hasta 2004 cuando representaron el 85.9%. Por otro lado, la distribución de los capítulos en los parámetros nos indica que el crecimiento que han mostrado las importaciones chinas no se debe únicamente al crecimiento de algunos cuantos capítulos. Mientras que en el 2000 sólo hubo 12 capítulos que registraran importaciones mayores a los 50 millones de dólares, en el 2005 fueron 27 capítulos en los que se superó dicho monto. Ese mismo año se registraron ventas superiores al millón de dólares en 78 capítulos. Esta información nos indica que si bien las importaciones chinas

se concentran en gran medida en los principales capítulos, en México existe presencia de productos chinos provenientes de diversos sectores.

Al aplicar la misma metodología para analizar la diversificación de las exportaciones se tiene que éstas han mostrado una mayor concentración que las importaciones. En 1993 los 10 capítulos de mayor exportación representaron el 99.8% del total, y para el 2004 estos representaron el 94.2%. Tan sólo un año después hubo una reducción significativa, de tal suerte que para 2005 los 10 capítulos significaron el 88.5% del grueso de las exportaciones.

Tabla 1.3 - Diversificación de las exportaciones

Porcentaje del total de los 10 capítulos principales	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
		99.8	99.2	96.6	95.45	94.2	98.3	98.6	98.4	95.7	94.8	94.9	94.2
Parámetro	Número de capítulos a 2 dígitos del sistema armonizado												
No hubo intercambio	70	65	67	42	49	44	46	48	41	35	35	37	20
De 1 a 99 mil	24	27	21	35	34	42	39	28	30	28	33	25	22
De 100 mil a 499 mil	1	3	6	10	6	6	7	12	10	13	11	11	18
De 500 a 1 millones	0	1	2	2	0	0	2	3	4	5	4	8	9
De 1 a 9.9 millones	4	2	3	7	9	7	5	7	13	15	11	9	16
De 10 a 49.9 millones	1	2	1	4	2	0	0	1	0	3	5	9	8
De 50 a 99.9 millones	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	3
Más de 100 millones	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	4
* Dólares													

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

La distribución de los capítulos de acuerdo a los parámetros nos indican que ha existido una mayor diversificación de las exportaciones mexicanas a lo largo del tiempo. Antes de 1996 existía un número significativo de capítulos que no habían registrado transacciones, y solamente 5 tenían ventas superiores al millón de dólares. Entre 1996 y el 2001 hubo un incremento en el tipo de productos que México intercambiaba con China, ya que en este periodo, sólo entre 41 y 48 capítulos no registraron transacciones, aunque todavía eran pocos los capítulos en los que las ventas superaron el millón. Para los años 2002, 2003 y 2004 hubo un mayor número de capítulos que registraron intercambios, empero la mayoría todavía con un bajo valor, menor a los 100 mil dólares. En estos años fueron cerca de 20 los capítulos en los que se registraron ventas superiores al millón de dólares. El 2005 es un año en el que la distribución del valor de los capítulos es diferente a todos

los anteriores, ya que sólo en 20 no se registraron intercambios y en 31 las ventas fueron mayores a un millón. Al contrastar la dinámica de las importaciones con las exportaciones encontramos que estas últimas aún no han encontrado en el mercado chino nichos para una amplia variedad de productos como ha sido el caso de los productos chinos en México.

Evolución de las importaciones

La economía China ha experimentado en las últimas dos décadas y media importantes cambios estructurales que han permitido una modernización en su aparato productivo lo cual se ha visto reflejado en la composición de sus exportaciones. Dussel (2004), señala que en los ochenta, cuando apenas estaban ocurriendo los cambios al interior del país, las exportaciones que China hacía al mundo se conformaban en un 50% por materias primas y petróleo; a inicios de los noventa las prendas de vestir, y otros sectores intensivos en mano de obra, se convirtieron en el motor de crecimiento de las exportaciones y ya para finales de esa década las auto partes y la electrónica superaban en un 50% las exportaciones intensivas en mano de obra. Para conocer como se ha visto reflejado este comportamiento en el caso de los productos destinados a México se analizarán los diez capítulos en los cuales se ha registrado el mayor valor en las importaciones, en cuatro años durante el periodo 1993 y 2005. Los años que se estudiarán son: 2005, al ser los datos más recientes disponible; 2001 año en que entró China a la OMC; 1997 y 1993 que se eligieron para mantener un periodo constante de cuatro años entre cada uno de los años que se analizarán. Dejar un intervalo entre cada año muestra permite tener una noción más clara de cómo ha ido evolucionando las transacciones.

Al revisar los principales capítulos de las importaciones en 1993 encontramos que coinciden con lo señalado por Dussel, ya que las prendas de vestir, los juguetes y el calzado se encontraron entre los cinco principales capítulos. Sin embargo, el capítulo con el mayor número de importaciones fue el de aparatos eléctricos, que aunque concentraba el 14.79% de las importaciones chinas, representaba menos del .5% de las importaciones totales hechas de ese capítulo.

Tabla 1.4 - Principales importaciones 1993

Capítulo	Descripción ⁷	Valor	Importaciones Chinas	Importaciones totales
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	\$57.1	14.79%	0.45%
62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto.	\$35.0	9.07%	3.96%
95	Juguetes, Juegos y artículos para recreo.	\$31.8	8.24%	7.90%
64	Calzado, polainas, botines y artículos análogos.	\$28.4	7.37%	10.99%
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	\$26.1	6.77%	0.28%
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	\$16.3	4.22%	0.45%
29	Productos químicos orgánicos.	\$16.2	4.20%	0.93%
42	Manufacturas de cuero, artículos de guarnicionaria y talabartería.	\$15.5	4.03%	12.52%
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos.	\$14.6	3.80%	0.78%
69	Productos cerámicos.	\$11.3	2.95%	6.42%
Sub total		\$260.4	67.39	-
Total		\$386.6	100.00%	-

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

Al considerar el porcentaje que representaban los productos chinos del total de las importaciones registradas por capítulo, el calzado y las manufacturas de cuero eran las que tuvieron una mayor participación con un 10.99% y un 12.52% respectivamente. Ese año, en ninguno de los principales capítulos las importaciones chinas superaron el 50% de las importaciones totales realizadas en cada uno de ellos.

En 1997 la modernización de la economía China empieza a verse reflejada en el tipo de importaciones que realizó a México. Los electrónicos, capítulo 85, continuaban siendo el principal producto importado, pero a diferencia del 93 cuando las importaciones fueron de 57.1 millones, en 1997 llegaron a 398.4 millones, es decir el 31.9% de todas las importaciones Chinas. De esta forma, en 1997 el capítulo 85 registró un valor mayor que el total de las importaciones registradas en 1993, aunque sólo representaron 1.56% de todas las importaciones realizadas bajo dicho capítulo. Para 1997, de los productos

⁷ Se muestran sólo palabras clave de la descripción.

intensivos en mano de obra citados por Dussel, textiles, calzado y juguetes, solamente estos últimos permanecieron en las principales importaciones, representando el 9.9% de las compras hechas a Chinas y el 23.07% del total de juguetes importados. Con excepción de los juguetes, el resto de los principales capítulos aún guardaban una participación moderada, inferior al 3% del total de las importaciones totales en cada capítulo.

Los capítulos que este año estuvieron entre los 10 principales y cuatro años atrás no son el 27 (combustibles minerales), 72 (fundición de hierro y acero) y 73 (manufacturas de fundición de hierro y acero). Otro cambio importante entre la lista de 1993 y la de 1997 es el del capítulo 84 (Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc.) el cual pasó del quinto al segundo lugar, donde se ha mantenido desde entonces.

Tabla 1.5 - Principales importaciones 1997

Capítulo	Descripción	Cantidad	% Importaciones Chinas	% Importaciones totales	
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	\$398.4	31.94	1.56	=
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	\$154.9	12.42	0.95	▲
95	Juguetes, Juegos y artículos para recreo.	\$123.5	9.90	23.07	=
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación.	\$66.9	5.36	2.33	•
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos.	\$58.4	4.68	1.99	▲
72	Fundición, hierro y acero.	\$41.9	3.36	1.66	•
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	\$40.2	3.23	0.56	▼
29	Productos químicos orgánicos.	\$39.4	3.16	1.39	▼
42	Manufacturas de cuero, artículos de guarnicionaria y talabartería.	\$27.1	2.17	9.62	▼
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	\$22.7	2.06	0.69	•
Sub total		\$973.4	78.03%	-	
Total		\$1,247.4	100.00%	-	

Simbología: ▲ Aumento en su posición con respecto al periodo anterior analizado; = no sufrió cambios; ▼ disminuyó; • ingresó a los 10 principales capítulos.

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

Para 2001, año en el que China entra a la OMC, el capítulo 85 nuevamente seguía siendo el principal rubro de las importaciones, y nuevamente el total de dicho capítulo ese año superó las importaciones totales provenientes de China cuatro años atrás. En comparación con el año anterior analizado, los tres principales capítulos de importaciones no sufrieron

cambios en su posicionamiento. En 2001 hubo capítulos que anteriormente no se encontraban entre los primeros diez: el 94 (muebles) y 87 (vehículos), mientras que de la lista salieron los concernientes a la metalurgia. (72 y 73). Por su parte las importaciones de juguetes provenientes de China representaron el 40.14% de las importaciones totales de juguetes y las manufacturas de cuero el 25.86%, lo cual demostraba que los productos chinos en estos sectores estaban siendo altamente competitivos en el mercado mexicano.

Tabla 1.6 - Principales importaciones 2001

Capítulo	Descripción	Cantidad	% Importaciones Chinas	% Importaciones totales	
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	\$1,385.4	34.40	3.20	=
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	\$683.7	16.98	2.50	=
95	Juguetes, Juegos y artículos para recreo.	\$286.8	7.12	40.14	=
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos.	\$177.7	4.41	3.85	▲
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	\$172.1	4.27	1.73	▲
29	Productos químicos orgánicos.	\$101.3	2.52	2.82	▲
42	Manufacturas de cuero, artículos de guarnicionaría y talabartería.	\$98.9	2.46	25.86	▲
94	Muebles; mobiliario médico; artículos de cama; aparatos de alumbrado; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos, y artículos similares.	\$98.0	2.43	6.38	•
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación.	\$96.0	2.38	1.81	▼
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres.	\$78.1	1.94	0.46	•
Sub total		\$3,178.1	78.92	-	
Total		\$4,027.0	100.00%	-	

Simbología: ▲ Aumento en su posición con respecto al periodo anterior analizado; = no sufrió cambios; ▼ disminuyó; • ingresó a los 10 principales capítulos.

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

Conforme ha pasado el tiempo, los capítulos 85 y 84, han ido adquiriendo más peso en las importaciones provenientes de China. Para el 2005 la suma de estos dos capítulos conformaban el 65.9% de las importaciones. Los productos chinos del capítulo 85 representaron el 14.75% del total de los productos que ingresaron a México bajo ese registro, y los del 84 el 12.66%. Por su parte, los juguetes para ese año alcanzaron el

59.03% del total de las importaciones, mostrando una clara dominación de los productos chinos en ese sector.

Mientras que en 2001 sólo dos de los diez capítulos de mayor valor tenían una participación superior al 10% de las importaciones totales por capítulo, en 2005 fueron cinco los que superaron ese porcentaje (85, 84, 94, 95 y 42) es decir, que con el incremento que ha existido en los intercambios de esos capítulos se ha desplazado a otros socios comerciales. Este año la metalurgia ingreso nuevamente a las principales importaciones.

Tabla 1.7 - Principales importaciones 2005

Capítulo	Descripción	Cantidad	% Importaciones Chinas	% Importaciones totales	
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	\$7,077.6	40.14%	14.75%	=
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	\$4,545.9	25.78%	12.66%	=
95	Juguetes, Juegos y artículos para recreo.	\$624.6	3.54%	59.03%	=
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	\$509.1	2.89%	3.56%	▲
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía,; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos.	\$412.3	2.34%	5.91%	▼
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	\$335.1	1.90%	1.52%	▲
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	\$314.6	1.78%	5.74%	•
94	Muebles; mobiliario médico; artículos de cama; aparatos de alumbrado; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos, y artículos similares.	\$286.2	1.62%	15.64%	=
42	Manufacturas de cuero, artículos de guarnicionaría y talabartería.	\$195.9	1.11%	28.40%	▼
72	Fundición, hierro y acero.	\$194.3	1.10%	3.46%	•
Sub total		\$14,495.7	82.22%	-	=
Total		\$17,630.7	100.00%	-	=

Simbología: ▲ Aumento en su posición con respecto al periodo anterior analizado; = no sufrió cambios; ▼ disminuyó; • ingresó a los 10 principales capítulos.

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

En los cuatro años analizados del periodo 1993-2005, se ha encontrado que con la salvedad de las maquinas, aparatos y material eléctrico; los reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; y los juguetes, que se han mantenido como los principales rubros en los que se concentran las importaciones chinas, el resto de

productos importados a variado a través del tiempo. Al comparar cuales eran las principales importaciones en 1993 y en 2005 se hace evidente que ha existido una sofisticación y tecnificación en las capacidades productivas chinas. Como se ha visto, entre estos años se ha experimentado un crecimiento impresionante en las importaciones de electrónicos y aparatos mecánicos.

La participación de China en bienes de mayor complejidad tecnológica, de acuerdo a Guzmán y Toledo (2005) está ligada, por un lado, con las exigencias del gobierno chino a las compañías extranjeras para obtener transferencia de tecnología a cambio de una disminución de costos de producción y, por el otro, a los elevados montos destinados a la investigación y el desarrollo. De acuerdo a Ignacio Martínez el crecimiento en productos electrónicos y mecánicos es el resultado de inversiones que se hicieron hace 15 años (El Norte, 2005 septiembre 16) China se ha caracterizado por tener una excelente planeación a largo plazo, de tal suerte que el posicionamiento que tiene en la actualidad se ha logrado gracias a los planes que se han realizado desde hace décadas. Las inversiones realizadas aunadas a un sistema de planificación han permitido que ahora las exportaciones de China se concentren en productos que utilizan en mayor medida el factor tecnológico. De esta forma en 2005 el 22.61% de sus exportaciones totales (según las cifras reportadas por el gobierno chino a la UNCTAD) corresponden a los electrónicos (capítulo 85) y el 19.65% a aparatos mecánicos (capítulo 84).

Con una clara estrategia encaminada a mejorar la participación en estos sectores no es de extrañar la declaración del Primer Ministro Chino Wen Jiapao en su visita a México en 2003: “China está dispuesta a incrementar sus importaciones de México, al mismo tiempo en que espera que México permita la entrada de productos chinos al mercado mexicano, especialmente electro mecánicos y de alta tecnología.” (China Daily, 2003 diciembre 14).

Es importante señalar que si bien una porción significativa del crecimiento que están teniendo las importaciones chinas en México corresponden a los capítulos 84 y 85, no hay que soslayar, como se mostró en la tabla 1.3 (*Diversificación de las exportaciones*) que el crecimiento también ocurre, aunque en menor medida, en otro tipo de productos.

Entre 2001 y 2005 los productos que registraron mayor crecimiento y tienen un valor relativamente significativo (mayor a los 10 millones de dólares) se muestran en la

tabla 1.8. En ella se puede apreciar que algunos de los productos de mayor crecimiento en las importaciones no corresponden a los intensivos en tecnología, como es el caso de los crustáceos y moluscos; la fundición de hierro y acero; y productos diversos de la industria química. Por otro lado, la tabla también nos muestra que los sectores intensivos en mano de obra aún mantienen altos niveles de crecimiento como es el caso de los artículos textiles de los capítulos 63 y 59, aunque no figuren entre las principales importaciones provenientes de dicho país.

Tabla 1.8 - Productos de mayor crecimiento entre 2001 y 2005

Capítulo	Descripción	Monto 2005	TCPA 2001-2005
86	Vehículos y material para vías férreas o similares y sus partes.	\$24.11	149.70%
37	Productos fotográficos o cinematográficos.	\$144.64	82.70%
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos o de otros invertebrados acuáticos.	\$16.40	79.76%
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos.	\$66.40	60.93%
70	Vidrio y manufacturas de vidrio.	\$139.42	58.96%
72	Fundición, hierro y acero.	\$194.28	55.83%
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales.	\$17.55	52.71%
63	Los demás artículos textiles confeccionados, conjuntos o surtidos, prendería y trapos.	\$19.48	52.00%
38	Productos diversos de la industria química.	\$44.09	51.53%
59	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o artículos textiles.	\$27.85	48.21%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

Es importante considerar que a partir del 1 de diciembre de 2008 China podrá interponer recursos ante la OMC para eliminar las medidas de salvaguarda prevalecientes en México, lo que significará la reducción de aranceles que en la actualidad superan el 500% para algunos productos, lo que hace suponer que las importaciones chinas continuarán con una participación alta y en aumento en el mercado mexicano.

Evolución de las exportaciones

Al igual que la RPCh, desde la década de los ochenta México emprendió una estrategia de crecimiento económico mediante una mayor participación en las exportaciones, la cual recibió un fuerte impulso mediante la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En este sentido, en la década de los noventa México fue “una de las economías con mayor expansión en las exportaciones después de China.” (Guzmán y

Toledo, 2005). Sin embargo, el crecimiento en las exportaciones estuvo focalizado en el mercado estadounidense, al cual se destinaba alrededor del 85% del total de las exportaciones.

En México se ha manejado de manera paralela a la percepción de China como amenaza para algunas industrias un discurso de “China como oportunidad”. Por ejemplo Madrazo (2003: 278) señala que “China cuenta con uno de los mercados de consumidores más grandes del planeta. En este panorama se abren enormes posibilidades para la industria de México.” Sin embargo, en los últimos 15 años sólo en 2005 las exportaciones hacia ese país han superado el .5% del total de las ventas mexicanas al exterior. Al igual que en el caso de las importaciones, para analizar las exportaciones mexicanas se tomaran cuatro años como muestra del periodo entre 1993 y 2005. Se utilizará 1993 por ser el año anterior al de entrada en vigor del TLCAN, posteriormente se analizará 1996 ya que fue un año en el que las exportaciones a China crecieron más del 200%, lo que implicó una reconfiguración en las ventas hacia ese país; el 2002 debido a que también fue un año de importante crecimiento en las exportaciones y finalmente 2005 que es el último año del cual se tiene registro y en el que hubo un crecimiento de casi el 140% en las exportaciones.

Tabla 1.9 - Principales exportaciones 1993

Capítulo	Descripción	Cantidad	% del total de exp a China
72	Fundición, hierro y acero.	\$29.6	66.12%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	\$5.9	13.28%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.	\$4.7	10.52%
29	Productos químicos orgánicos.	\$2.4	5.47%
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metales comunes.	\$1.5	3.29%
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.	\$0.2	0.44%
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros.	\$0.1	0.22%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.	\$0.1	0.18%
33	Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería de tocador o de cosmética.	\$0.0	0.09%
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.	\$0.0	0.09%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales.	\$0.0	0.09%
Sub total		\$44.7	99.71%
Total		\$44.8	100.00%

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

En la primera mitad de los noventa las exportaciones mexicanas a China eran inferiores a 50 millones, y se encontraban concentradas en unos cuantos sectores. En la tabla 1.9 se puede observar como en 1993 las diez principales exportaciones configuraban casi el 100% de las totales hacia ese país. La metalurgia era la principal actividad de exportación mexicana, -con un valor de 29.6 millones de dólares en el caso de la fundición y de 5.9 millones para las manufacturas de dicho sector- el cual representaba casi el 80% de las ventas totales. De los 10 principales capítulos de ese año sólo 5 superaron el millón de dólares.

Tabla 1.10 - Principales exportaciones 1996

Capítulo	Descripción	Cantidad	% del total de exp a China	
52	Algodón.	\$27.0	22.26%	•
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.	\$22.1	18.20%	▲
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.	\$20.0	16.49%	•
72	Fundición, hierro y acero.	\$13.9	11.46%	▼
29	Productos químicos orgánicos.	\$10.0	8.22%	▼
26	Minerales, escorias y cenizas.	\$9.1	7.48%	•
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	\$5.4	4.45%	•
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	\$2.5	2.04%	▼
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metales comunes, partes de estos artículos, de metales comunes.	\$2.1	1.76%	▼
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	\$2.0	1.66%	•
Sub total		\$114.0	94.04%	
Total		\$121.2	100.00%	

Simbología: ▲ Aumento en su posición con respecto al periodo anterior analizado; = no sufrió cambios; ▼ disminuyó; • ingresó a los 10 principales capítulos.

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

De los diez principales capítulos que había en 1993 sólo cinco seguían en 1996, y la principal exportación hacia China fue el algodón que tres años atrás no había registrado venta alguna hacia dicho país. El segundo lugar lo ocuparon las fibras sintéticas, seguidas de los aparatos mecánicos, los cuales tuvieron ventas por 22.1 y 20 millones de dólares respectivamente. Es importante señalar que este año una porción significativa de las exportaciones la comprendían productos primarios, como el algodón, la metalurgia, los

productos químicos, así como minerales, escorias y cenizas, los cuales en conjunto representaron casi el 50% de las exportaciones.

Tabla 1.11 - Principales exportaciones 2002

Capítulo	Descripción	Cantidad	% del total de exp a China	
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.	\$350.5	76.90%	▲
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	\$15.2	3.34%	▲
29	Productos químicos orgánicos.	\$14.3	3.13%	▲
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	\$10.7	2.34%	•
33	Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería de tocador o de cosmética.	\$8.4	1.84%	•
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.	\$7.3	1.60%	•
26	Minerales, escorias y cenizas.	\$6.7	1.46%	▼
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.	\$5.7	1.25%	▼
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metales comunes, partes de estos artículos, de metales comunes.	\$5.0	1.10%	=
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	\$5.0	1.10%	▼
Sub total		\$428.8	94.06%	
Total		\$455.9	100.00%	
Simbología: ▲ Aumento en su posición con respecto al periodo anterior analizado; = no sufrió cambios; ▼ disminuyó; • ingresó a los 10 principales capítulos.				

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

Desde 1998 el principal capítulo de exportaciones mexicana ha sido el 84, (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos) y ya para el 2002, con un valor de 350 millones, concentraba el 76.90% del total de las exportaciones mexicanas a China. De esta forma, se hacía evidente que el sector que estaba encontrando mayores oportunidades en ese país era el de aparatos mecánicos. En la tabla 1.11 resulta clara la diferencia que existe entre la principal exportación y la segunda, (vehículos y autopartes) que solo registró el 3.34% de las exportaciones. Es de destacar que ya para este año los productos primarios no tenían un peso importante en las principales ventas hacia la RPCh, como había sucedido en años anteriores.

Tabla 1.12 - Principales exportaciones 2005

Capítulo	Descripción	Cantidad	% del total de exp a China	
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	\$293.9	25.93%	=
74	Cobre y manufacturas de cobre.	\$146.4	12.91%	•
29	Productos químicos orgánicos.	\$104.4	9.21%	=
72	Fundición, hierro y acero.	\$101.8	8.98%	•
26	Minerales, escorias y cenizas.	\$101.5	8.95%	▲
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.	\$57.7	5.09%	▲
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres.	\$51.4	4.53%	▼
52	Algodón.	\$44.5	3.92%	•
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	\$38.4	3.39%	▼
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	\$35.4	3.12%	=
Sub total		\$975.3	86.02%	
Total		\$1,133.7	100.00%	

Simbología: ▲ Aumento en su posición con respecto al periodo anterior analizado; = no sufrió cambios; ▼ disminuyó; • ingresó a los 10 principales capítulos.

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE

En 2005 la configuración de las principales exportaciones fue distinta a 2002. Si bien el capítulo 84 continuaba siendo el de mayor valor, en 2005 representó el 25.93% del total de las exportaciones, lo que indica que en los años recientes ha existido una mayor diversificación en el tipo de productos que se venden, aunque los diez principales concentran el 86.02% de las ventas totales. El segundo lugar de ventas lo ocupó el cobre y la manufactura de cobre, que hasta el 2004 no configuraba en los 10 primeros capítulos. Los productos químicos tuvieron un incremento sustancial en comparación a lo sucedido en años anteriores al tener ventas superiores a los cien millones, posicionándose en el tercer capítulo de mayor valor. Una diferencia significativa que hubo con el año anterior analizado es que para el 2005 hubo un incremento de ventas de materias primas, como hierro y acero (capítulo 72) minerales, escorias y cenizas (26) y el algodón (52) este último, que alguna vez fue la principal exportación volvió a cobrar relevancia en las ventas. De esta forma, es de destacar que los bienes primarios que conformaron en 1993 más del 70% de las exportaciones, y que en 2002 menos del 3%, en 2005 han tenido nuevamente un peso importante en las ventas hacia China, con el 47.09% del total.

Como se puede apreciar en la tabla 1.13, en la cual se consideran los productos que tuvieron una mayor TCPA y que en 2005 registraron ventas superiores al millones de

dólares, los productos primarios han tenido un papel significativo. El capítulo que ha registrado el mayor incremento en el periodo seleccionado son las prendas y complementos de vestir, seguido por el zinc, los cuales registraron crecimientos superiores al 1800% anual. Otros sectores de importante crecimiento superior a 1600% anual han sido mariscos procesados (capítulo 16); extractos vegetales (13); sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos (25); y las manufacturas del cuero.

Tabla 1.13 - Capítulos de mayor crecimiento entre 2001 y 2005

Capítulo	Descripción	Monto 2005	TCPA 2001-2005
62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto.	\$3,165,798	1895.71%
79	Zinc y manufacturas de zinc.	\$3,091,964	1886.31%
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos o de otros invertebrados acuáticos.	\$2,466,162	1798.47%
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales.	\$1,796,581	1681.92%
25	Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos.	\$1,794,806	1681.57%
42	Manufacturas de cuero, artículos de guarnicionaría y talabartería, artículos de viaje, bolsos de mano y continentes similares, manufacturas de tripa.	\$1,453,607	1608.01%
81	Los demás metales comunes, "Cermets", manufacturas de estas materias.	\$2,029,444	348.61%
94	Muebles; mobiliario médico; artículos de cama; aparatos de alumbrado; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos, y artículos similares.	\$1,817,388	243.13%
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, metales preciosos, chapados o metales preciosos y manufacturas de estas materias bisutería, monedas.	\$9,928,256	216.74%
38	Productos diversos de la industria química.	\$3,260,492	189.85%

Fuente: Elaboración propia con información de COMTRADE

Los principales productos de exportación a China por lo general son intermedios o primarios, sin embargo, en los últimos años se ha hecho énfasis en que China presenta una oportunidad para abastecer su mercado de consumo. Tamariz (2004) señala que un análisis a detalle de lo que se vende México está exportando “cosas sorprendentes” como sombrillas, impermeables de plástico, pasta y cepillos de dientes. El valor de este tipo de ventas es aún bajo al compararlo con productos que no están destinados al consumidor final, pero es muy probable que la venta de bienes de consumo aumenten en los próximos años. Es probable que los bajos niveles de exportaciones de bienes finales hacia China

sea en parte producto de la estrategia que algunas empresas mexicanas están siguiendo para penetrar dicho mercado basada en inversión extranjera directa.

Evolución de las inversiones

Uno de los cambios que ha vivido la economía global desde hace unas décadas es que los procesos de producción se encuentran cada vez más fragmentados en el espacio geográfico y entre compañías (Feenestra, 1998), conllevando a lo que en el marco teórico se describió como cadenas globales de valor (Gereffi, 2001). Sin embargo, hay ocasiones en las que la fragmentación es deseable en lo geográfico mas no a nivel administrativo dando como resultado el surgimiento de empresas multinacionales que mediante la inversión extranjera directa logran que sus cadenas de valor obtengan los beneficios de tener una conformación global. El crecimiento de los flujos de IED ha sido tal que las interacciones comerciales entre empresas multinacionales y sus subsidiarias es mayor a las exportaciones mundiales de bienes y servicios (Saggi, 2002). Si bien la IED ha aumentado considerablemente, se ha enfrentado con la limitante de que a nivel internacional se carece de una regulación integral y homologa en este ámbito, lo que ha propiciado que el marco jurídico concerniente a la IED se construya mediante acuerdos bilaterales (Yong Shek, 2005). Sin embargo, la República Popular China y México aún no han llegado a algún tipo de acuerdo en materia de inversión.

Desde 2003 el primer ministro Wen Jiapao señalaba que China estaba lista para comenzar a trabajar en un acuerdo (China Daily, 2003 diciembre 14) y en 2004 Ángel Villalobos, Subsecretario de Negociaciones Comerciales de la SE declaraba que se iniciarían las negociaciones para un Acuerdo de Promoción y Protección Reciproca a la Inversión (Reforma, 2004 agosto 24). Aunque aún no se han finalizado las negociaciones, uno de los puntos del Programa de Acción Conjunta 2006 – 2010, tiene como finalidad concluir a la brevedad las negociaciones de dicho acuerdo (SRE, 2006 mayo 19 a).

Debido a que se carece de un marco jurídico que respalde e incentive el flujo de inversiones, estas han sido limitadas, y ha propiciado que se lleven a cabo mediante intermediarios de otros países, como Estados Unidos y Corea, lo cual hace que las mediciones que se tienen no muestren el total de inversiones realizadas. De acuerdo a las estadísticas presentadas por la Dirección General de Inversión Extranjera de la SE, se

puede constatar que los flujos registrados de IED China en México han sido reducidos, menores al .14% del total de las inversiones.

Tabla 1.14 - Inversión Extranjera Directa de China en México

Año	Inv. de China	Total IED	% del total
1994	1,476.3	10,663,506.9	0.01%
1995	5,415.9	8,349,855.5	0.06%
1996	10,068.8	7,844,402.6	0.13%
1997	4,913.7	12,090,791.4	0.04%
1998	11,388.8	8,403,168.0	0.14%
1999	4,989.6	13,466,654.3	0.04%
2000	10,717.6	17,225,837.5	0.06%
2001	2,388.7	27,485,125.7	0.01%
2002	-1,778.5	17,299,755.1	-0.01%
2003	15,592.3	12,945,898.7	0.12%
2004	11,778.1	18,244,391.3	0.06%
2005*	4,249.9	11,093,287.5	0.04%

*No incluye para 2005 la estimación de la IED realizada que aún no ha sido notificada al RNIE. Al 31 de diciembre de 2005.

Fuente: Dirección de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía

Las empresas de origen Chino que han invertido en el país lo han hecho preponderantemente en el sector manufacturero y comercial. Al considerar la inversión acumulada de 1999 a 2005 el primer sector concentró 49.6% y el segundo 24.03%. Las ramas del sector manufacturero a las cuales se ha destinado la mayor parte de la inversión han sido la confección de prendas de vestir; la elaboración de productos de plástico y la industria farmacéutica.

La confección de prendas de vestir ha sido la rama que ha recibido el monto más alto de inversión en un solo año, en 2000, al registrar inversiones por 8.0 millones de dólares, es decir el 75% de la inversión ese año. Sin embargo, en años más recientes la inversión en dicha rama ha sido reducida, en 2004 por ejemplo registró 206.4 mil dólares. Por su parte, al inversión en la elaboración de productos de plásticos tuvo un comportamiento a la inversa, mientras que en 2000 tuvo inversiones por 238 mil dólares, en 2004 las obtuvo por 6.5 millones de dólares, es decir el 55% de las inversiones de ese año. Las inversiones que se han destinado a la industria farmacéutica llegaron casi en su totalidad en 2005, año en que sumaron 1.2 millones de dólares. En el sector comercial,

ha sido la rama de comercio de productos no alimenticios al por mayor la que ha cooptado los mayores flujos de IED con 2.8 millones en 2005. Por su parte, los servicios financieros de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario tuvieron en 2003 inversiones por 8.3 millones, y acumularon en el periodo 1999-2005 11.3 millones.

Al considerar las entidades federativas que han recibido IED proveniente de China, el Distrito Federal es la que registra la mayor concentración, con un 43% del total acumulado para el periodo 1999-2005. El segundo lugar lo ocupó Yucatán, con el 19% y Chihuahua con el 18%. Una parte significativa de las inversiones realizadas en este estado del norte las realizó la empresa china de televisores TCL, la cual fue una de las primeras multinacionales chinas y factura más de cinco mil millones de dólares al año. (BMOC, 2005 octubre 20) La captación de inversión china en Chihuahua es producto de un acercamiento que ha tenido el gobierno de dicho estado con China, al convertirse en la primera entidad federativa mexicana en abrir oficinas de promoción económicas en Beijing (CRI En Línea, 2006 junio 26).

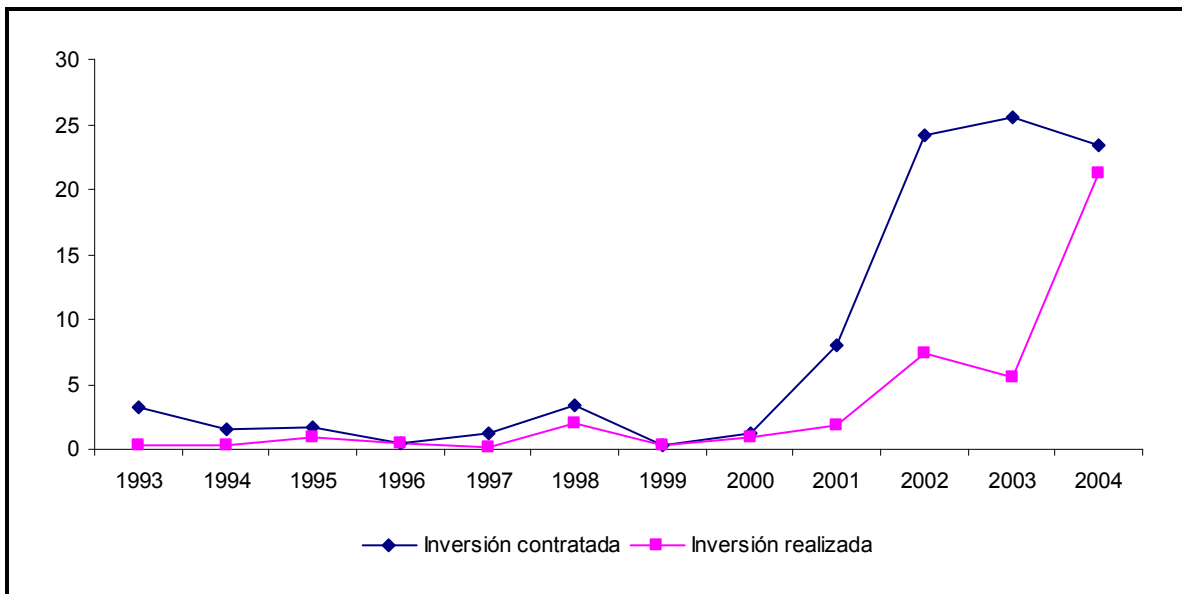
El caso de TCL es un ejemplo de cómo algunas empresas chinas que han mostrado niveles de competitividad internacional, particularmente en los sectores eléctrico y automotriz “buscan ahora aprovechar las ventajas de los acuerdos de libre comercio firmados por México para producir en el país y exportar a otros mercados.” (Gándara, 2005) Al invertir en México o en algunos países de Latinoamérica los empresarios chinos pueden aspirar a tener una mayor participación en el mercado estadounidense al sobreponerse a las crecientes medidas anti-dumping de dicho mercado. (China Daily, 2004 mayo 10)

Sin embargo, un aspecto que puede opacar las ventajas de México son las medidas proteccionistas, como señala Wang Lei, representante asistente de la Cámara de Comercio China en México: “La inversión China en Mexico se redujo debido a numerosas políticas de antidumping de alto nivel arancelario y a algunas políticas no arancelarias.” (El Norte, 2005 febrero 1) Estas políticas inhiben la inversión ya que las multinacionales de origen chino tienen que importar insumos desde China para ser manufacturadas en México, empero, las barreras y medidas hacen que los costos de importar los insumos le resten las ventajas que pudiera tener México. Ante esta situación, otros países Sudamericanos son más atractivos, por ejemplo Chile, que firmó un TLC con

China en noviembre de 2005, lo cual le permitirá acelerar la atracción de inversión China; o Brasil que ha mostrado relaciones económicas sin tantos altibajos y ha mostrado una posición favorable a los intercambios con China.

Por su parte, México ha encontrado oportunidades relevantes al momento de invertir en China, sin embargo los flujos de inversión no han mostrado niveles significativos. Debido a las triangulaciones y dificultades para detectar el origen de las inversiones extranjeras directas no se tiene una cifra confiable del monto total de inversiones mexicanas en China. Las cifras disponibles en este sentido son las que ofrece el gobierno de la República Popular China. De acuerdo a ellas el primer proyecto mexicano de inversión extranjera que se contrató en ese país fue en 1991 y tuvo un monto de 170 mil dólares. Sin embargo, el primer registro de inversiones realizadas ocurrió en 1993 sumando 280 mil dólares.

Grafica 1.3 - Inversión de México en China



Fuente: Embajada de México en China.

La gráfica 1.3 muestra como a partir de 2000 se ha registrado un pronunciado incremento en los flujos de inversión mexicana. Las inversiones contratadas llegaron a su nivel más alto, en el periodo analizado, en 2002 al sumar 24.22 millones de dólares, el equivalente a .029% del total de inversiones contratadas en China ese año. Por otro lado, las

inversiones realizadas llegaron a su máximo histórico en 2004 cuando se ubicaron en 21.29 millones de dólares, el equivalente al .033% de las inversiones realizadas en la RPCh ese año.

Como se refleja en la gráfica 1.3 el interés que ha tenido el sector empresarial mexicano por China ha crecido en años recientes. Cada vez se ha hecho más común el explorar la opción de la IED como una forma de entrar en el mercado Chino. Algunas de las empresas que ya han concretizado inversiones en ese país son de productos de consumo, particularmente del sector de alimentos. A principios de 2006 Grupo Bimbo compró a la empresa española Panrico, S.A. una planta ubicada en Beijing por un monto de 9.2 millones de Euros. Por su parte Grupo Gruma realizó IED en la zona de Shanghai con la instalación de una planta para fabricar tortillas y otros alimentos procesados, la cual requirió inversiones cercanas a los 100 millones de dólares. Tan solo las operaciones de estas dos empresas en suma superan en cinco veces las inversiones realizadas en 2004. La inversión no se limita al sector de bienes de consumo, algunas empresas han encontrado que la inversión en China les permite adquirir muchas de las ventajas que posee ese país en sus cadenas de valor. Como ejemplo de una empresa que está siguiendo dicha estrategia se encuentra Nematik, perteneciente a Grupo Alfa, que anunció proyectos de inversión superiores a los 100 millones de dólares en los próximos años. En el apartado 3.2.1.2 se estudiará a mayor detalle el caso de Gruma y Nematik.

Considerando la tipología de Gereffi, Humphrey y Strurgeon (2005) sobre la gobernanza en las cadenas globales de valor se tiene que la IED corresponde preponderantemente a la CGV jerárquicas en las que existe una integración vertical, dónde una empresa con sede en el exterior, en este caso México, tiene incidencia en las operaciones de sus filiales en otros países. Si bien este tipo de esquema puede tener grandes beneficios para la empresa que realiza la inversión, operar de esta forma requiere de montos sumamente altos de capital, por lo que la gran mayoría de las empresas no pueden operar de esta manera. Sin embargo, esto no las excluye de la posibilidad de incorporar sus cadenas de valor con las de China mediante otros esquemas, como se analizará concretamente para el caso de empresas neoleonenses en el capítulo 3.

Conclusiones

Los primeros acercamientos de los que se tiene registro de las relaciones entre China y México ocurrieron en el siglo XVI, cuando el Galeón de Manila, también conocido como la Nao de China, tenía una ruta establecida que vinculaba ambos territorios. En ese entonces las interacciones eran de carácter preponderantemente comercial. Al finalizar el periodo colonial fueron disminuyendo los intercambios comerciales y no fue sino hasta la década de los noventa del siglo XX cuando el aspecto económico entre ambos países volvió a ser el eje sobre el cual girarían sus relaciones.

En los primeros años del sexenio de Vicente Fox su administración tuvo una serie de acciones y pronunciamientos poco afortunados que pudieron haber erosionado significativamente las relaciones con la RPCh. La poca trascendencia de los errores del gobierno foxista quizá pudiera explicarse por una frialdad diplomática por parte de China o por una estrategia geoeconómica bien definida de ese país en la cuál México tiene papel importante. Fuere cual fuere la razón, lo cierto es que en la segunda mitad del sexenio de Fox las relaciones entraron en una dinámica muy positiva que hace que en 2006 se encuentren en uno de sus mejores momentos.

El buen status de las relaciones bilaterales se ve relegado también en los intercambios económicos entre ambos países, tanto en materia comercial como en materia de inversiones. Tan sólo entre 2004 y 2005 las exportaciones hacia ese país se duplicaron, y el monto total de la inversión de dos empresas mexicanas en el 2006 superan el total de las inversiones realizadas por México entre 1991 y 2004. Sin embargo, el crecimiento en las transacciones económicas no sólo se limita a las exportaciones de México, sino que las importaciones han tenido un aumento exponencial desde mediados de los noventa, lo que ha dado por resultado un importante déficit de 16.4 mil millones de dólares.

Actualmente existen esfuerzos relevantes para procurar mayor cooperación entre ambos países, por ejemplo, mediante la institucionalización de la Comisión Binacional Permanente México – China. Sin embargo, existen puntos sensibles que en un futuro a mediano plazo pudieran afectar las interacciones entre ambos países. De continuar con esta tendencia, el déficit mexicano comenzará a ejercer mayor presión a nivel macro

económico, lo que pudiera propiciar que el gobierno tome medidas proteccionistas. No obstante, con el fin del plazo de salva guarda que tiene México ante la OMC, la aplicación de estas medidas será sujeta a cuestionamientos por parte de la RPCh en el seno del organismo internacional. Los roces que surjan a partir de esas discusiones pudieran tener efectos adversos en el desarrollo de las relaciones diplomáticas y económicas.

Independientemente de la evolución que tengan los acercamientos bilaterales entre ambos países, China continuará desempeñando un papel significativo en la economía global que sin duda tendrá efectos sobre México. La magnitud de estos efectos no sólo se verán reflejadas en las estadísticas macroeconómicas, sino que su verdadera trascendencia será a nivel regional. En este sentido, en los siguientes capítulos el análisis se concentra en el caso del Estado de Nuevo León y en sus interacciones tanto directas, como indirectas con la República Popular China.

Capítulo 2. China: ¿Amenaza para Nuevo León?

Los acercamientos e intercambios económicos entre la República Popular China y México se han vuelto más significativos en los últimos años como se pudo constatar en el capítulo anterior. Para tener una mayor comprensión de la dinámica de estas relaciones y las implicaciones que están teniendo, se optó por hacer un análisis regional para el estado de Nuevo León. Este Estado y concretamente su capital, Monterrey, se ha mantenido económicamente a la vanguardia desde el inicio de su industrialización en el siglo XIX y a lo largo del siglo XX, aunque ha enfrentado diversas crisis y situaciones complejas, particularmente en las últimas dos décadas del siglo pasado.

En 1982 México experimentó una importante crisis económica que tuvo impactos significados en la mayor parte de los sectores económicos, por lo que en la industria regiomontana, como señala Cerutti (1999: 33) se ve forzada a iniciar un proceso de reestructuración, tanto del aparato productivo como de los mecanismos de organización empresarial. El proceso no fue sencillo, ya que entre 1980 y 1988 el PIB estatal tuvo una caída del 1.1% anual. La apertura económica de México de la década de los ochenta obligó a un acelerado proceso de adecuaciones de los sectores empresariales al nuevo entorno económico que “parecen haber sido satisfechas con suficiente rapidez entre los grupos y grandes empresas asentadas en Monterrey.” (Cerutti, 1999: 76). Es en estos años en los que se sientan las bases para la inserción de la economía neoleonense en la globalización.

Las tendencias hacia una mayor apertura económica se hicieron evidentes en 1994, cuando entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica con Estados Unidos y Canadá. El propósito de este acuerdo, desde la perspectiva de México, era garantizar la presencia de productos mexicanos en el mercado estadounidense y atraer la inversión extranjera (Rubio, 1997: 166). A finales de 1994 una nueva crisis se desembocó en la economía nacional, sin embargo, el impulso que el TLCAN le dio a algunos sectores contribuyó a que la economía se recuperara relativamente rápido. De esta forma, el empresariado de Monterrey comenzó a utilizar y explotar las oportunidades que el nuevo marco institucional brindaba para explotar el mercado norteamericano.

Las adecuaciones hechas a la economía regional durante los ochenta, que a su vez fueron una preparación para las oportunidades de la década siguiente, son ejemplo de cómo el empresariado regiomontano ha tenido una amplia capacidad de adaptación a los entornos económicos, no sólo nacionales si no también globales. En este sentido Ruiz y Villafañe señalan que el sector empresarial de Monterrey “se ha distinguido por ser uno de los más innovadores y creativos, no sólo de México, pero de todo Latinoamérica.” (2006).

Desde hace algunos años uno de los temas en la agenda mundial -tanto en lo económico como en lo político- que ha cooptado la atención ha sido el desempeño que está teniendo la República Popular China. A lo largo de la década de los noventa, la economía China comenzó a tener una mayor participación en el ámbito económico global, en una primera instancia en productos intensivos en mano de obra y cada vez más en productos intensivos en capital y tecnología. Sin embargo, no fue sino hasta finales de esa década cuando los efectos adversos de las importaciones chinas comenzaron a hacerse evidentes en México, particularmente en aquellos sectores intensivos en mano de obra, como el textil, juguetes y calzado. Con el cambio de década la idea de “amenaza China” comenzaba a circular en los ámbitos empresariales, sin embargo, la percepción de esa amenaza se limitaba a los sectores de mano de obra barata en los que originalmente fue competitivo el país asiático, pero no en aquellos intensivos en tecnología, en los que ya comenzaba a ganar mayor competitividad. De esta forma, se puede hablar de un desfase entre las percepciones empresariales y la realidad de la competitividad China.

Gran parte de la brecha existente entre las implicaciones que pudiera tener la participación de China en la economía global y las creencias existentes en el sector empresarial, es fruto de la falta de información y a un importante número de mitos existen entorno a la RPCh. Ante esta situación surgen diversas preguntas ¿Qué tan real es la amenaza China para la economía de Nuevo León? ¿Qué implicaciones puede haber en los principales sectores de la economía del estado? ¿Qué efectos pudiera tener la creciente participación de China en el mercado estadounidense para las exportaciones de Nuevo León? ¿Qué implicaciones tiene el surgimiento de China en los flujos de inversión extranjera directa en el Estado?

Para contestar a estas preguntas en la primera sección de este capítulo se pretende determinar las implicaciones que las importaciones de productos de China pudieran tener para la economía estatal en el mercado doméstico. Para ello, se analizarán estadísticas sobre la composición económica del estado y así determinar qué sectores son los más relevantes para Nuevo León, de acuerdo a su participación en la producción total del estado. Posteriormente, se considerará el monto de importaciones que se han hecho de China, tanto a nivel nacional, como a nivel Estatal en estos sectores, para tener una noción de la magnitud y el efecto que pudieran estar teniendo.

Es importante señalar que para determinar el verdadero impacto que tienen los productos chinos en el mercado interno sería necesario realizar estudios sectoriales independientes, con un detalle de análisis más profundo. Sin embargo, el objetivo de este apartado es sentar una base y generar una noción general del impacto de China que sirva de referencia para el estudio prospectivo.

De acuerdo a las estadísticas proporcionadas por la Secretaría de Desarrollo económico de Nuevo León, en 2005 más del 75% de las exportaciones del Estado se destinaron a Estados Unidos. Por tal motivo, en la segunda sección se contrastarán los montos de comercio exterior de Nuevo León y los de la República Popular China hacia el mercado estadounidense. Si bien, hacer una comparación de está índole entre un país como México y China podría ser cuestionable dadas las inmensas diferencias en tamaño que existe entre ambos países, más aún sería si la comparación se hace entre un Estado y un país del tamaño de China. Sin embargo, hacerlo de esta forma permitirá identificar en qué sectores se está compitiendo directamente con China y en cuales Nuevo León presenta una ventaja en ese mercado de exportación.

Por su parte, la inversión extranjera directa, tiene un papel complementario con el comercio exterior, tal como lo señala Yong-Shek “El libre comercio puede promover el desarrollo cuando hay un flujo substancial y constante de Inversión Extranjera Directa.” (2005). Por lo tanto, la tercera sección se destinará al análisis de la IED en el Estado, considerando cómo ha evolucionado en años recientes e identificando cuáles son sus puntos fuertes y débiles para atraer mayores flujos de inversión ante el surgimiento de países como China.

Amenaza en el mercado mexicano

Abordar las implicaciones que China pudiera estar teniendo en el ámbito económico de Nuevo León requiere analizar la composición de la economía estatal y la evolución que ha tenido en años recientes. Para ello se recurrió a la información histórica recopilada por el INEGI sobre el Producto Interno Bruto del Estado.

La tabla 2.1 muestra que, en la composición del PIB a precios corrientes, la economía neoleonesa se ha concentrado preponderantemente en tres sectores: industria manufacturera; comercio, restaurantes y hoteles, así como, servicios comunales sociales y personales. Lo interesante de los datos es que si bien la manufactura ha sido históricamente de gran relevancia, a partir de 2001 dejó de ser el principal sector económico del Estado. Ese año el 24.1% del PIB correspondía a este rubro mientras que el 27.2% lo comprendían los servicios comunales, sociales y personales. En 2004, el año más reciente del que se tiene información, los servicios comunales representaban el 26.9% mientras que la industria manufacturera el 22.5% del PIB.

Tabla 2.1 - Composición del Producto Interno Bruto del Estado de Nuevo León a precios corrientes

	1994		1997		2001		2004	
	Millones de pesos	(%)	Millones de pesos	(%)	Millones de pesos	(%)	Millones de pesos	(%)
Total	85,560	100.0	193,251	100.0	368,602	100.0	517,475	100.0
Sector								
1. Agropecuario, silvicultura y pesca	1,454	1.7	3,054	1.6	5,275	1.4	6,774	1.3
2. Minería	320	0.4	481	0.2	1,152	0.3	2,458	0.5
3. Industria manufacturera	21,410	25.0	53,960	27.9	88,774	24.1	116,269	22.5
4. Construcción	2,951	3.4	6,231	3.2	13,165	3.6	20,365	3.9
5. Electricidad, gas y agua	983	1.1	2,045	1.1	3,407	0.9	5,610	1.1
6. Comercio, restaurantes y hoteles:	17,642	20.6	38,979	20.2	71,352	19.4	109,135	21.1
7. Transporte, almacenaje y comunicaciones	9,192	10.7	22,768	11.8	47,459	12.9	60,100	11.6
8. Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	13,805	16.1	23,878	12.4	43,308	11.7	63,384	12.2
9. Servicios comunales sociales y personales	20,797	24.3	43,980	22.8	100,305	27.2	139,049	26.9
Servicios bancarios imputados	-2,994	-3.5	-2,124	-1.1	-5,595	-1.5	-5,670	-1.1

Fuente: INEGI, Sistemas de Cuentas Nacionales de México, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa

La disminución del dinamismo de la industria manufacturera resulta más claro si se toma en consideración la composición del PIB del Estado a precios constantes de 1993. Entre

1995 y 1999 la manufactura tuvo un crecimiento de 44.75% mientras que entre 2000 y 2004 lo tuvo del orden de 4.82% (INEGI).

Pese a la disminución de sus tasas de crecimiento, la manufactura no deja de ser de suma importancia para Nuevo León y, considerando que la potencial amenaza china estriba preponderantemente en los productos manufactureros, tanto en los intensivos en mano de obra, como en los intensivos en capital y tecnología, es necesario desglosar la composición del sector manufacturero neoleonés para detectar potenciales sectores vulnerables.

Tabla 2.2 - Participación en el PIB Estatal del sector manufacturero y sus divisiones económicas

Sector	1994		1997		2001		2004	
	Millones de pesos	(%)	Millones de pesos	(%)	Millones de pesos	(%)	Millones de pesos	(%)
3. Industria manufacturera	21,410	25.0	53,960	27.9	88,774	24.1	116,269	22.5
División								
I. Alimentos, bebidas y tabaco	4,847	22.6	9,396	17.4	19,101	21.5	23,645	20.3
II. Textiles, prendas de vestir y cuero	1,264	5.9	2,747	5.1	3,949	4.4	3,300	2.8
III. Industria de la madera y productos	310	1.4	645	1.2	1,560	1.8	1,578	1.4
IV. Papel, productos de papel	1,037	4.8	2,039	3.8	2,704	3.0	2,874	2.5
V. Sustancias químicas, derivados del petróleo	2,571	12.0	6,410	11.9	8,985	10.1	11,771	10.1
VI. Productos de minerales no metálicos	3,577	16.7	8,240	15.3	13,433	15.1	15,560	13.4
VII. Industrias metálicas básicas	1,659	7.7	5,036	9.3	5,884	6.6	13,163	11.3
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	5,775	27.0	18,746	34.7	31,956	36.0	43,411	37.3
IX. Otras Industrias Manufactureras	369	1.7	701	1.3	1,203	1.4	966	0.8

Fuente: INEGI, Sistemas de Cuentas Nacionales de México, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa

La tabla 2.2 muestra que, entre 1994 y 2004, hubo una concentración en las divisiones del sector manufacturero, ya que seis de las nueve divisiones disminuyeron su participación porcentual en el total del sector, mientras que una (Industria de la madera) mantuvo el mismo nivel y dos de ellas tuvieron un incremento importante. En este periodo la división

VIII, productos metálicos, maquinaria y equipo tuvo un incremento en su participación porcentual del 27% al 37.3% del total de las manufacturas. Por su parte, la división VII, Industrias metálicas básicas, pasó de 7.7% a 11.3% también entre 1994 y 2004. Esto implica que hubo un mayor dinamismo en esas divisiones en comparación del resto. En 2004 las divisiones de mayor tamaño según la composición del PIB fueron las concernientes a los productos metálicos, maquinaria y equipo, así como la de alimentos, bebidas y tabaco, las cuales juntas sumaron el 57.6% del sector manufacturero neoleonés de ese año y el 13% del PIB del Estado.

Al considerar las importaciones provenientes de China, la sumatoria de los productos del sector alimentario que ingresaron a México, incluyendo productos primarios, apenas superan el 1% del total de las importaciones del 2005.⁸ Con una población superior a un mil trescientos millones, la vocación china en el sector alimentario es preponderantemente importadora y no exportadora. Prueba de ello es que el superávit que tienen algunos países sudamericanos, por ejemplo Argentina, es resultado de las exportaciones que hacen de productos alimentarios. De esta forma, se puede señalar que la porción del sector manufacturero neoleonés compuesta por la división de alimentos, bebidas y tabaco está ajena a las amenazas de China, y por el contrario el mercado de este país asiático pudiera representar una oportunidad.

A diferencia del caso del sector alimentos, en donde resulta evidente que la presencia de productos chinos no tiene efectos adversos para la economía estatal, no resulta tan claro para el resto de los sectores manufactureros. Para determinar potenciales impactos en otras áreas del sector manufacturero se optó por analizar un desglose de la composición económica del sector manufacturero a nivel de rama. La información más reciente sobre la composición económica del Estado a ese nivel de detalle es para el año 2003. En la tabla 2.3 se muestran las principales ramas del sector manufacturero, cuántas unidades económicas la comprenden, así como, cuánto representa de la producción total del estado y del sector manufacturero.

La rama manufacturera de mayor peso es la correspondiente a Fabricación de Productos derivados del petróleo y del carbón. Si bien en la tabla no se muestra, el 98% del valor de dicha rama la conforma la subrama Refinación del petróleo. Al igual que

⁸ Considerando los capítulos del sistema armonizado del 01 al 23 a excepción del 05 y 15.

sucede con los alimentos, China se ha convertido en un importador neto de energéticos. Mientras que en 1985 era el principal exportador de petróleo en Asia oriental, para 2005 fue el segundo importador del mundo; siendo responsable del 31% del aumento en la demanda global de dicho mineral (Jianhai y Zweig, 2005).

Tabla 2.3 - Ramas económicas del sector manufacturero de mayor producción en 2003

	Unidades Económicas	Producción bruta total*	% Producción bruta total	% Sector manufacturero
NUEVO LEON	110,163	528,069,974	100%	-
SECTOR 31-33 INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	10,823	270,732,391	51.26%	100%
Rama				
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	33	38,860,982	7.36%	14.35%
Fabricación de partes para vehículos automotores	113	21,888,623	4.15%	8.08%
Fabricación de productos de hierro y acero de material comprado	40	13,436,928	2.54%	4.96%
Recubrimientos y terminados metálicos	35	11,123,177	2.11%	4.11%
Fabricación de sistemas de aire acondicionado, calefacción y de refrigeración industrial y comercial	74	10,265,666	1.94%	3.79%
Fabricación de productos de plástico	291	10,086,995	1.91%	3.73%
Industria de la bebida	84	10,040,085	1.90%	3.71%
Fabricación de vidrio y productos de vidrio	56	7,712,982	1.46%	2.85%
Industria básica del hierro y del acero	*	6,865,125	1.30%	2.54%
Fabricación de automóviles y camiones	*	6,672,590	1.26%	2.46%
Fabricación de computadoras y equipo periférico	10	6,548,069	1.24%	2.42%
Otros	N.D.	120,358,123	22.79%	44.46%

* Miles de pesos

Fuente: INEGI

En este sentido, el efecto directo que pudiera existir en esta rama por la entrada de productos provenientes de China en el mercado doméstico es limitado. Sin embargo, el crecimiento de demanda de energéticos por parte de China, aunado a otros factores, como la situación en Medio Oriente, han tenido repercusiones significativas en los costos de los energéticos, lo cual ha afectado al sector manufacturero en Nuevo León. Por ejemplo, Fernando Carrillo, gerente de ventas industriales y de exportación de de Vitrocrisa Comercial, señala que pese a la mayor eficacia que han adquirido recientemente esto no se ha visto reflejado en su utilidad, ya que los precios de venta no han podido aumentar a

causa de la competencia de otros productores del exterior, mientras que sus costos tienen una presión alcista debido al precio de los energéticos (Comunicación personal, 2006 agosto 12).

La segunda rama de mayor peso en el sector manufacturero es la fabricación de autopartes que, aunado con la rama fabricación de automóviles y camiones, representaron en 2003 el 10.54% de las manufacturas. La importancia del sector automotriz para el estado de Nuevo León se ve reflejado en la estrategia de desarrollo económico que la presente administración estatal está realizando. A nivel estatal existe un plan para el desarrollo del cluster automotriz para el año 2015, por lo que se ha creado el Consejo Ciudadano del Sector Automotriz. (Sanchez, 2006 agosto 23).

Hasta el momento las importaciones automotrices provenientes de China no han tenido un peso significativo en comparación con otros sectores; en 2005 sumaron 335 millones de dólares (COMTRADE) es decir, el 1.9% de las importaciones provenientes de China; y el 1.52% de las importaciones totales de autopartes. De acuerdo a los registros de la SEDEC de Nuevo León, las empresas de la entidad importaron, ese mismo año, 9.25 millones de dólares en el sector, lo que representa el 1.2% de las importaciones chinas del Estado.

Si bien hasta el momento el sector automotriz no ha sufrido repercusiones significativas por parte de las importaciones chinas, el país asiático –al igual que Nuevo León- está creando una estrategia para ser más competitivo en dicho sector. En el mes de agosto de 2006 el ministro de comercio chino, Bo Xilai anunció la creación de ocho zonas exportadoras de autopartes⁹ en China y declaró que:

expandir las exportaciones de vehículos y autopartes, particularmente de nuestras propias marcas y con nuestra propiedad intelectual, es la única forma en mejorar la competitividad internacional de nuestra industria automotriz. (China Daily, Gong Zhengzheng “Minister Unveils 8 autoexport zones.” Agosto 18, 2006)

Algo que ha caracterizado al gobierno chino desde que tomó el mando a mediados del siglo XX, y que ha contribuido de manera importante en su desempeño económico actual es la gran capacidad de planeación que tiene, por lo que un proyecto de esta envergadura augura una estrategia agresiva en el sector que, de no tomar las medidas necesarias,

⁹ Estas zonas son: las ciudades de Shanghai, Tianjin, Xiamen y Taizhou en la costa oeste; Wuhan y Chongqing en el delta del río Yangtze; y Changchun en el noreste. (Journal of Commerce, “China Plans 8 auto-export zones,” PROQUEST 18 agosto 2006)

podría tener efectos adversos para el sector automotriz neoleonés en el mercado doméstico como en el global, en el mediano y largo plazo.

La fabricación de productos de hierro y acero de material comprado es la tercer rama en importancia de la manufactura estatal, ya que representó en 2003 el 4.96% del total. Por su parte, las importaciones del capítulo 73 del sistema armonizado, manufacturas de hierro y acero, provenientes de China crecieron entre 2004 y 2005 en un 60%, llegando a 314 millones, lo cual representa el 1.78% de las importaciones totales provenientes de ese país. A nivel estatal las importaciones de ese capítulo para 2005 fueron de 18.9 millones de dólares (SEDEC) es decir, el 2.5% de las importaciones provenientes de China de Nuevo León.

De acuerdo a Haflich (2006) las importaciones Chinas de este sector generalmente provienen de productos que cuentan con algún tipo de valor agregado y se destinan al sector automotriz o de electrodomésticos. En este sentido, el incremento en las importaciones de los productos de hierro y acero no representa necesariamente una amenaza en el mercado doméstico. Parte de esas importaciones son utilizadas como insumos, por lo que al ser importados con un menor costo, pueden representar un impulso para algunos sectores, además, el mismo Haflich señala que una porción de los productos de hierro y acero chinos que entran al país no son producidos por empresas mexicanas (2006). Empero, para determinar el verdadero impacto que pudiera existir en este sector sería necesario un análisis a mayor detalle, a 8 o 10 cifras del sistema armonizado, sin embargo eso es ajeno al alcance de este estudio. Lo que se puede señalar es que en dicha rama la presencia de productos chinos ha tenido un crecimiento significativo en años recientes, que de seguir con la tendencia pudiera tener repercusiones en el sector.

La fabricación de sistemas de aire acondicionado, calefacción y de refrigeración industrial y comercial también es importante para el sector manufacturero neoleonés, ya que representó en 2003 el 3.79% del mismo. El norte de México ha sido atractivo para la instalación de maquiladoras cuyos productos finales tienen un gran tamaño, como es el caso de los aparatos de aire acondicionado y refrigeración. Nuevo León ha sabido aprovechar dicha ventaja, por lo que diversas multinacionales de este sector, entre las que se encuentran York, Carrier y LG Electronics se han instalado en el Estado. Las importaciones mexicanas provenientes de China de productos concernientes a esta rama

fueron de alrededor de 105 millones de dólares en 2005.¹⁰ Debido al tamaño de estos productos y al costo que implica su transportación desde Asia se considera que este sector no se encuentra directamente amenazado por productos chinos, aunque es probable que cada vez se importen más insumos desde China para posteriormente ser ensamblados en el Estado. En el siguiente capítulo se analizará a mayor detalle el caso de LG Electronics que está siguiendo este esquema en sus cadenas de valor.

Por su parte, la fabricación de productos de plástico representó el 3.73% de la industria manufacturera en el 2003. En años recientes las importaciones chinas de materias plásticas y sus manufacturas (capítulo 39 del sistema armonizado) han tenido un incremento importante, llegando a los 509 millones de dólares en 2005, aunque sus repercusiones no han sido iguales en todo el sector. En un análisis realizado por Rafael Blanco, del Instituto Mexicano del Plástico Industrial, citado por Kastelein (2003) se estudia a mayor detalle la industria de los plásticos y señala que la amenaza de China en dicho sector es “exagerada y sobreestimada” (2003) debido a que el 43% del consumo de plásticos en México es de botellas y el 14% es en construcción, mercados en los cuales China no representa ninguna amenaza en México. Sin embargo, Hernan Belden, en su momento director del sector plástico de la CAINTRA de Nuevo León señaló que en los últimos diez años sí se han perdido empleos en esta industria a causa de China, ya que unas 20 a 25 empresas han cerrado ante la competencia de ese país. Estas empresas se concentran preponderantemente en el sector de juguetes (2003). En 2005 Nuevo León importó 21 millones de dólares del capítulo 39, el equivalente al 2.8% del total de las provenientes de China. (SEDEC) En este sentido se tiene que, en Nuevo León, China puede ser una amenaza en la fabricación de ciertos productos plásticos pero no lo ha sido de manera generalizada.

La industria de vidrio y productos de vidrio representó en 2003 el 2.85% del sector manufacturero. Históricamente esta industria ha sido de gran importancia para la región, siendo una de las primeras de gran escala en establecerse en Monterrey. Las importaciones de vidrio y manufacturas de vidrio provenientes de China en 2005

¹⁰ Se consideraron las partidas 8415 Maquinas y aparatos para acondicionamiento de aire que comprendan un ventilador con motor y los dispositivos adecuados para modificar la temperatura y la humedad, aunque no regulen separadamente el grado higrometrico y 8418 Refrigeradores, congeladores y demas material, maquinas y aparatos para produccion de frio, aunque no sean electricos; bombas de calor, excepto las maquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de la partida n 84.15.

sumaron 139 millones de dólares, lo que equivale a menos del uno por ciento del total de importaciones chinas, sin embargo, ese monto representa el 11.4% de las importaciones totales hechas por México de ese capítulo. De la misma manera en que sucede con la industria del plástico, en la fabricación de vidrio hay productos que son más susceptibles a resentir la presencia de productos chinos. Lo anterior debido a que en la RPCh existen sectores del vidrio sumamente desarrollados mientras otros no lo están tanto. Por un lado, de acuerdo a Carillo (Comunicación personal 2006 agosto 12) en China se hace más de la mitad del vidrio plano que se consume en el mundo, por el otro, en la categoría de productos de vidrio del hogar y productos de componentes de vidrio, la industria china aún no está muy desarrollada, lo cual permite que el sector siga siendo competitivo tanto al interior como al exterior del país. Las importaciones originarias de China de vidrio en el estado fueron de 2.7 millones de dólares, menos del 1% del total de las compras hechas a ese país.

Por su parte, la industria básica del hierro y del acero, que en su momento fue un importante impulsor de la economía neoleonesa, tuvo una participación del 2.54% del sector manufacturero. Las importaciones de origen chino a nivel nacional del capítulo 72, (fundición de hierro y acero) fueron en 2005 del orden de 194.2 millones de dólares. A su vez, Nuevo León importó 32.65 millones de dólares, es decir, el 4.3% de las importaciones del Estado. Las afectaciones que pudiera tener el estado debido la presencia de productos de China en este sector no es la única amenaza. Al igual que ha sucedido con los energéticos, el crecimiento de la RPCh la ha convertido en una importante importadora de materias primas y chatarra de este sector, lo que ha desembocado en un incremento en los precios y en escasez de insumos para los productores locales.

Las computadoras y el equipo periférico representaron el 2.42% del sector manufacturero. Las importaciones oriundas de china de este tipo de productos han tenido un crecimiento exponencial en los últimos años. Las partidas 8471 y 8473 que en 2000 sumaron 501 millones de dólares, para el 2005 tuvieron un valor de 3,667 millones de dólares, es decir el 20.8% de las importaciones totales chinas y el 33.3% del total de las importaciones mexicanas de esas partidas. Lo anterior refleja que, contrario a lo que se creía, la participación de China en la economía global ha evolucionado en el tipo de

productos en los que participa, siendo cada vez más productos con mayor valor agregado. En este sentido, el sector concerniente a la fabricación de computadoras puede verse afectado por la presencia de productos chinos en el mercado nacional.

A diferencia de los sectores intensivos en tecnología, como es el caso de la fabricación de computadoras, los sectores que usualmente se señalan como los más afectados por las importaciones chinas son los intensivos en mano de obra. Para complementar esta revisión de las principales ramas manufactureras del estado en 2003 se considerará también los sectores: muebles, textil y confección.

La fabricación de muebles participó en 2003 con .83% de las manufacturas.¹¹ Las importaciones chinas de muebles (capítulo 94) fueron en 2005 de 286.2 millones de dólares, el equivalente al 1.64% de las importaciones totales de China y el 15.6% del total de importaciones mexicanas de dicho capítulo. En Nuevo León las importaciones de este capítulo fueron de 15.1 millones de dólares. El éxito que están teniendo los productos chinos en este sector es, además de sus bajos costos, la capacidad que tienen para adaptarse a nuevos diseños. El director de comercio exterior de la Secretaría de Desarrollo Económico, Rafael Ramos, señaló que hace unos años las importaciones chinas tuvieron un impacto negativo en el sector mueblero a nivel estatal (Comunicación personal, 2006 agosto 21). Para contrarrestar este efecto el gobierno del Estado y el sector privado organizado promovieron la creación del Centro Integral de Desarrollo Tecnológico del Mueble el cual, entre otras actividades, brinda certificaciones de calidad y promueve el diseño de muebles para dar un mayor valor agregado a la producción. (AFAMNL, 2006)

Además este sector se ha visto beneficiado al importar insumos, como herrajes y cerraduras de China. La diferenciación que se ha brindado al sector gracias a las actividades del CIDETEM y la importación de insumos baratos ha permitido al sector ser más competitivo y minimizar los efectos de la importación de productos oriundos de China.

Por otro lado, los sectores textil y de confección han sido de los que comúnmente se mencionan como los más afectados por las importaciones chinas. A nivel nacional la

¹¹ Este valor se obtuvo de la suma de la rama 3372 FABRICACIÓN DE MUEBLES EXCEPTO DE OFICINA Y ESTANTERÍA y la rama 3372 FABRICACIÓN DE MUEBLES DE OFICINA Y ESTANTERÍA.

Cámara Nacional de la Industria Textil señala que si bien hay rubros del sector que se han visto perjudicados, existen otros, como el de telas de fibras sintéticas y artificiales en los que México “mantiene una clara ventaja” (El Economista, 2005 abril 6). La Cámara señala que el éxito de México en esos productos ha sido debido a su alto valor agregado. Pese a que el sector textil no es uno de los puntos fuertes de la economía de Nuevo León (Ramos, comunicación personal, 2006 agosto 21) se ha seguido una estrategia similar a la de la industria mueblera, particularmente para la industria del vestido con la creación de un Centro Integral de Desarrollo Tecnológico para el sector, el cuál permita dar mayor valor agregado y competitividad al mismo. Pese a estos esfuerzos uno de los principales problemas a los que se enfrenta la industria textil y de confección en el mercado nacional es la entrada ilegal de productos originarios de China. China Daily señala que de acuerdo a la industria textil mexicana el 58% de las prendas vendidas en México son ilegales y muchas de ellas provienen de China y otros países asiáticos (2005 septiembre 14).

El contrabando de productos chinos es un problema que afecta no sólo al sector textil y de la confección en el Estado, sino también al sector comercial. Las unidades económicas en Nuevo León dedicadas al comercio al por menor de ropa y accesorios de vestir, así como de calzado fueron 4,544 en 2003. Una porción importante de los productos ilegales que entran al país son vendidos en la economía informal, por lo que resulta difícil para los comercios establecidos competir con ellos. En este sentido, Anuar Canavatti director de la Cámara Nacional de Comercio de Monterrey señala que “Muchos socios [de la CANACO] se quejan amargamente de la competencia desleal del producto Chino. Es una competencia desleal desde el punto de vista de lo ilegal; si es que la mercancía entra de manera ilegal.” (comunicación personal, 2006 agosto 3).

Como se señaló al inicio de esta sección, este análisis no pretende ser exhaustivo, sino dar un panorama general de la situación que enfrenta Nuevo León ante la presencia de productos chinos en México que sirva de referencia para realizar el análisis prospectivo. En este sentido, se ha identificado que si bien el sector manufacturero ya no es la principal actividad económica del Estado aún es de relevancia y es el más sensible a potenciales efectos de los productos de China. Sin embargo, estos no se limitan a la manufactura ya que en el sector comercial también se han visto algunos efectos negativos.

En la manufacturar existen áreas importantes, -como lo es el sector de alimentos y bebidas, así como la fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón- en donde China no representa una amenaza significativa en el mercado interno. Por otro lado, existen sectores dentro de la manufactura estatal donde China aún no es una amenaza seria en el mercado doméstico, pero dado el escalamiento que ha tenido hacia la producción de productos con un mayor nivel tecnológico, pudiera serlo en un futuro no muy lejano como es el caso del sector automotriz.

Existen áreas de la manufacura donde hay una clara presencia de productos chinos, -como es el caso de las manufacturas de acero y hierro, así como componentes electrónicos y mecánicos-, siendo los más susceptibles a competir con las importaciones. Sin embargo, debido al nivel de análisis realizado no es claro el nivel de competencia directa que existe o, si bien hay una complementariedad, por lo que es difícil determinar la magnitud de la amenaza.

Por otro lado, hay sectores en los que las repercusiones negativas de China no son tanto por la presencia de sus productos en el mercado nacional, sino por efectos indirectos, como es el caso de la industria básica del acero y el hierro.

Se encontró también que los sectores que fueron los primeros en resentir la presencia de productos chinos, como es el caso de sector textil y vestido, así como de la industria mueblera, ya están tomando medidas para contrarrestar los efectos adversos que tuvieron hace unos años.

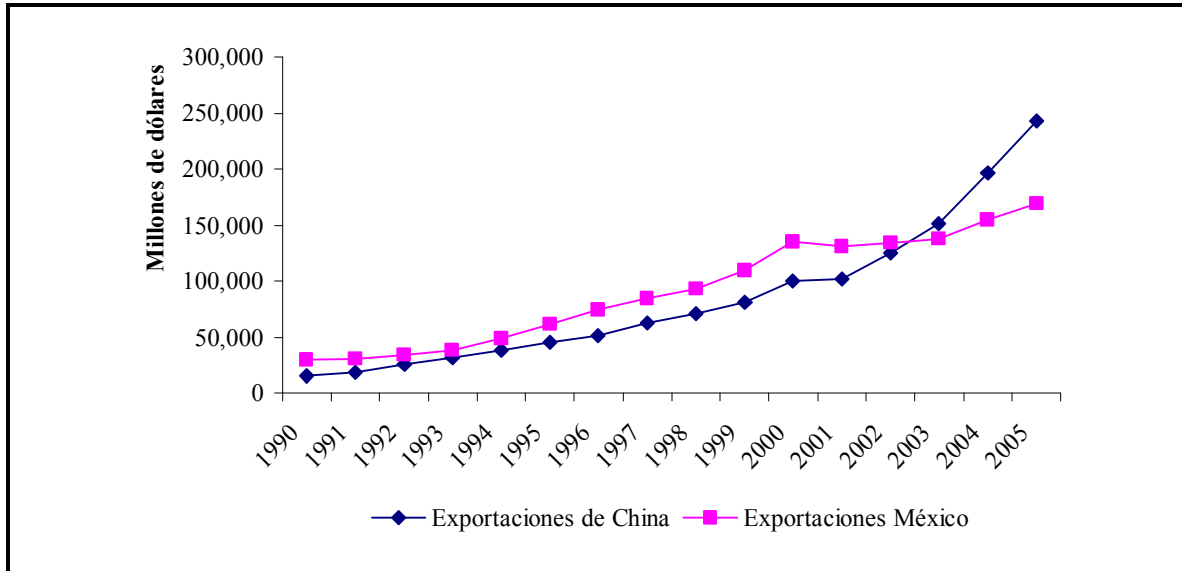
Competencia por el mercado estadounidense

A mediados de los noventa, cuando la integración comercial entre México y Estados Unidos comenzaba a consolidarse, existía la preocupación en la RPCh de que con la entrada en vigor del TLCAN se creara un regionalismo cerrado que dejara fuera del mercado norteamericano a China (Suisheng 1997: 391-400), sin embargo, las preocupaciones chinas no se concretizaron. La gráfica 2.1 muestra cómo durante los noventa, tanto las exportaciones chinas como las mexicanas, crecieron.

El 2001 fue un año de ruptura en las tendencias ya que, después de tener más de diez años de crecimiento constante, las exportaciones mexicanas decrecieron pasando de 137.4 millones de dólares en 2000 a 132.7 millones en 2001. Por su parte, las

exportaciones chinas también se vieron afectadas en su ritmo de crecimiento aunque a diferencia de las mexicanas, no hubo una disminución en ellas.

Grafica 2.1 - Evolución de las exportaciones de China y México hacia EEUU



Fuente: US International Trade Commission

En los años posteriores al 2001 las exportaciones de productos mexicanos permanecieron sin variación significativa, al tiempo que las chinas incrementaron su tasa de crecimiento, lo que ocasionó que en 2003 por primera vez en la historia las exportaciones de China, cuyo monto ascendió a 163.2 millones de dólares, fueran superiores a la mexicanas, que sumaron 139.7 millones. Alenka Guzmán y Alejandro Toledo (2005) señalan que:

La desaceleración de la economía de Estados Unidos afectó de manera desfavorable el flujo de exportaciones provenientes de México. Sin embargo, los signos de recuperación de esa economía no se extendieron en la misma magnitud hacia el sector exportador de México.

Si bien, entre 2003 y 2005 las exportaciones mexicanas crecieron en un 23.4%, lo cual muestra una recuperación de las ventas hacia ese país, durante esos mismos años las exportaciones de China lo hicieron casi en un 60%, lo cual muestra que los productos chinos han tenido una mayor capacidad para aprovechar y adaptarse a las oportunidades que presenta el mercado más grande del mundo. Mientras que en los noventa un tercio de las exportaciones chinas a EEUU se concentraban en textiles y prendas de vestir, en 2001 éstas se redujeron a un poco más de la décima parte, al tiempo que se fortaleció la

participación de productos de la división manufacturera y equipo de transporte (Guzmán y Toledo, 2005).

Un estudio realizado por la UNCTAD, citado por Sheiken (2003), señalaba que de los países latinoamericanos sería más probable que México se enfrente a la competencia de las exportaciones chinas en Estados Unidos “en vista de la proporción relativamente alta de manufacturas en sus exportaciones.” La reestructuración en las exportaciones tanto de México como de China ha hecho que ambos países compitan directamente en la electrónica y autopartes, y crecientemente en el sector automotriz. (Dussel, 2004)

Mario Cerutti et al. señalan que “el norte mexicano es un área adherida territorial y económicamente al más grande mercado gestado por el capitalismo.” (1999:52) Nuevo León al ser el nodo económico de mayor importancia en el norte mexicano tiene una fuerte vinculación con la economía estadounidense. La importancia del mercado de EEUU se ve reflejada en las estrategias de promoción de las exportaciones realizadas por la Secretaría de Desarrollo Económico de Nuevo León ya que, cómo señala Rafael Ramos, coordinador de comercio exterior de este organismo “nuestro esfuerzo y el esfuerzo de estas empresas [PyMES] están dirigidos a Estados Unidos en un 90%.” (Comunicación personal, 2006 agosto 21).

Las razones por las que el esfuerzo exportador, particularmente de las pequeñas y medianas empresas de la entidad se concentran en el mercado estadounidense son, de acuerdo a Ramos, los recursos limitados -tanto económicos, como en capacidad de producción- que reducen los mercados potenciales a exportar. Incluso se estima que alrededor del 60% del total de los esfuerzos que se hacen para ingresar a Estados Unidos se focalizan a Texas, debido a que su cercanía permite una rápida entrega y facilita la comunicación ya que es probable que los clientes en esa región hablen español.

En 2005 el 76.62% de las exportaciones del estado tenían como destino la Unión Americana (SEDEC), por lo que un desplazamiento de los productos neoleonenses por parte de China tendría repercusiones importantes en la economía estatal. Para tener una noción del impacto que pudiera tener la presencia de productos chinos en las exportaciones de Nuevo León a continuación se contrastan las exportaciones del Estado con las de la RPCh hacia EEUU.

Tabla 2.4 - Comparativo de las exportaciones de Nuevo León y la RPCh a Estados Unidos en 2005

Capítulo de fracción arancelaria	Lugar		Exportaciones 2005 (Miles de dólares)		Diferencia	Porcentaje del Total	
	NL	RPCh	NL	RPCh		NL	RPCh
85 Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	1	1	\$3,325,808	\$52,820,373	-\$49,494,565	34.26%	21.77%
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	2	2	\$1,764,803	\$52,597,832	-\$50,833,029	18.18%	21.68%
73 Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	3	9	\$691,114	\$6,192,573	-\$5,501,459	7.12%	2.55%
94 Muebles, mobiliario médico quirúrgicos.	4	4	\$661,197	\$17,044,633	-\$16,383,436	6.81%	7.02%
87 Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	5	11	\$661,075	\$4,234,934	-\$3,573,859	6.81%	1.75%
70 Vidrio y manufacturas de vidrio.	6	29	\$441,200	\$331,328	\$109,872	4.54%	0.14%
22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres.	7	86	\$337,138	\$22,760	\$314,378	3.47%	0.01%
69 Productos cerámicos.	8	23	\$297,057	\$1,354,709	-\$1,057,652	3.06%	0.56%
90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o	9	12	\$292,012	\$4,110,424	-\$3,818,413	3.01%	1.69%
72 Fundición, hierro y acero.	10	25	\$273,156	\$1,203,924	-\$930,768	2.81%	0.50%
39 Materias plásticas y manufacturas de plástico	11	7	\$226,921	\$6,628,078	-\$6,401,157	2.34%	2.73%
89 Navegación marítima o fluvial.	12	71	\$214,044	\$83,001	\$131,043	2.20%	0.03%
76 Aluminio y manufacturas de aluminio.	13	24	\$149,883	\$1,247,135	-\$1,097,252	1.54%	0.51%
54 Filamentos sintéticos o artificiales.	14	61	\$136,820	\$160,697	-\$23,878	1.41%	0.07%
88 Navegación aérea o espacial.	15	70	\$118,146	\$84,521	\$33,625	1.22%	0.03%
95 Juguetes, juegos y artículos de recreo o para d	16	3	\$118,119	\$19,078,572	-\$18,960,454	1.22%	7.86%

Fuente: SEDEC para exportaciones Nuevo de Nuevo León
US International Trade Commission para exportaciones realizadas por China a EU

La tabla 2.4 presenta los principales capítulos de exportación de Nuevo León hacia Estados Unidos, y el monto que tuvo China en esos capítulos en sus ventas, también a ese país. En primera instancia, se señala el lugar que ocupa el capítulo dentro de las exportaciones del Estado y se compara con el lugar que ocupa ese mismo capítulo en las exportaciones chinas. Posteriormente se muestra el valor de las exportaciones en ese capítulo y se presenta la diferencia en valor entre las exportaciones de Nuevo León y

China. Finalmente se muestra el porcentaje de participación que tiene ese capítulo en el total de las exportaciones de Nuevo León, por un lado, y de la RPCh por el otro.

Tanto Nuevo León como la RPCh tienen como principales exportaciones los capítulos 85 (maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes) y 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos), los cuales representan para el primero el 52.44%, mientras que para China el 43.45% de sus exportaciones. Lo anterior refleja una mayor concentración en las exportaciones de Nuevo León hacia Estados Unidos en este tipo de productos, empero las ventas de China en estos capítulos son veinte veces superiores a las realizadas por el Estado.

El mercado estadounidense ha mostrado un crecimiento en la demanda de estos capítulos. Entre 2001 y 2005 las importaciones de EEUU del capítulo 84 tuvieron una tasa de crecimiento medio anual de 6.67% mientras que el capítulo 85 la tuvo de 6.06%. Durante el mismo periodo las exportaciones mexicanas en estos capítulos tuvieron una TCMA de 3.25% y 3.59% respectivamente, al tiempo que las chinas las tuvieron de 30.84% para el capítulo 84 y 21.92% para el 85. Considerando la magnitud del crecimiento de las exportaciones chinas en estos rubros, así como la estrategia que está siguiendo la RPCh de un mayor escalamiento tecnológico en sus productos hace que la competencia en estos capítulos sea cada vez más intensa y pudiera tener implicaciones negativas en la participación de las exportaciones neoleonesas en el mercado estadounidense.

La tabla 2.4 muestra que de los diez capítulos que corresponden a las principales exportaciones de Nuevo León, sólo cuatro corresponden a los diez primeros de China. Dos de ellos ya se mencionaron: maquinas, aparatos y material eléctrico (capítulo 85) y reactores nucleares, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (capítulo 84). Los otros dos corresponden a las manufacturas de fundición de hierro o de acero (capítulo 73) y muebles (capítulo 94). La estrategia del sector mueblero, mencionada en el apartado anterior, también está encaminada a mantener la competitividad en el mercado estadounidense. El dar un valor agregado a los productos, mediante diseños innovadores, aunado conseguir insumos de bajo costo, (muchas veces provenientes de China), ha hecho que el sector mueblero se mantenga competitivo pese al gran volumen de productos chinos en EEUU.

Otros capítulos en los que pudiera encontrarse un enfrentamiento directo en el mercado estadounidense dado el papel que juegan en el total de las exportaciones de ambos son el capítulo 87 (Vehículos automóviles y sus partes), el quinto en importancia para Nuevo León y el onceavo para China; y el capítulo 39 (materias plásticas y manufacturas de plástico) que ocupa el lugar onceavo en NL y el séptimo en China. Si bien, el capítulo 95 (Juguetes) ocupa el lugar décimo sexto en las exportaciones del estado, es el tercer capítulo de mayor exportación china a EEUU.

A nivel macro las estadísticas muestran que en los capítulos recién mencionados existe una competencia directa entre las ventas de Nuevo León con las de China. Sin embargo, es importante considerar el destino que tienen los productos dentro de la Unión Americana. Aunque no se encontró información desagregada a nivel Estado-Estado, es decir intercambios comerciales entre, por ejemplo, Nuevo León con Texas, de acuerdo a datos del Departamento de Comercio en EEUU en 2005 el estado de Texas importó 235.51 mil millones de dólares, de los cuales 116.3 mil millones corresponden a importaciones de México, mientras que 12.26 mil millones corresponden a las importaciones de China. Si bien, las importaciones desde la RPCh han tenido recientemente un mayor dinamismo que las mexicanas en el grueso de las importaciones de Estados Unidos, es importante considerar que esto no necesariamente implica un desplazamiento de los productos mexicanos en ese país. La presencia comercial de México en Texas, como lo muestran las cifras, sigue siendo muy superior a la presencia que tiene el país asiático en ese estado del sur estadounidense. Es muy probable que Nuevo León encuentre competencia en estos productos en el mercado norteamericano, sin embargo, existen regiones, como es el caso de Texas, en las que la competencia sea menor y no se afecte tanto el mercado de exportación neoleonés.

Contrario a los capítulos en los que hay una competencia directa, existen otros en los que el Estado tiene una clara ventaja frente a China. Pese a las enormes diferencias en tamaño y capacidad que pudieran existir entre Nuevo León y China, existen capítulos en los que las ventas del primero son superiores a las ventas totales hechas por el segundo. Entre estos se encuentra el vidrio y manufacturas de vidrio (capítulo 70). Como se mencionó en el apartado anterior, la industria China del vidrio no está desarrollada en todos los ámbitos, lo que le da competitividad a las exportaciones del Estado en EEUU.

Por su parte, las bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres (capítulo 22) que vende Nuevo León son mayores a las ventas totales chinas en ese rubro. Por otro lado, las exportaciones de productos referentes a la navegación marítima o fluvial (capítulo 89) así como de navegación aérea o espacial (capítulo 88) también son superiores.

En la industria aeroespacial actualmente existen en el Estado 20 empresas que se dedican principalmente a la manufactura de partes y componentes, aunque recientemente se han recibido inversiones encaminadas al ensamblaje de productos finales, como es el caso de la empresa estadounidense MD Helicopters (El Norte, 2006 septiembre 7). La industria aeroespacial en Nuevo León es considerada por el gobierno del Estado como uno de los sectores estratégicos, por lo que se ha creado un consejo ciudadano para la promoción del sector (SEDEC Nuevo León, N.D.).

Pese a la competitividad que tienen los productos chinos en Estados Unidos existen algunos factores que contribuyen a mantener una participación de productos mexicanos en la Unión Americana. La proximidad geográfica, (que se analizará a mayor detalle en el apartado de Inversión Extranjera Directa) le da una ventaja a México en productos que requieren una entrega inmediata o cuyos costos de transporte sean altos al enviarse desde Asia (Rosen, 2003). Además, existen sectores cuyos principales consumidores son la población hispana, como el de alimentos y bebidas, en los que Nuevo León tiene una clara ventaja en el mercado estadounidense (Ramos, comunicación personal, 2006 agosto 21).

Aunado a estos factores, existen otros cuyo alcance e impacto en los productos mexicanos no es directo, pero que pudieran favorecerlos. Existe una tensión comercial entre China y Estados Unidos, principalmente por el déficit existente. Como señala Garelli “Es notable el hecho que el país más grande del mundo puede convertirse pronto en el principal acreedor del país capitalista más grande del mundo.” (China Daily, 2006 mayo 19). En 2005 el déficit comercial de Estados Unidos con China fue de casi 218 mil millones de dólares (U.S. International Trade Commission). Aunque una parte importante de dicho déficit lo constituyen las importaciones hechas por compañías estadounidenses de sus subsidiarias instaladas en China, existe la percepción que el déficit debe de limitarse para proteger los intereses estadounidense, lo que pudiera incentivar el consumo de productos originarios de otras regiones, incluyendo México.

Otros puntos de tensión entre EU y China son el tipo de cambio del yuan, la propiedad intelectual y la apertura de China al sector servicios. Además existe una percepción por parte del gobierno estadounidense de China como una potencial amenaza en materia de seguridad. Por ejemplo, en mayo de 2006 el diputado Frank Wolf cuestionó la compra de 16,000 computadoras a la compañía china Lenovo, ya que algunas de ellas tenían como destino el uso de información clasificada (China Daily, 2006 mayo 19). De esta forma, es posible que ciertos nichos de mercado prefieran pagar un poco más en productos que no provienen de China, lo cual pudiera beneficiar a las exportaciones mexicanas y neoleonesas.

Por otro lado, existen aspectos que han dado mayor competitividad a los productos chinos en el mercado norteamericano. De acuerdo a Caamaño (2004) existen factores que han afectado las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, entre las que se encuentra la disminución en los costos de transporte transpacífico y la fortaleza del peso mexicano, que hace que los costos en dólares estadounidenses de los productos mexicanos sean menos competitivos ante los chinos.

En los últimos años la RPCh ha mostrado una amplia capacidad de adaptarse a los mercados internacionales y aprovechar las oportunidades que en ellos se ofrecen. El escalamiento de la economía china hacia sectores intensivos en tecnología es una muestra de ello. En los capítulos 84 y 85 Nuevo León y China compiten directamente en el mercado de EEUU, aunque hace falta un análisis a mayor nivel de detalle, para determinar exactamente en dónde radica la competencia. Sin embargo, dadas las dimensiones de las exportaciones de China el panorama para Nuevo León no es tan favorable. Por otro lado, Nuevo León tiene áreas en las que su participación no ha encontrado una competencia significativa por parte de China, como es el caso de la industria del vidrio, bebidas y alimentos, navegación marítima y aeronáutica.

Competencia entre la República Popular China y Nuevo León por la inversión extranjera directa

La fuerte integración que vive actualmente la economía global no se limita a las transacciones comerciales, ya que también los flujos financieros y la expansión transnacional de las empresas juegan un papel fundamental. Para lograr la expansión

transnacional las empresas utilizan la inversión extranjera directa, que de acuerdo a John Dunning, citado por Chen y Lin (2006) puede ser clasificada en cuatro tipos: IED que procura la búsqueda y aseguramiento de recursos naturales en otros países; la IED que tiene como finalidad expandir la producción y las ventas en mercados ajenos al de origen; la IED que busca mayor eficiencia para mejorar la productividad; y, finalmente, la IED que busca activos estratégicos que brinde a las empresas conocimientos que, a su vez, le permitan mejorar sus capacidades.

Los flujos de Inversión Extranjera Directa tienen repercusiones directas en las zonas en las que llegan ya que, además de dar mayor dinamismo económico por la generación de empleos -tanto directa como indirectamente-, también contribuye a una especialización y a una mejora en las capacidades productivas. Como señalan Guzmán y Toledo: “la orientación de las inversiones extranjeras hacia los diferentes sectores económicos parece haber influido de manera decisiva en la competitividad de estos.” (2005) Por ejemplo, en México los flujos de IED han tenido una mayor concentración en la industria automotriz, al tiempo que en China en el sector de electrónicos, particularmente en el de computadoras (2005). La especialización se ve reflejada al revisar las exportaciones totales de ambos países en los capítulos concernientes a autopartes y electrónica en 2005. En el sector automotriz México tuvo ventas al exterior por 32 mil millones de dólares, mientras que China por 16.5 mil millones de dólares; en lo referente a electrónicos, las ventas de México fueron 51.7 mil millones mientras que las chinas superaron los 170 mil millones (COMTRADE).

Las inversiones originarias de Estados Unidos han crecido en los últimos años, pero no lo han hecho de una manera uniforme en el mundo. De acuerdo a un estudio realizado por la empresa consultora Deloitte (2005), entre 1999 y 2003 las inversiones estadounidenses realizadas a países con mano de obra especializada y de alto costo se ha mantenido constante, mientras que la inversión realizada a países de bajos salarios ha disminuido en un 67% para el mismo periodo. La tendencia hacia una menor inversión hacia países con mano de obra barata hace que, por un lado, la competencia por la inversión destinada a estos países sea más intensa y, por el otro, que exista una carrera en ellos por ofrecer una mayor base tecnológica y de mayor valor agregado para ser más atractivos para la IED. En este sentido China está siendo sumamente competitivo.

El flujo de inversiones a China ha crecido de manera importante. El 80% de las 500 empresas de Fortune ya han invertido en China (Sheikien, 2003) lo cual implica que los trabajadores de fabricas globales de estas compañías “estarán compitiendo directamente con trabajadores chinos por la ubicación de la producción futura y, más precisamente, por los puestos de trabajo.” (2003).

En México los flujos de IED tuvieron un crecimiento durante los noventa, sin embargo, a finales de esa década experimentaron una disminución, por lo que se hacía cada vez más latente el riesgo de que se perdieran los trabajos intensivos en mano de obra hacia otros países como China. Adams (2003) señala que:

Inicialmente, los trabajos de menor paga se mudaron de la frontera de México – Estados Unidos al sur de México. Gradualmente este éxodo de trabajos de bajos salarios ha tenido un alcance global, no sólo al interior México.

La situación que vive México como receptáculo de inversión extranjera es delicada ya que por un lado, a pesar de que sus costos son menores a los países desarrollados, no son tan bajos como otros países y, por el otro, su industria de alto valor agregado tampoco se encuentra tan desarrolla. En este sentido Ruiz y Villafañe (2006) señalan que: “México se encuentra en una encrucijada: todavía no puede competir en base a activos de conocimiento (como los países de la OECD), sin embargo sus ventajas comparativas tradicionales se han erosionado ante competidores de bajo costo.” Esta encrucijada también aplica para el caso de Nuevo León.

En la tabla 2.5 se aprecia el comportamiento que han tenido los flujos de IED en el Estado para el periodo 1999 – 2005. En el año 2000 se registraron los niveles más altos de IED en la entidad, 2.39 mil millones de dólares. Sin embargo, desde entonces los flujos han ido disminuyendo hasta llegar a 663 millones en 2005. Una porción sumamente significativa de las inversiones acumuladas en los seis años analizados, el 55.8%, se concentra en la industria manufacturera. Los flujos de inversión en esta industria han mostrado una tendencia a la baja, y pese a que en 2003 hubo un incremento, la tendencia decreciente ha continuado en los últimos dos años de los cuales se tiene registro.

Shaiken señala que “el movimiento global de la producción, digamos de los Estados Unidos a México o de México a China o de China a Vietnam, no está gobernado

por la mano invisible del mercado sino por decisiones corporativas conscientes.” (2003) En este sentido, la disminución de los flujos de IED en el Estado se explican más por las decisiones de las empresas transnacionales que por el mercado en si. Para entender las implicaciones para Nuevo León que pudiera tener China en el ámbito de la IED es necesario tener presente los factores que se consideran las empresas al momento de tomar decisiones corporativas de localización de la IED.

Tabla 2.5 - Distribución sectorial de la inversión extranjera materializada en el Estado de Nuevo León (miles de dólares)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{1/}	Acumulado	Part.
TOTAL	1,432,168	2,391,859	1,845,423	1,494,265	1,165,414	887,284	663,940	9,880,354	100.0%
Sectores									
Agropecuario	2,105	0	4	5	0	0	0	2,115	0.0%
Minería	766	25,839	8,062	9,072	7,437	14,999	26,104	92,279	0.9%
Industria manufacturera	1,114,381	1,263,507	748,835	552,434	693,310	595,168	549,785	5,517,420	55.8%
Electricidad y agua	3	4,933	37,874	129,907	59,732	16,074	1,390	249,912	2.5%
Construcción	344	2,126	26,258	1,456	1,206	7,577	5,832	44,798	0.5%
Comercio	166,684	207,464	38,623	164,255	54,035	-11,234	41,876	661,703	6.7%
Transportes y comunicaciones.	64,640	192,256	-80,474	11,530	-5,057	577	1,591	185,064	1.9%
Servicios financieros	10,489	639,879	812,361	555,114	300,190	244,508	23,667	2,586,208	26.2%
Otros servicios^{3/}	72,757	55,855	253,879	70,493	54,562	19,615	13,694	540,855	5.5%

*/ La inversión extranjera directa (IED) se integra con los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE, más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada en Nuevo León, debido a que no se incluyen las inversiones realizadas a través de sociedades mexicanas cuya oficina principal se encuentra en otra entidad federativa, toda vez que la entidad que recibe la inversión se clasifica con base en la oficina principal de cada empresa.
 1/ Enero-diciembre.
 2/ Notificada al 31 de diciembre de 2005.
 3/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Barnhart y Cocker (2003) señalan que en el pasado cuando se le preguntaba a una compañía qué criterios se consideraban para subcontratar operaciones de manufactura, respondían que el precio era su preocupación más importante, principalmente el costo de la mano de obra. De esta forma, se desataba una carrera por mantener el costo lo más bajo posible, sin embargo, los mismos autores señalan que en esta carrera por mantenerse delante de la competencia en la búsqueda de los menores costos, se perdían de vista objetivos estratégicos de largo plazo y “se cae en la trampa seductora de creer que la

mano de obra barata automáticamente facilita bajar los precios de venta, aumentar las ventas y mejorar la rentabilidad.” (2003) Empero, el objetivo de subcontratar o de realizar IED es tanto de minimizar los costos de producción, como de maximizar las ganancias, no solamente obtener el menor costo posible de un producto, por lo que una decisión inteligente requiere una comprensión de todos los costos de un proceso, tanto directos como indirectos.

De esta forma, el estudio realizado por la consultora Deloitte señala que “El no tener en cuenta una visión global y holística al momento de realizar una inversión extranjera directa puede ser muy costosa para las manufacturadoras globales.” (2005) Según Robinson (2004) y Roberts (2006) algunos puntos importantes para considerar al momento de realizar la IED son: mano de obra, tiempo, logística, protección de la propiedad intelectual, e incentivos.

Si bien el costo de la mano de obra no es la única variable que se toma en cuenta al momento de decidir el lugar para realizar inversiones no deja de ser sumamente relevante. De acuerdo a Shaiken (2003) y a Barnhart y Cocker (2003) el costo de la mano de obra es aproximadamente tres veces mayor en México que en China. El mismo Shaiken señala que debido a una abundante fuerza de trabajo excedente y ciertas políticas represivas gubernamentales los bajos salarios en China están garantizados en los años por venir (2003).

Por su parte, si una empresa busca mantener bajos los costos base, Nuevo León no resulta atractivo como otros estados de México (Villarreal, comunicación personal, 2006 agosto 17). Esto debido, en parte, a que el estado cuenta con el mayor nivel de escolaridad a nivel nacional.¹² En NL existe un número importante de profesionistas, -en 2005 el 17.7% de la población mayor a 15 años (INEGI) tenía educación superior- al mismo tiempo que existe una porción de la población, 32.6%, que no ha concluido con los estudios de secundaria. Lo anterior representa una paradoja, ya que de acuerdo a Samuel Peña (comunicación personal, 2006 agosto 21) el problema que está enfrentando Nuevo León es que las empresas extranjeras que llegan al estado no están necesitando ni muchos profesionistas ni muchos obreros, “lo que nos está haciendo falta son técnicos

¹² En 2004 Nuevo León tuvo un promedio de escolaridad de su población económicamente activa 9.5 años, superado únicamente por el D.F. que tuvo 10.2 (INEGI)

[...] tenemos que importarlos de otros estados del país. Irónicamente, porque tenemos el nivel de estudio más alto del país.” (comunicación personal, 2006 agosto 21). De esta forma se tiene que “Las empresas que invierten en México se concentran en la franja fronteriza. Sin embargo, el alto costo de los ejecutivos regiomontanos y de la tierra hace que otras partes del Norte, como Chihuahua, Coahuila y Tamaulipas sean más atractivas.” (Gazcón, comunicación personal 2006 agosto 17)

En este sentido, si Nuevo León no es competitivo en el costo de mano de obra a nivel regional, lo es mucho menos en el ámbito global. Para contrarrestar los efectos de esta paradoja es necesario que el estado busque una estrategia de desarrollar sectores de alto valor agregado en los que se justifique tener una mano de obra más cara, pero especializada.

El posicionamiento geográfico es otro de los elementos que consideran las empresas al momento de decidir el destino de su IED. El norte de México ha sido beneficiado con su posición geográfica al ser la antesala de uno de los mercados más importantes de la economía global. Robinson (2004) señala que el mercado doméstico es un criterio clave para las empresas que buscan reubicar sus operaciones. Para que un mercado doméstico sea atractivo debe proveer oportunidades importantes de crecimiento y acceso a otros mercados clave. En este sentido “México es la puerta para otros países de Latinoamérica y Estados Unidos, mientras que China tiene un gran mercado doméstico y los productos pueden moverse fácilmente a otros países asiáticos.” (2004).

Pese a que México, y particularmente su zona Norte, es una entrada natural al mercado estadounidense ha existido un éxodo de empresas que tenían inversiones en la región y han mudado sus operaciones a Asia para atacar el mercado norteamericano. Como recién se señaló, muchas de esas empresas se mudaron en base a un ahorro de costos en mano de obra, sin embargo, el norte de México, incluyendo Nuevo León, presenta ventajas que ayudan a contrarrestar las diferencias en los costos de mano de obra.

La cercanía con Estados Unidos hace que industrias que tienen ciclos de inventarios cortos prefieran instalarse en México ya que no es una opción redituable para ellas esperar de 60 a 90 días a los embarques provenientes de Asia (Berger, 2003). La transportación a través del Pacífico hace que los costos de manufactura aumenten entre 10% y 30% debido a la potencial necesidad de envíos de emergencia vía aérea y, en

general, por el costo que implica mantener inventarios grandes para tener respaldo de los productos (Boston Consulting Group, 2006). Esto representa una ventaja para el norte mexicano ante China, particularmente en industrias cuyos productos finales son de gran tamaño y en los que los ahorros de producir en Asia se reducen debido a los mayores costos de la transportación (Berger, 2003). Un sector en el que se perciben claramente estas ventajas es el de refrigeración y aires acondicionados, en el que empresas como York, Carrier y LG (caso que se analiza a mayor detalle en la próxima sección) han establecido operaciones en Nuevo León para atacar el mercado de México, Estados Unidos y Centroamérica.

Nuevo León también puede resultar atractivo para industrias en las que las especificaciones para la producción son muy complejas o sufren cambios constantes y se requieren interacciones recurrentes entre la empresa sede y la subsidiaria. Sobre este último punto Roberts (2006) señala que la diferencia de horario de una hora entre Estados Unidos y México es importante ya que permite que 7 de las 8 horas de la jornada laboral coincidan y permita una mayor comunicación en tiempo real; además resulta más práctico y económico realizar un viaje a México durante dos o tres días para solucionar problemas en la producción, que hacerlo a China ya que los tiempos necesarios para un viaje de negocios a la RPCh son de al menos una semana (Barnhart y Coker, 2003).

Por otro lado, Caamaño (2004) señala que si bien la alta competitividad de los productos chinos ha tenido efectos adversos sobre México, también los ha tenido positivos debido a que “diversas empresas europeas y de otras partes del mundo, han decidido invertir en México para poder competir contra los productos chinos en el mercado estadounidense.” (2004) Es decir que las posibles ventajas que tienen algunas empresas al invertir en China obliga a otras a buscar lugares donde contrarrestar las ventajas de su competencia.

Tradicionalmente ha existido la idea de que China es altamente competitivo en la producción de bienes básicos donde no se involucra la tecnología. Empero, en la estrategia de desarrollo económico de la RPCh la transferencia de tecnología por parte de las empresas extranjeras que invierten en el país ha sido aprovechada y ha permitido un escalamiento en la complejidad tecnológica de los productos chinos (Quinlan, 2002). Este escalamiento no es producto únicamente de las exigencias del gobierno y de las empresas

nacionales chinas de transferir tecnología a cambio de costos de producción sumamente bajos, sino que la transición hacia una mayor especialización tecnológica ha sido posible “por los elevados montos destinados a la investigación y desarrollo, a la formación de ingenieros y a la creación de una amplia infraestructura industrial y de servicios.” (Guzmán y Toledo, 2005). En este sentido la noción de que en “commodities” donde no se involucra tecnología China es mejor, pero en productos que requieren mayor valor agregado y logística México supera a China (El Norte, 2005 noviembre 30) cada vez tiene menor sustento.

Nuevo León se ha caracterizado no sólo por ser un nodo de desarrollo económico, sino por contar con importantes centros de generación de conocimiento, los cuales requieren una coordinación tanto entre ellos como con el sector privado y gubernamental para lograr mantener una competitividad tecnológica y, consecuentemente, aumentar los flujos de IED en el Estado. Al mantener una infraestructura tecnológica Nuevo León puede resultar muy atractivo para la empresas extranjeras, particularmente en aquellas intensivas en tecnología, ya que uno de los problemas que han enfrentado algunas compañías al ir a China ha sido que no se les ha respetado la propiedad intelectual de su tecnología.

El esquema de IED que se promueve en China fomenta la transferencia de tecnología, sin embargo debido a la falta de protección de la propiedad intelectual existen algunos riesgos para empresas que invierten en ese país. En este sentido, ha habido casos, como los de Bombardier, Hewlett Packard y Motorola, que han optado por salir de China e invertir en México para evitar el riesgo de robo de propiedad intelectual (El Norte, 2005 noviembre 30). Para México esto representa una ventaja, ya que empresas globales intensivas en tecnología pueden encontrar más atractivo México, y sus estados con mayor infraestructura tecnológica como Nuevo León, para establecerse y mantener una mayor protección a sus avances tecnológicos.

La República Popular China se ha caracterizado por dar importantes incentivos a las empresas que se instalan en ella. El gobierno ha realizado inversiones significativas en infraestructura que resultan atractivas para la IED. Cabe señalar que los apoyos que se ofrecen no son uniformes a lo largo de China (Carrillo, comunicación personal 2006, agosto 8) pero por lo general se ofrece un bajo costo de la tierra (la cual es arrendada por

periodos relativamente largos) e incentivos fiscales importantes. En Nuevo León, por su parte, los incentivos que se ofrecen son limitados. Sin embargo, Samuel Peña (comunicación personal 2006, agosto 21) señala que si bien los incentivos que se puedan dar para promover la IED son relevantes para las decisiones de empresas grandes, no lo son tanto para el grueso de las compañías que están interesadas en invertir en Nuevo León, las cuales son empresas de pequeño o mediano tamaño.

Estas empresas deciden posicionarse en el estado por otros motivos, y no por los incentivos que se les ofrezcan. Dentro de las principales razones que encuentra el Coordinador de Inversión Extranjera por la cual se selecciona a Nuevo León como destino se encuentran la localización geográfica; el capital humano; la existencia de clientes ya establecidos en el país, es decir, que son proveedores de una empresa en el área metropolitana de Monterrey. En este sentido “los incentivos que da el gobierno del estado al pequeño y mediano empresario, no son muchos, al menos no que representen una figura para que en un momento pueda ser una factor de toma de decisión.” (Peña, comunicación personal, 2006 agosto 21).

Samuel Peña argumenta que el Estado tiene limitaciones al momento de ofrecer incentivos. Por ejemplo, no puede dar la tierra debido a que para hacerlo tendría que comprar predios con recursos públicos, lo cual afectaría a los dueños de parques industriales y a los industriales en general. En este sentido, el sector privado organizado señala que “los beneficios o facilidades que el gobierno da, independientemente de que estemos en un mundo globalizado, debe tener en cuenta al empresario mexicano para darle [también] esas facilidades.” (Cuellar, comunicación personal, 2006 agosto 3)

En otros estados donde no existe una base empresarial consolidada pudiera resultar más sencillo dar incentivos para la inversión extranjera. “Yo me atrevo a decir que no tenemos un *fair-game* aquí en todo el país. Mientras Nuevo León no puede dar tierra, sabemos que hay otros estados que la ofrecen.” (Peña, comunicación personal, 2006 agosto 21)

Pese a que Nuevo León sigue siendo el estado de la frontera norte que recibe los mayores flujos de IED, estos han ido disminuyendo en años recientes, mientras que en otros estados han aumentado, como es el caso de Baja California, Chihuahua, Tamaulipas y Baja California Sur.

Tabla 2.6 - Inversión extranjera materializada en los Estados de la Frontera Norte del País.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{1/}	Acumulado 1999-2005 ^{2/}	Part. %
Frontera Norte	4,195,417	5,733,985	4,312,281	4,002,761	3,283,994	3,357,787	3,782,662	28,668,887	100.00%
Estados									
Nuevo León	1,432,168	2,391,859	1,845,423	1,494,265	1,165,414	887,284	663,940	9,880,354	34.46%
Baja California	1,166,871	977,280	854,828	930,044	716,064	943,609	1,007,674	6,596,369	23.01%
Chihuahua	605,825	1,079,433	742,814	628,046	717,014	727,705	1,181,133	5,681,971	19.82%
Tamaulipas	462,143	488,862	345,450	323,407	321,056	261,725	392,425	2,595,068	9.05%
Sonora	214,252	416,648	179,997	196,407	121,006	254,229	186,167	1,568,706	5.47%
Coahuila	214,876	299,301	189,316	190,824	116,943	148,157	130,590	1,290,006	4.50%
Baja California Sur	99,282	80,603	154,453	239,768	126,496	135,078	220,732	1,056,412	3.68%

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Los flujos de inversión extranjera directa dependen de las decisiones de los ejecutivos de empresas globales, los cuales pueden encontrar ventajas de invertir en Nuevo León en lugar de hacerlo en China. Algunas de estas ventajas se sustentan en el posicionamiento geográfico del estado que resulta atractiva para industrias cuyos productos son de gran tamaño, y/o donde mantener grandes inventarios no es redituable. Sin embargo, todos los estados fronterizos poseen estas ventajas, además algunos tienen otros elementos favorables a la IED que carece Nuevo León. Por ejemplo, Baja California, Sonora y Tamaulipas son estados con cuentan acceso marítimo, además, tienen la posibilidad de ofrecer mayores incentivos para la IED, como ofrecer terrenos. En este sentido, el capital humano de Nuevo León puede significar una diferenciación ante otras regiones, tanto al interior como al exterior del país, y ser una ventaja importante para la atracción de IED al lograr una especialización en sectores de alto valor agregado.

Conclusiones

Aunque este capítulo se pregunta sobre si la República Popular China es una amenaza, en realidad la palabra no logra abarcar la complejidad de las implicaciones que su inserción en la economía global pudiera tener para Nuevo León. Tanto Nuevo León como China

han tenido una creciente presencia en la economía global, y debido a las interconexiones mundiales, lo que ocurra en un lugar tendrá repercusiones en el otro. En este capítulo se ha hecho una revisión de efectos potenciales para el Estado que pudiera tener la creciente participación de China en el mercado doméstico, en el estadounidense y en la cooptación de las inversiones.

Si bien existen sectores ajenos a la manufactura que han resentido la presencia de China, como el comercial, los efectos adversos para la economía estatal se concentran preponderantemente en la manufactura. Los potenciales efectos negativos, -considerando los montos de importaciones chinas tanto a nivel nacional como estatal, así como la configuración económica de la entidad- se ubican principalmente en los sectores de productos electrónico y de metalmecánica, los cuales tienen un peso significativo en la economía del estado, y los montos de importaciones son elevados. Sin embargo, es difícil determinar la magnitud de la amenaza en estos sectores dado el nivel de análisis, ya que como se ha mencionado, la importación de productos no implica necesariamente un efecto negativo para la economía Estatal. Es necesario para estudios futuros, un análisis a mayor nivel de detalle, para identificar el nivel de competencia y el de complementariedad que hay en estos sectores. Por otro lado, hay sectores de la manufactura estatal que permanecen ajenos a la competencia de productos chinos en el mercado doméstico, al tiempo que otros se han beneficiado al lograr importar insumos de bajo costo que los han hecho más competitivos.

En el apartado 2.2 se señaló que las principales exportaciones tanto de Nuevo León como de China a su principal mercado de exportación corresponden a las maquinas, aparatos y material eléctrico (capítulo 85), así como, a los reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos (capítulo 84). Las ventas chinas en estos sectores representan el 25% y el 23%, respectivamente, de las importaciones totales de Estados Unidos en esos capítulos. En este sentido, el sector manufacturero de exportación del sector eléctrico y mecánico de Nuevo León enfrenta una competencia seria en el mercado de EEUU. Otros sectores donde también se compite debido a la presencia relativa alta de productos chinos y neoleoneses son las manufacturas de fundición de hierro; instrumentos y aparatos de óptica; materias plásticas; y juguetes.

Por otro lado, es importante recordar que la RPCh ha mostrado una gran capacidad de adaptación a las necesidades de los mercados. En el sector automotriz México y Nuevo León han mantenido una importante participación en EEUU, sin embargo, las estadísticas muestran que China también está comenzando a ser altamente competitivo en dichos sectores. En este sentido, si bien hay sectores en los que Nuevo León tiene una mayor participación que China, como es el caso del vidrio y manufacturas del vidrio, bebidas, líquidos alcohólicos y el sector aeroespacial, la capacidad de adaptación que tiene la RPCh puede hacer que en un mediano plazo incremente su participación en esos sectores, afectando las exportaciones estatales.

En el apartado tres de este capítulo se identificó que pese a las diferencias que hay en los costos de mano de obra entre México y China, el norte mexicano tiene puntos que siguen siendo atractivos para la inversión extranjera directa. Dadas las características de la economía neoleonesa, -por ejemplo una mano de obra calificada, pero relativamente cara,- la inversión extranjera que encontraría atractivo el estado probablemente sea en sectores con una mayor vocación tecnológica, sin embargo, se ha visto que China también está tornándose más competitiva en esos rubros. En este sentido la RPCh sí representa una competencia importante al momento de buscar los capitales globales.

Sin embargo, considerando la existencia de IED China en otros países Robinson (2006) señala: “Incluso los chinos entienden que China no es siempre el mejor lugar para la manufactura.” En este sentido, el estado aún puede ser atractivo para la IED, empero, debe justificar el costo elevado de la mano de obra, por lo que es necesario que exista una coordinación entre la formación de capital humano y las tendencias industriales en el estado, para reducir una sobre oferta de profesionistas en áreas que no son estratégicas para la región.

El hecho que exista una fuerte presencia de productos chinos en el mercado nacional y en el estadounidense ha tenido repercusiones negativas en algunos sectores, pero al mismo tiempo ha representado una oportunidad para mayor competitividad de otros. Las industrias que originalmente se vieron golpeadas por “la amenaza” china, actualmente están en un proceso de reinvención para tratar de adaptarse a las nuevas realidades globales. Estas experiencias pueden ser útiles para otras industrias que apenas comienzan a competir con la RPCh e incluso aquellas dónde aún no se percibe una

competencia. Es importante que aquellos sectores que se han mantenidos ajenos a los efectos adversos de la RPCH no esperen a que estos sean evidentes antes de entrar en un proceso de reestructuración y reinvención. Tal como señala Mendez “Como Alicia en el país de las maravillas, el capitalista no debe dejar de correr si quiere mantenerse en el mismo sitio.” (1997: 50).

Capítulo 3. Relaciones económicas Nuevo León y la República Popular China

Como se señaló en el primer capítulo, en los más de treinta años en los que han existido relaciones oficiales entre México y la RPCh, fue hasta mediados de los noventa cuando comenzó un verdadero interés por fomentar y estructurar las relaciones económicas entre ambos países. A lo largo de esa década, en el ámbito estatal, hubo iniciativas importantes para procurar un mayor acercamiento entre Nuevo León y China, sin embargo, fueron esfuerzos aislados a los cuáles no se les dio continuidad.

En 1991 se realizó en Cintermex el evento Expo China 1991, siendo el primero de alcance internacional en este recinto. En el evento se expusieron, de acuerdo a sus organizadores, más de 5 mil productos chinos y contó con la presencia de 386 empresarios originarios de ese país. Dicha exposición fue catalogada por He Weiling, entonces director de la Organización para la Promoción Comercial México – China, como “el evento de intercambio económico más grande entre México y China o quizá entre China y toda América.” (El Norte, 1991 mayo 31). El contexto global que se vivía en ese entonces hacía que las oportunidades de co-inversión que se presentaron en la exposición fueran vistas más como una forma para ingresar al mercado soviético y de los países de la Cuenca del Pacífico (El Norte, 1991 julio 2) que para hacerlo al mercado chino, ya que éste aún no estaba tan desarrollado. En Monterrey se mostró un alto nivel de vanguardismo al organizar un evento de tal envergadura, sin embargo, desde entonces no se ha realizado algo similar.

El siguiente acercamiento que tuvo Nuevo León con la República Popular China ocurrió en 1993 cuando se firmó un acuerdo de hermandad entre Monterrey y Shenyang, capital de la provincia de Liaoning en el noreste de China. Con este acuerdo se buscaba promover las interacciones económicas y culturales entre ambas ciudades. El acuerdo fue firmado por el entonces alcalde de Monterrey, Benjamín Clariond. Cuatro años más tarde, en 1997, una delegación de Shenyang encabezada por Jiang Songjie, Vicerrector de Asuntos Extranjeros de esta ciudad, visitó Monterrey con la intención de estimular el intercambio comercial. A raíz de esa visita se habló de la posibilidad de que el alcalde de Monterrey, Jesús María Elizondo, realizaría un viaje a la ciudad hermana en China con la

intención de cumplir con el protocolo del acuerdo original, en el cual se establecía que una delegación de Monterrey visitaría Shenyang (El Norte, 5 diciembre 1997). Sin embargo, no se encontraron registros de viajes oficiales que haya realizado algún alcalde de Monterrey a la República Popular China.

En 1997 Shen Yu-an, entonces embajador de China en México, realizó una gira por Nuevo León de tres días con la finalidad de incrementar los intercambios entre México, y particularmente Nuevo León, con la RPCh. El embajador declaró que:

China esta comprando mucho los productos de fibras sintéticas, de acero, de Nuevo León, pero todavía es poco el volumen del comercio entre nuestros dos países, así es que venimos precisamente para intercambiar nuestro comercio y nuestros lazos culturales (El Norte, 20 Agosto 1997).

Shen Yu-an señalaba desde ese entonces que la falta de información entre los empresarios mexicanos y chinos, además de los problemas en las tasas compensatorias, habían frenado el intercambio comercial. En este sentido, el diplomático recomendaba incentivar las visitas entre empresarios de ambos países para superar este desconocimiento.

Pese a los acercamientos que hubo entre NL y China en la década de los noventa, no fue sino hasta 2006, cuando el Gobierno del Estado organizó la primera misión comercial hacia China y cuando se realizó un viaje oficial por parte del Gobernador a ese país. La decisión del gobierno neoleonés de mirar hacia el Pacífico, y concretamente a China, ha sido en parte por la presión que han ejercido los empresarios en el Estado, quienes se han dado cuenta de la relevancia que la RPCh está teniendo en la economía global. En este sentido, en el primer apartado de este capítulo se estudiarán las oportunidades que han aprovechado los empresarios neoleonés en China. Para ello se hará una revisión de las estadísticas de comercio exterior a nivel estatal en los últimos dos años. En el segundo apartado se optó por analizar diversos casos de empresas de la entidad que han tenido acercamientos con el país asiático con la finalidad de tener una visión más detallada de la dinámica de las interacciones económicas que existen entre el Estado y el país.

Transacciones comerciales

En el capítulo 2 se revisaron los flujos que han tenido algunos productos chinos en la entidad, ahora se presentan las exportaciones que empresas registradas en Nuevo León han realizado a China. Lo anterior permitirá identificar, hasta cierto punto, qué oportunidades han sido aprovechadas por las empresas establecidas en Nuevo León en años recientes. Cabe señalar que en las estadísticas de exportaciones a nivel estatal se consideran a empresas registradas en el Estado, incluyendo a filiales de empresas nacionales o globales.

La información disponible sobre exportaciones del estado de Nuevo León hacia China puede estar sesgada ya que los valores estadísticos se construyen a partir de las exportaciones que reportan una muestra de empresas a la Secretaría de Economía y a la SEDEC. Debido a que la muestra de empresas fue distinta entre 20004 y 2005 no se pueden realizar comparaciones precisas de la evolución de las exportaciones a través del tiempo. Sin embargo, las estadísticas permiten tener una noción de qué sectores fueron los que tuvieron mayor participación en el mercado chino para cada uno de los años

Tabla 3.1 - Principales exportaciones de Nuevo León a China en 2004

		Dólares	Porcentaje
Exportaciones totales		25,030,764	100.0%
Capítulo			
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	14,760,596	59.0%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.	3,825,075	15.3%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	2,264,672	9.0%
29	Productos químicos orgánicos.	1,763,520	7.0%
70	Vidrio y manufacturas de vidrio.	656,429	2.6%

Fuente: Secretaría de Desarrollo Económico de Nuevo León.

En 2004 las exportaciones neoleonesas registradas por la SEDEC sumaron 25 millones de dólares, mientras que las importaciones ascendieron a los 124.6 millones. Del total de las importaciones que se registraron ese año casi el 60% correspondían al capítulo 84 (los reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos). El siguiente en relevancia lo constituyeron las bebidas y líquidos alcohólicos con un 15.3% del total, es decir, 3.82 millones de dólares. El monto de este capítulo en su gran mayoría lo

conformaron las ventas que realizó Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma, S.A. de C.V. Esta empresa, perteneciente a FEMSA, comenzó a exportar a China desde inicios de los noventa y actualmente el país asiático se ha convertido en su segundo mercado más relevante, después de Estados Unidos (El Norte, 2003 diciembre 1). Otros capítulos que tuvieron una importante participación en las exportaciones ese año fueron la industria mecánica, los productos químicos orgánicos y el vidrio y sus manufacturas.

Tabla 3.2 - Principales exportaciones de Nuevo León a China en 2005

Exportaciones Totales		Dólares	Porcentaje
		118,560,351	100.0%
Capítulo			
26	Minerales, escorias y cenizas.	50,549,888	42.6%
72	Fundición, hierro y acero.	18,844,600	15.9%
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	17,366,736	14.6%
29	Productos químicos orgánicos.	11,302,130	9.5%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	9,387,266	7.9%
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía.	2,820,975	2.4%
74	Cobre y manufacturas de cobre.	2,700,279	2.3%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.	2,024,297	1.7%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.	1,232,015	1.0%
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otras partidas.	492,186	0.4%
70	Vidrio y manufacturas de vidrio.	380,800	0.3%
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	345,780	0.3%
95	Juguetes, Juegos y artículos para recreo o para deportes, sus partes y accesorios.	269,121	0.2%
76	Aluminio y manufacturas de aluminio.	190,079	0.2%
62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto.	163,120	0.1%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	127,331	0.1%
20	Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de plantas.	105,106	0.1%
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.	66,009	0.1%
28	Productos químicos inorgánicos.	63,680	0.1%
49	Productos editoriales, de la prensa o de otras industrias gráficas,	21,709	0.0%
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa.	20,916	0.0%

Fuente: Secretaría de Desarrollo Económico de Nuevo León.

El año siguiente, en 2005 las exportaciones de Nuevo León sumaron 118.5 millones de dólares y las importaciones fueron del orden de 745.9 millones de dólares. Dentro de las principales exportaciones se encontraban los minerales, escorias y cenizas (capítulo 26),

con un valor superior a los 50.5 millones de dólares y fundición de hierro y acero (capítulo 72), con un monto de 18.8 millones de dólares. La suma de ambos capítulos supera el 58% de las exportaciones de las que se tiene registro ese año. A su vez, hasta mayo de 2006 la principal exportación correspondía también a los minerales, escorias y cenizas, con un monto de 14.8 millones. En este sentido, es de destacar que las principales ventas que hace el Estado no corresponden a las manufacturas sino a la industria extractiva, de tal suerte que los que más han aprovechado las oportunidades del incremento en las ventas hacia ese país se ubican en dicho sector.

Tabla 3.3 - Principales exportaciones de Nuevo León a China entre enero y mayo 2006

		Dólares	Porcentaje
Exportaciones totales		48,237,175	100.0%
Capítulo			
26	Minerales, escorias y cenizas.	14,837,444	30.8%
29	Productos químicos orgánicos.	12,730,835	26.4%
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	6,651,178	13.8%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	4,253,611	8.8%
74	Cobre y manufacturas de cobre.	2,300,915	4.8%
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	2,065,661	4.3%
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía.	1,985,759	4.1%
76	Aluminio y manufacturas de aluminio.	1,521,180	3.2%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.	763,290	1.6%
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otras partidas.	281,257	0.6%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.	246,072	0.5%
95	Juguetes, Juegos y artículos para recreo o para deportes, sus partes y accesorios.	184,030	0.4%
72	Fundición, hierro y acero.	141,504	0.3%
32	Extractos curtientes tintóreos, taninos y sus derivados.	62,443	0.1%
20	Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de plantas.	61,131	0.1%
64	Calzado, polainas, botines y artículos análogos, partes de estos artículos.	36,575	0.1%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	33,858	0.1%
15	Grasas y aceites animales o vegetales.	33,050	0.1%
70	Vidrio y manufacturas de vidrio.	26,376	0.1%
49	Productos editoriales, de la prensa o de otras industrias gráficas.	12,345	0.0%
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos,	2,796	0.0%

Fuente: Secretaría de Desarrollo Económico de Nuevo León.

Una porción significativa de las exportaciones de escorias, cenizas y minerales son realizadas por Hylsa, que en 2005 exportó a China 1.3 millones de toneladas de mineral de hierro. Hylsa pertenecía a Grupo Alfa, sin embargo en 2005 la empresa argentina Techint la adquirió y la unió a otras de sus subsidiarias latinoamericanas para crear a Ternium.

De acuerdo a Rodolfo García, director general de Grupo SICSA, en China se ha encontrado un área de oportunidad con los químicos orgánicos (comunicación personal, 2006, agosto 15) y algunas empresas de Monterrey lo están aprovechando. En 2005 se hicieron ventas de este capítulo (29) por 11.3 millones de dólares, es decir el 9.5% de las exportaciones a China. Entre enero y mayo de 2006 las ventas en este rubro superaron a las de todo el 2005 llegando a los 12.7 millones de dólares, es decir, el 26.4% de las exportaciones registradas hasta mayo de ese año.

Otros capítulos de relevancia en las interacciones recientes son el 85 y 84 que si bien conforman el primer y segundo lugar de las exportaciones del Estado al resto del mundo, en las ventas a China se ubican en el quinto y tercer lugar respectivamente en 2005. Es de destacar que dentro de las exportaciones de Nuevo León existen algunos capítulos que generalmente son identificados como vulnerables ante las importaciones Chinas. Se tiene que en 2005 hubo exportaciones neoleonesas de juguetes (capítulo 95) por un monto de 269 mil dólares; prendas y complementos de vestir (capítulo 62) por un valor de 163 mil dólares; y entre enero y mayo de 2006 hubo ventas de calzado y polainas (capítulo 64), por un valor de 36.5 mil dólares.

El gobierno de Nuevo León ha comenzado a identificar las oportunidades de negocio en China y está dando apoyos para incentivar las exportaciones de las empresas de la entidad, principalmente de algunas PyMES. Dentro de los apoyos que la SEDEC de Nuevo León, en coordinación con BANCOMEXT, están brindando se encuentra la organización de misiones comerciales. En estas misiones el gobierno está apoyando con el reembolso de hasta 3200 dólares de los gastos de viáticos (avión, hospedaje, transportación terrestre, servicios de traducción, excepto alimentos) además paga hasta 500 dólares de los gastos de agenda. El objetivo que se tiene con los apoyos es “llevar a un empresario a China gastando igual o menos de lo que gastaría en Estados Unidos, y se está logrando.” (Ramos, comunicación personal, 2006 agosto 21).

En mayo de 2006, en la primera misión apoyada por la SEDEC asistieron 10 empresas, y se tiene planeada otra misión para noviembre del mismo año en la que se espera participen 15 empresas. Mientras que en 2005 no se dieron apoyos para las misiones a China, se ha logrado que en menos de un año vayan 25 empresarios a explorar ese mercado. Este tipo de esfuerzos son importantes ya que benefician a las empresas participantes, pero también, como señala Roberto Villarreal, Especialista del Centro de Servicio al Comercio Exterior Monterrey de Bancomext, se va generando un know-how conforme más empresas vayan entrando a dicho mercado. (comunicación personal, 2006 agosto 17) Este know-how puede ser aprovechado por otras empresas que no han tenido oportunidad de recibir directamente los apoyos.

De acuerdo a Ramos el mercado chino tiene mucho potencial para la industria de alimentos, ya que en la RPCh se está desarrollando un sector de la población con un poder adquisitivo alto “que quiere comida novedosa o productos que no se hagan en China.” (Ramos, comunicación personal, 2006 agosto 21). Varias empresas que se han visto beneficiadas por los apoyos gubernamentales corresponden a este sector, como es el caso de Palmex, Alex & Tony, y el de Lactilab, (dos de los cuales se estudiarán en la siguiente sección). Sin embargo, el volumen de ventas de alimentos a China, con la salvedad de las bebidas, es todavía mínimo y no tiene un peso significativo en los registros de la SEDEC de exportaciones hacia ese país.

El dinamismo de las exportaciones neoleonesas se ha visto afectado por diversos factores. Por ejemplo, Rafael Ramos señala que China todavía no permite la entrada de muchos de los productos frescos que se producen en el Estado, lo cual inhibe las exportaciones de este sector (2006). Por otro lado, de acuerdo a Anuar Canavatti, director de la CANACO Monterrey, la ubicación geográfica del estado aumenta los costos de venta hacia China ya que si bien existe una infraestructura para acceder al Pacífico vía centros multinodales como los establecidos en San Luis Potosí, su uso aumenta los costos.

Por otro lado, ingresar al mercado chino puede ser complejo. Gándara (2005) señala que no existe una sola China si se consideran las diferencias de idioma, cultura, tradiciones, poder adquisitivo y estructura de la demanda que existen entre las regiones. Además, de la diversidad y complejidad del mercado, el mismo Gándara señala que otra característica que hay que considerar es la gran velocidad con la que cambia. En este

sentido, Villarreal (comunicación personal, 2006, agosto 17) señala que ingresar al mercado chino toma tiempo, por ejemplo, no se puede participar en las ferias como expositores si no se conoce de antemano el mercado y para conocerlo se necesitan invertir recursos, aunque muchas veces no se tiene la disposición para hacerlo.

Con la intención de que se disminuyan los tiempos de ingreso y exista un mejor conocimiento de China BANCOMEXT ofrece pláticas, conferencias y diplomados, sin embargo, a pesar de su bajo costo, no tienen mucha demanda ya que, generalmente, los empresarios argumentan que no disponen del tiempo para asistir a este tipo de eventos. Ante esto, Villarreal comenta que el problema es que se perciba la preparación para conocer a un mercado como una pérdida de tiempo y no como una inversión. En este sentido, lo que haría falta para que existiera mayor dinamismo en las relaciones comerciales sería que exista una mayor información entre los empresarios, ya que estos solo recurren al “me dijeron, escuche, etc.”, pero no se toman el tiempo de ingresar a la página [de BANCOMEXT] o de procurar un verdadero conocimiento de causa de lo que implica penetrar el mercado (Villarreal, comunicación personal 2006).

Las empresas de Nuevo León que más han aprovechado el mercado chino son generalmente aquellas de gran tamaño, que tienen los recursos suficientes para realizar una estrategia de ingreso, como ha sido el caso de Cervecería Cuahútemoc, Hylsa, Gruma, Nemark, etc. Recientemente los apoyos que está dando el gobierno estatal contribuyen a que empresas con menores recursos también puedan aprovechar las oportunidades en China, sin embargo, el monto de la ayuda es aún limitado, por lo que la participación de las PyMES en el mercado Chino sigue siendo reducido.

Las oportunidades que existen al interactuar con China no se limitan únicamente a aprovechar el gran mercado que posee. Por ejemplo, Ramos (comunicación personal, 2006 agosto 21) señala que en la misión que se realizó en Mayo de 2006 una empresa participante encontró en China maquinaria para sus procesos, ya puesta en Monterrey, 90% más barata que la que tenía cotizada en Estados Unidos. Si bien las PyMES aún no han explorado a la RPCh como un mercado final, las ventajas de importar insumos y bienes de capital de ese país “están resultando abismales para la empresa pequeña y mediana para poderse volver más competitivas.” (Ramos, comunicación personal 2006 agosto 21).

Nuevo León y China en las cadenas globales de valor

Las estadísticas de comercio internacional e inversión que han sido utilizadas a lo largo de esta investigación son útiles al presentar un panorama general de las dinámicas que tienen los intercambios mercantiles. Sin embargo, las estadísticas no siempre reflejan aspectos relevantes de las relaciones económicas. Para tener una visión más completa de éstas y comprender mejor el contexto sobre el cuál se realizará el análisis prospectivo, en este apartado se estudiarán casos de empresas establecidas en Nuevo León que en sus cadenas de valor tiene algún tipo de interacción con China. En primer lugar se presentan casos de empresas neoleonesas que han visto a la RPCh como un mercado potencial y han ingresado a él mediante la exportación (Palmex, Vitrocrisa, y SICSA) o mediante inversión extranjera directa (Nemak y Gruma). En segundo lugar se analizarán los casos de compañías que se han beneficiado al considerar a la RPCh como una fuente de bienes (Alex & Tony, EDM y Soriana). Finalmente, se presenta el caso de una empresa global (LG Electronics) que en la configuración de sus cadenas globales de valor encuentra ventajas de mantener operaciones tanto en Nuevo León como en China.

Cabe señalar que existen otras empresas neoleonesas que han tenido un importante avance en su entrada al mercado chino. Entre estas se pueden mencionar Grupo Domos, que ha implementado diversos proyectos del sector medioambiental en la RPCh, así como el Tecnológico de Monterrey, que cuenta con tres oficinas de representación en ese país. Sin embargo, debido a los recursos disponibles para realizar este trabajo, sólo se analizaran con mayor detalle los casos mencionados en el párrafo anterior.

China como mercado meta mediante exportación

Hace unos de años era común escuchar del mercado de “mil millones de chinos” y la idea de que con vender tan sólo una unidad de cualquier producto a cada habitante de ese país sería suficiente para hacer un gran negocio. Esta idea se ha debilitado, y las personas que han intentado ingresar a ese mercado están cada vez más conscientes de lo que implica ingresar a ese mercado. A continuación se presentan las experiencias de tres empresas establecidas en el Estado que han buscado beneficiarse al exportar a la RPCh.

Palmex es una empresa regiomontana que inició sus operaciones en 1981 y actualmente sus productos abarcan más de 40 estilos de fritura en base a trigo, maíz y papa. Recientemente incursionó en la producción y comercialización de cereales a granel. En Santa Catarina, Nuevo León Palmex tiene una planta de 500 empleados, cuenta con otra planta en Puebla, además de diversos centros de distribución incluyendo uno en Los Ángeles California y otro en Laredo, Texas. Esta empresa tiene más de 15 años exportando y sus ventas internacionales se concentran preponderantemente en los mercados de Estados Unidos y Canadá, así como Centro y Sudamérica.

Rosendo Villarreal, gerente de ventas internacionales, señala que la empresa quiere atacar el mercado asiático y particularmente el chino “porque es una de las economías más importantes en el mundo. [...] Queremos actuar antes que reaccionar.” (Villarreal, comunicación personal, 2006 agosto 14) Esta empresa considera que la presencia de productos chinos, que sean similares a los suyos, es cuestión de tiempo, por lo que Villarreal señala “la idea es empezar a mandar para allá antes de que ellos empiecen a mandar para acá.” (2006 agosto 14)

Palmex fue una de las 10 empresas regiomontanas que asistieron a la misión comercial organizada por la SEDEC y Bancomext a mediados de 2006. Sin embargo, de acuerdo a Villarreal (2006 agosto 14) dentro de las dificultades a las que se han enfrentado al intentar ingresar a este mercado se encuentran el idioma; las enormes distancias; la gran variedad de gustos; la necesidad de ‘tropicalizar’ los productos a ofrecer; la logística que implica exportar a China, además, los retos de distribución dentro de China.

En la misión hicieron contacto con dos potenciales compradores, sin embargo, aún no han concretizado alguna venta en dicho mercado:

principalmente porque los productos que ofrecemos, no cumplen con las especificaciones que ellos están buscando. Son productos diferentes, no quiere decir que los nuestros sean malos y los de ellos buenos o viceversa, simple no empatan a las necesidades que tienen. (Villarreal, 2006 agosto 14)

Lo interesante del caso de Palmex es que, -pese a ser una empresa con recursos, con experiencia exportadora y de tamaño considerable-, refleja que si bien China ofrece un gran mercado, acceder a él no es tan sencillo y puede tomar tiempo. Un punto importante que pudiera limitar el ingreso es la necesidad de adecuar los productos al mercado que se

destinan. Sobreponerse a las dificultades de entrar a China requiere voluntad por parte de los exportadores neoleonenses en primer lugar para conocer el mercado de china, que es la etapa en la que se encuentra Palmex actualmente y, posteriormente, adaptarse a las necesidades de los nichos del mercado para aprovechar así las oportunidades que ofrece.

La empresa Vitrocrisa inicia sus actividades en 1940 y después de más de 60 años se ha convertido en uno de los principales fabricantes de vidrio para mesa, cocina y ornato de México. Sus líneas de producción incluyen componentes de vidrio para la industria de electrodomésticos. La historia exportadora de Vitrocrisa empezó en 1980 y estaba encaminada a todos los mercados, incluyendo el asiático en el cual tienen presencia en países como Indonesia, Singapur, Taiwan, China, Hong Kong y Corea. Sin embargo, el volumen de ventas a Asia es mucho menor al destinado a Latinoamérica ya que este último es un mercado más natural para la empresa

Los productos que Vitrocrisa exporta a China están destinados preponderantemente al mercado industrial. Esta compañía inició sus exportaciones a este país en 1997 gracias a que algunos de sus clientes estadounidenses, principalmente en el sector de electrodomésticos, se mudaron a la RPCh. En este sentido, Fernando Carrillo, Gerente de Ventas Industriales y de Exportación en Vitrocrisa señala que:

A raíz de la migración de nuestros clientes, de sus centros de ensamble o de producción de Estados Unidos a México y luego a China, o algunos directamente a China, empezaron a crecer nuestras exportaciones a China, pero muy ligada con nuestros clientes en Estados Unidos (2006, agosto 12).

Los clientes de Vitrocrisa que se instalaron en China buscaban reducir sus costos de producción, sin embargo, encontraron que en la RPCh la industria del vidrio para electrodomésticos no estaba muy desarrollada, por lo que mantuvieron la relación con la empresa regiomontana. De esta forma, se creó una cadena de valor global en donde una empresa con sede en Estados Unidos mantiene operaciones de manufactura para electrodomésticos en China, a la cual se le provee de los insumos de vidrio desde una empresa neoleonense.

Es así como se configura una relación triangular, donde para satisfacer las necesidades del cliente estadounidense Vitrocrisa tiene que exportar a China. De acuerdo a la tipología de Humphrey y Sturgeon (2005) la relación que conforman estas tres compañías es modular en la que los proveedores toman toda la responsabilidad en los

procesos de producción y el cliente limita sus interacciones en establecer las especificaciones de sus necesidades. Una limitante que surge con este esquema es que el cliente estadounidense no se involucra tanto en los procesos de producción ni tampoco en las interacciones que ocurran entre Vitrocrisa y el proveedor chino.

Uno de los problemas que ha enfrentado Vitrocrisa es que “los chinos quieren comprar chino” (2006 agosto 12) y no quieren importar insumos mexicanos para procesarlos, incorporarlos a las cadenas de valor y después venderlos a Estados Unidos. Las razones que percibe Carrillo de esta actitud es que para los estándares de precio a los que está acostumbrada la empresa china, comprar insumos desde México puede ser muy caro. Además, se pierden estímulos gubernamentales, ya que una empresa exportadora recibe más facilidades cuando sus insumos son de origen chino.

Carrillo encuentra que una de las razones por las que sus clientes han optado por mudar sus operaciones a China, es que actualmente en ese país hay esquemas en donde algunos productores chinos ofrecen los servicios de desarrollo de productos y los costos que conllevan. El desarrollo de un producto pudiera representar gastos de hasta 500 mil dólares, y el fabricante chino está dispuesto a cubrir dicho costo, siempre y cuando su cliente se comprometa a comprar un determinado volumen.

Vitrocrisa ha sido una empresa que ha logrado penetrar el mercado chino mediante la exportación gracias a que sus clientes estadounidenses han optado por continuar la relación con ellos a pesar de mudar el resto de sus operaciones a China. Sin embargo, ha habido casos en los que los clientes han reducido la necesidad de proveeduría desde Monterrey al desarrollar proveedores en China a un menor costo. Ante esta tendencia Vitrocrisa consideró realizar inversiones en la RPCh para así estar más cerca de sus clientes y aprovechar las ventajas que dicho país ofrecía.

Se realizaron estudios para analizar esta posibilidad y en su momento se anunció que se haría una inversión de 30 millones de dólares en Suzhou, cerca de Shanghai para instalar una planta de 400 empleados con una capacidad anual de producción de 60 toneladas de vidrio (Noticias Financieras, 2004 noviembre 26). Sin embargo, debido a reestructuraciones en el grupo corporativo de Vitro el proyecto se detuvo.

A mediados de 2006 la empresa estadounidense Libbey Inc. que ya era dueña del 49% de las acciones de Vitrocrisa, realizó una operación para comprar el 51% restante. El

monto de la transacción fue de 80 millones de dólares, además de 18 millones de dólares en cuentas por cobrar y 11 millones de deuda (El Universal, 2006 Junio 17). Con la adquisición de Libbey Inc. es probable que la participación de Vitrocrisa en las cadenas de valor global cambie y se enfoque más a Latinoamérica su “mercado natural” al tiempo que su participación en China disminuya de intensidad.

El caso de Vitrocrisa resulta interesante porque es un ejemplo de cómo una empresa regiomontana (hasta mediados del 2006) había logrado tener presencia en el mercado industrial de China al cual no es tan sencillo entrar debido a la preferencia de los productores chinos por tener proveedores de su mismo país. Además de los altos niveles de competitividad, tanto en precio como en calidad, que serían necesarios para ingresar como proveedores intermedios de la industria China, se encuentra la dificultad de los estímulos que ofrece el gobierno Chino para incentivar la compra de insumos locales. En este sentido, una integración económica en las cadenas globales de valor en las que empresas de Nuevo León surtan con productos intermedios a la industria China es difícil, pero no imposible como lo muestra el caso de Vitrocrisa.

Servicio Industrial Cerámico, S.A. de C.V. (SICSA) es un ejemplo de una otra compañía que se ha beneficiado de sus relaciones con China, pero lo ha hecho de dos formas: mediante la exportación, y también mediante la importación. SICSA inició sus operaciones en julio de 1989 dedicándose preponderantemente a importar componentes para la maquinaria de la industria cerámica, incluyendo componentes mecánicos, eléctricos, materiales refractarios y para empaque. El principal proveedor de SICSA era una empresa italiana con la que mantuvieron relación durante 15 años. Sin embargo, debido a que la compañía italiana sufrió reestructuraciones, SICSA optó por cambiar de proveedor. Si bien hubo otras empresas italianas interesadas por remplazar al antiguo proveedor, el grupo regiomontano cambió de estrategia y procuró surtir sus productos desde otros países. En esta búsqueda encontraron que en China se estaban desarrollando proveedores para el sector industrial de la cerámica con un buen nivel de calidad y precios inferiores a lo que se encontraban en otros lugares.

Los contactos iniciales con los proveedores chinos se hicieron en el marco de ferias internacionales, sin embargo, ante la diversidad de opciones que había en ese país para comprar los productos que buscaba la compañía, la selección final del proveedor se

hizo mediante recomendaciones. De esta forma, el Grupo SICSA comenzó a importar parte de sus productos desde China. Dentro de sus proveedores seleccionados se encuentra Guandong Jingang New Materials Co. de la cual adquieren rodillos cerámicos.

Originalmente, dentro de los productos que SICSA importaba de Italia se encontraba el vehículo serigráfico, un químico orgánico que se utiliza para adherir los colores en la decoración de los azulejos, pero debido a los altos costos de transporte y de importación se optó por fabricar el químico en Monterrey. Una de las filiales de Grupo SICSA es Química Certera, S.A. de C.V., que es la empresa que fabrica el vehículo serigráfico, y actualmente surte el 26% de las necesidades de este producto en el México.

Cuando Guandong Jingang New Materials Co., se percató que sus clientes mexicanos producían vehículo serigráfico se interesó en distribuir el producto en China. Debido a que ya existía una relación entre ambas empresas el proceso para exportar el vehículo serigráfico fue más sencillo. El Director General de SICSA señala:

Iniciamos la relación comprándoles algunas máquinas para SICSA, y empezamos a conocernos mutuamente, lo cual es indispensable en este caso [de exportar a dicho mercado] dado que la china y la mexicana son culturas totalmente diferentes. Lograr que los chinos te consideren de la familia y confíen en ti es un proceso lento y difícil. (comunicación personal, 2006 agosto 15).

Grupo SICSA aprovechó las relaciones que tenía con Guandong Jingang New Materials, Co. y en agosto de 2005 se hizo el primer embarque de 20 toneladas de vehículo serigráfico a China.

Rafael Ramos señala que “China es un gran mercado en dos vías, para hacerse más competitivos, pero también para llevar producto.” (2006, agosto 21) Grupo SICSA es una empresa que se ha visto beneficiada, por un lado, al importar productos desde China para mejorar su competitividad y, por el otro, explorando el mercado chino al exportar parte de sus productos. Esta empresa, al contar con experiencia en los mercados internacionales no solicitó ningún tipo de apoyo para realizar sus ventas, aunque enfrentaron algunas dificultades. La principal de ellas, de acuerdo a García, fue que la empresa China solicitara que se enviara primero el producto y hasta que no se recibiera no se pagaría por el embarque. Pese a este esquema de pago desfavorable para la empresa regiomontana, no han tenido ningún problema con sus clientes chinos.

Un aspecto importante, que en las interacciones comerciales entre SICSA y China ha facilitado los procesos, son las relaciones y contactos que se han construido y que han

permitido tener la confianza de enviar productos para que sean pagados posteriormente. Las relaciones y redes que se hacen en china se les conoce como *guanxi*, término que, de manera general, puede ser entendido como la red de relaciones entre varias personas para cooperar y apoyarse mutuamente (Sueng y Yadong, 2001). Conforme más empresas del Estado exploren el mercado chino es muy probable que las relaciones entre empresarios neoleonenses y sus contrapartes en China tengan un mayor dinamismo, lo que pudiera contribuir a generar *guanxi*, lo cual beneficiaría las relaciones económicas.

China como mercado meta mediante inversión extranjera directa

Después de la crisis de 1982 el principal problema que enfrentaban las grandes compañías de Monterrey era el crecimiento de su deuda. De acuerdo a Ruiz y Villafañe (2006) para 1986 la deuda de los corporativos regiomontanos representaba cerca de un tercio del total de la deuda privada en México. Para sobreponerse a esta situación varias de estas compañías, como Cemex, Vitro, IMSA, Pulsar y Alfa reorientaron sus esfuerzos productivos hacia mercados externos, en algunos casos mediante inversión extranjera directa. “Esta estrategia resultó ser efectiva, ya que gracias a ella fue posible resistir otra crisis financiera en 1995.” (2006) Los esfuerzos de los corporativos regiomontanos no sólo han permitido superar las crisis económicas que ha enfrentado México en las últimas décadas, si no que ha logrado que algunos se posicionen como actores claves en la economía global.

En un estudio realizado por Boston Consulting Group titulado *The New Global Challengers* (2006) se identifican 100 compañías de economías emergentes que, de acuerdo a la firma consultora, están cambiando la dinámica del mundo actualmente. Dentro de esta lista se identifican a 6 compañías mexicanas de las cuales 4 son regiomontanas: Cemex, Femsa, Gruma y Nemark. En este apartado se analizan las estrategias de expansión que dos de estas compañías están teniendo en China mediante inversión extranjera directa: Gruma y Nemark.

Grupo Maseca es una empresa que se dedica a la producción, comercialización, distribución, así como, venta de tortillas de maíz y de harina de trigo. Inició sus operaciones en Cerralvo, Nuevo León en 1949 y en los setenta inició su internacionalización al incursionar en el mercado costarricense y de Estados Unidos.

Actualmente el grupo cuenta con 84 plantas en 13 países y exporta sus productos a más de 50 países.

Desde hace un par de años Gruma está siguiendo una estrategia de expansión internacional mediante la creación de puntos de distribución y plantas de producción en zonas donde comienzan a demandarse sus productos. En 2005 las ventas netas consolidadas de Gruma sumaron 2.5 mil millones de dólares, de los cuales 50% se realizaron en Estados Unidos, 32% en México, 15% centro y Latinoamérica y 3% en Europa (Gruma, 2005). Recientemente, Gruma ha expandido sus operaciones en Asia, y posteriormente desea hacerlo en África. A inicios de 2006 adquirió una planta de tortillas en Australia con una inversión de 13.3 millones de dólares (El Norte, 2006 febrero 2)

Gruma ha vendido sus productos en el mercado chino desde hace más de diez años, surtiéndolos desde sus plantas en Estados Unidos. Jaime Rodríguez, subdirector corporativo de planeación estratégica de Gruma (comunicación personal, 2006 agosto 23) señala que:

Al ir incrementando nuestro volumen, hace dos tres años, ya teníamos una base de volumen interesante que nos permitía pensar en instalar una planta y servir mejor esos mercado [Asiáticos] y en particular el de China.

Desde principios de la década se iniciaron estudios de mercado, hábitos alimenticios, logística, leyes y regulaciones que permitieron, entre otras cosas, seleccionar el lugar para ubicar la planta y determinar los productos que se producirían en ella. La planta se instaló en Fenxian, 50 km al sur de Shanghai ya que, al contar con una población grande y un poder adquisitivo alto, fue la zona en la que se identificó el mayor volumen potencial de ventas (Rodríguez, 2006 agosto 23).

La planta de Gruma en Shanghai se inauguró en septiembre de 2006 cuenta con 500 empleados y se espera una producción anual de 15,000 toneladas de tortillas de trigo, 7,000 de tortillas de maíz y 6,000 de frituras y otros productos. Las operaciones de la planta estarán dedicadas enteramente a surtir el mercado chino, aunque en un inicio es posible que un porcentaje de la producción, entre un 10% y 15%, se destine a otras regiones de Asia.

Dentro de las dificultades que han tenido se encuentran, por un lado, el largo proceso de trámites para la instalación de la planta, que les llevó entre 8 y 10 meses. Por

otro lado, encontrar personal capacitado que tenga conocimiento del lenguaje y de la idiosincrasia local que permita facilitar la comunicación.

En un inicio los insumos para la planta de Shanghai serán surtidos principalmente de Estados Unidos y México. Rodríguez señala que “a mediano plazo se tiene contemplada la posibilidad de instalar o desarrollar proveedores locales en algunas de las materias primas como es harina de trigo.” (2006, agosto 23). Los planes futuros para Grupo Maseca en China incluyen la instalación de una nueva planta, ya sea en la zona noreste, en Beijing o en el sur del país, aunque esto dependerá del desempeño que tengan las operaciones en Shanghai.

Gruma ha mostrado una estrategia efectiva para ingresar a los mercados globales, lo que ha permitido ser catalogada como una de las 100 empresas más relevantes de las economías emergentes. La experiencia de Gruma es un ejemplo de cómo se pueden aprovechar las ventajas de producir en China para, desde ahí, atacar ese mercado. La empresa Nemak tiene contemplada una estrategia de iniciar operaciones en China para atacar ese mercado.

Nemak, subsidiaria de Grupo Alfa, surge en 1979 de una asociación entre este grupo y Ford, para producir cabezas de aluminio para la industria automotriz. Desde sus inicios Nemak exportó parte de su producción, sin embargo, fue a partir de 2000 cuando comenzó a expandir sus operaciones a nivel internacional. Ese año compró a Ford dos plantas ubicadas en Essex y Windsor en Canadá. Dos años más tarde inauguró una planta en Most, República Checa, y actualmente cuentan con operaciones en Ziar, Eslovaquia y en Werningerode en Alemania. En total Nemak da servicios a 46 plantas de 18 ensambladoras automotrices en 17 países. En los últimos años la empresa ha obtenido el 75% de los nuevos contratos para la manufactura de monoblocks y cabezas de aluminio en Norteamérica. (Alfa, 2006 a)

Grupo Alfa a lo largo de su historia ha sufrido reestructuraciones para mantenerse competitivo y responder a los procesos coyunturales que enfrenta. En 2005 el Grupo vendió el 42.5% de las acciones que mantenía de su subsidiara Hylsamex al grupo Techint por un monto de 1.2 mil millones de dólares. Grupo Alfa anunció que con los recursos obtenidos por esta venta se realizarían inversiones para el periodo 2006 – 2008. En 2006 se invertirán 500 millones de dólares, de los cuales 250 serán destinados a Alpek;

160 millones a Sigma Alimentos y los 90 restantes a la inserción de Nematik en China (El Norte, 2006 abril 1).

Desde 1995 Nematik exporta productos a China, sin embargo las inversiones que realizará la compañía están encaminadas a la creación de una planta en ese país. De acuerdo a Armando Taméz, Director de Nematik, el proyecto de entrada a China consta de dos etapas: La primera ya está en marcha y se basa en producir los productos en México para ser enviados posteriormente a China y la segunda etapa iniciará a partir de 2008 cuando se fabriquen las piezas en la nueva planta, para finalmente proveer las necesidades de ese mercado en un 100% desde la planta en China. (El Norte, 6 abril 2006)

Por su parte, Dionisio Garza, Director de Grupo Alfa, señaló que la motivación para operar en China se basó en:

las expectativas de crecimiento de dicho mercado, el aumento en la presencia de nuestros clientes en la región, y un contrato que ha sido otorgado a Nematik, que asegura la entrada de la empresa en ese país. (Alfa, 2006 b)

El contrato al que hace referencia es el otorgado por la General Motors Co, que actualmente está importando desde México las cabezas de aluminio para su planta en Shanghai. La dimensión y ubicación de la planta que construirá Nematik aún no ha sido anunciada, ya que todavía están en un proceso de negociación con otros clientes potenciales de Alemania y Japón, lo que determinará la capacidad de producción a instalar (El Norte, 2006 abril 1). Además de las motivaciones señaladas por Dionisio Garza, otro incentivo importante que ha tenido la empresa para instalarse en China es la exigencia de contenido local que existe en la industria automotriz de ese país.

A lo largo de este estudio se ha hablado de la capacidad que tienen las empresas regionales para adaptarse a las situaciones coyunturales, en las que ahora China tiene un rol preponderante. Grupo Maseca y Nematik se han caracterizado por mantener un liderato en sus ramos, como lo señala el estudio realizado por el *Boston Consulting Group*, y para mantenerse en esa posición estas compañías están aprovechando las ventajas que ofrece la RPCh al vincular sus cadenas globales de valor mediante la IED.

China como fuente de bienes

En el capítulo 1 se señaló que el gran déficit comercial que tiene México con la RPCh es uno de los puntos medulares en la agenda bilateral. En Nuevo León también existe un

déficit significativo del orden de 627.4 millones de dólares en 2005. Sin embargo, a nivel micro se ha encontrado que la importación de productos chinos puede tener beneficios, como lo ilustran los casos que se presentan a continuación.

Alex & Tony es una empresa regiomontana que actualmente cuenta con sucursales en México D.F. y Zacatecas. Esta empresa se dedica a la comercialización y distribución de cereales y productos alimenticios a granel; condimentos, así como, linaza molida. Uno de los productos que vendían a granel era la flor de jamaica, la cual era importada desde China mediante intermediarios norteamericanos ubicados en Long Beach. Si bien, el volumen de sus ventas era alto, sus ganancias eran limitadas ya que la venta a granel de ese producto mantenía una utilidad marginal baja.

Participando en misiones comerciales, siendo la mas reciente la organizada por la SEDEC y Bancomext en 2006, la empresa encontró un proveedor de jamaica en China lo cual le permitió reducir sus costos de importación entre un 25% y 30% al prescindir del intermediario estadounidense. No conforme con los ahorros, la empresa empezó a buscar dar valor agregado al producto, por lo que comenzó a sanitizar la jamaica importada de China, la embolsó en un sobre hecho en papel filtro y así desarrolló un producto que facilita en gran medida el proceso de preparación de agua de jamaica. Para elaborar este producto encontró que en China el papel filtro tenía un costo, ya puesto en Monterrey, 60% más barato que el que podía conseguir en México. Los ahorros, tanto en la importación de flor de jamaica, como en las bolsas de papel, Alex & Tony son un ejemplo de cómo una empresa puede beneficiarse al aprovechar las ventajas de importar insumos desde China para posteriormente darles un valor agregado y comercializarlos.

Al analizar las empresas neoleonesas que se han beneficiado al importar productos desde China se identificó el caso de una distribuidora mayorista que vende artículos para ferreterías, cerrajerías, supermercados, la industria del mueble, distribuidoras de herrajes entre otros. La empresa permitió que se estudiara su caso, pero pidió que su nombre fuera omitido en el reporte del estudio, por lo que aquí se le asignarán las siglas EDM (empresa distribuidora mayorista) para hacer referencia a ella.

EDM tiene más de 20 años de operar en Monterrey en los que, de acuerdo al director general ha pasado por tres etapas. En la primera etapa, de mediados a finales de los ochenta EDM se dedicaba a distribuir productos mexicanos. En la segunda etapa, que

va desde inicios de los noventa hasta 1999, la empresa comenzó a importar productos desde Estados Unidos. EDM encontró que importar de EU le permitía ampliar su catálogo y tener productos de mayor calidad por lo que con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte la empresa proveía la mayor parte de sus necesidades desde EU y disminuyó sus compras a los proveedores nacionales.

A mediados de los noventa realizar negocios con Estados Unidos era muy sencillo debido a la cercanía, facilidades de crédito, y a que los vendedores estadounidenses no establecían un número mínimo de compra al vender hacia México. La posibilidad de importar desde EEUU no se limitaba a las empresas grandes, sino que básicamente cualquier empresa mexicana podía traer los productos desde ese país, lo que desembocó en que muchas compañías importaran para posteriormente distribuir en México, reduciendo las utilidades del negocio.

A partir de 1998 EDM encontró que su competencia, al importar desde China, estaba ofreciendo los mismos productos que ella distribuía a precios sumamente inferiores a los suyos. “Los productos americanos, a pesar de que cada vez pagaban menos aranceles, no podían competir ni con arancel cero con los productos chinos, aún cuando estos pagaban arancel de 20% y flete de Asia.” (EDM, 2006) Se dieron cuenta que en China podían encontrar productos de una calidad muy similar a la estadounidense pero a mitad de precio, por lo que a pesar de tener un alto arancel, el costo ya puesto en Monterrey era de un 20% a un 30% inferior a lo que los fabricantes de EU le podían ofrecer.

Después de contactar a potenciales proveedores chinos en ferias internacionales en Estados Unidos, Europa y en la misma China, la empresa entró a su tercera y presente etapa en la cual la mayoría de los productos que comercializan son fabricados en China; en menor medida productos originarios de Estados Unidos y la mínima parte son productos elaborados en México.

EDM encuentra ventajas en China que no le ofrecen otros proveedores ni en México ni en Estados Unidos. Por ejemplo, en el caso de herrajes y cerraduras, los fabricantes europeos son los que marcan la pauta en los diseños, pero sus costos son sumamente altos. Sin embargo, debido a que las empresas europeas manufacturan sus diseños en China estos “automáticamente se abren al mundo [...] los chinos ya los

ofrecen en todos lados.” (2006) De esta forma China ofrece productos, casi de primera generación a precios inferiores. Por otro lado, a diferencia de sus proveedores estadounidenses que tienen procesos de producción muy estandarizados, lo chinos han mostrado una mayor capacidad de adaptación a las exigencias de EDM “nunca te dicen que no, lo que tu pides eso te hacen. Te modifican los productos inmediatamente absorbiendo ellos los costos.” (2006) En la experiencia de EDM otra ventaja que ha encontrado de importar de China es el servicio de entrega que ofrecen. “Todavía tengo proveedores nacionales en donde los chinos tienen mejor tiempo de entrega que ellos.” (2006)

A diferencia de lo que ocurrió en los noventa cuando era sencillo importar de EEUU, ahora, de acuerdo al Director de esta empresa, hacerlo de China no lo es tanto. La importación de China pone limitantes en los volúmenes, haciendo que las compras mínimas sean de al menos un contenedor, y son pocos los importadores que tienen esa capacidad de compra y de distribución. Además, el tiempo de entrega es largo, por lo que si se quiere dar un buen servicio a los clientes mexicanos, la empresa importadora necesita tener inventarios grandes, lo cual implica un costo: “Si nuestra empresa tiene el capital para poder tener inventarios altos y absorber esos tiempos de entrega, automáticamente otros competidores que no tengan la misma capacidad económica quedan fuera. Es un filtro.” (EDM, 2006) De esta forma las pequeñas y medianas empresas que competían con EDM importando productos desde Estados Unidos, ahora se han convertido en sus clientes ya que importar de EU no es competitivo ante los productos traídos de China y a que no tienen la capacidad para importar altos volúmenes desde China. De esta forma, EDM se ha convertido en un fuerte competidor de los industriales mexicanos que fabrican productos similares a los que la compañía importa.

En este sentido, los obstáculos que han tenido al importar de China han sido los que impone la misma industria mexicana al promover la imposición de requerimientos de importación vía NOM o requisitos aduanales y de etiquetación. El ejecutivo de EDM señala que está de acuerdo en que la industria promueva este tipo de iniciativas para protegerse, siempre y cuando la industria nacional, también se sometan al cumplimiento de las reglas.

Sobre el impacto que las importaciones de China pudieran estar teniendo en la industria nacional señala que si bien EDM no genera empleos a nivel manufactura si contribuye a este sector de manera indirecta:

Si yo no puedo fabricar, porque yo no puedo competir con los chinos, pues me uno a ellos y apoyo a otros sectores de la industria nacional, que con mis productos importados los voy a hacer más competitivos. (2006)

El ejecutivo de EDM señala como ejemplo el caso de la industria mueblera que ha tenido una vocación exportadora desde hace ya varios años, y que gracias a los insumos que EDM y otras compañías están importando de China se le ha dado mayor competitividad. Sin embargo, sería difícil determinar si las ventajas que reciben algunas industrias, gracias a la importación de insumos baratos, compensa por los efectos adversos que pudieran existir en otras industrias.

Es importante señalar que con el fin del periodo de salvaguarda en enero de 2008 es probable que surjan empresas que sigan el esquema de EDM, pero ahora en bienes de consumo, lo cual limitaría los efectos positivos que las importaciones pudieran tener en la industria nacional.

Organización Soriana inauguró su primera tienda en 1968 en la ciudad de Torreón Coahuila, y para 1989 mudó sus oficinas generales a la ciudad de Monterrey. A mediados de 2006 la empresa contaba con 204 tiendas ubicadas en 28 estados de la república, y con 6 centros de distribución para surtirlas. En 1998 organización Soriana lanzó al mercado su marca propia, de la cual ofrecen más de mil productos en diferentes categorías; además, han desarrollado más de 40 marcas privadas en mercancías generales y ropa que son exclusivas de la organización. En la búsqueda de productos de calidad y de bajo costo el departamento de marca propia de Organización Soriana tiene que explorar diversas opciones de proveeduría, tanto a nivel nacional como internacional para esa gran gama de productos. En este sentido, el caso Soriana resulta ilustrativo ya que refleja desde el punto de vista de una empresa detallista de gran tamaño la evolución que han tenido la competitividad de los productos chinos en bienes de consumo.

Los productos de marca propia de Soriana se pueden dividir en tres categorías: abarrotes (comestibles y no comestibles); variedades (artículos de ferretería, navideños, hardware, regalos, etc) y ropa. En lo referente a abarrotes la empresa importa aproximadamente un 30% del cual un 90% proviene de Estados Unidos; alrededor del

7% de Europa, en productos que como quesos, mejillones, alcaparras, aceite de oliva, etc; y el resto proviene de Centro y Sudamérica. En abarrotes no se importa nada desde China.

En lo referente a la ropa, se estima que aproximadamente un 80% de su compras, dependiendo de la temporada, las hacen a proveedores nacionales y el resto a fabricantes extranjeros, principalmente asiáticos, aunque no de China ya que las cuotas compensatorias que se aplican a la importación de ropa y calzado proveniente de ese país hace que en esos productos no sean tan competitivos. La empresa ha optado por importar de Malasia, Myanmar, Taiwan, Vietman y la India, países competitivos en la fabricación de ropa y que sus productos pueden entrar más fácilmente al mercado nacional. Si bien existen detallistas que mediante una triangulación vía Estados Unidos han logrado importar ropa y calzado desde China, por políticas de la empresa este tipo de prácticas están prohibidas.

En los productos de variedades es donde Soriana tiene más interacciones con proveedores chinos. Rafael Raso, gerente de calidad y desarrollo de proveedores de marca propia, señala que Soriana tiene una política de dar preferencia al proveedor nacional, sin embargo, cuando el producto no se produce en México, o cuando el producto en el exterior tiene una diferencia de costo significativa en comparación con el nacional entonces se opta por la importación.¹³ Dentro de los productos que se importan de China se mencionan: muebles para armar, electrodomésticos, ventiladores, calentadores, *power tools*, maletas y mochilas, artículos de papelería, algunos juguetes que no tienen cuotas compensatorias, artículos navideños, deportivos, de jardinería, campismo, productos para automóviles, etc.

Para seleccionar a los proveedores generalmente se asiste a ferias internacionales o se visitan *showrooms* en los cuales representantes de diversas empresas chinas exhiben los productos a clientes potenciales, y ofrecen hacer las modificaciones necesarias para adaptarse a sus necesidades. Cuando ya se tiene una relación establecida con algún proveedor, estos pueden mandar directamente los catálogos de los productos que ofrecen.

Soriana no cuenta con oficinas de representación en Asia, sin embargo, recibe asistencia de asesores que ayudan a la Organización en la selección de proveedores y se

¹³ En el costo del producto importado toman en cuenta costo de compra, impuestos, seguro, pago de cuotas compensatorias en caso que las haya, comisiones a representantes, transportación, trámites especiales, etc.

hacen cargo de: revisar las cantidades, los tiempos de producción, las autorizaciones y trámites aduanales. De esta forma, Soriana decide el producto a comprar y las cantidades, y los asesores hacen los arreglos con los fabricantes. La presencia de este tipo de asesores facilita la construcción de cadenas de valor al convertirse en eslabones intermediarios entre el cliente y los productores, disminuyendo los costos que pudieran representar para el cliente la búsqueda de proveedoría desde China. Sin embargo, para que funcione este esquema los volúmenes de compra tienen que ser elevados.

En 2001 la empresa percibió un boom en las importaciones de China importar productos de China. Sin embargo, Rafael Raso señala que el volumen de productos que Soriana importa de China ha disminuido en los últimos 5 años, ya que se si bien existen rubros en los que el país es competitivo, existen otros en los que no lo es tanto o ha dejado de serlo ante el surgimiento de otros países de bajo costo como India, Pakistán, Vietnam. Raso adjudica la disminución de compras a China a problemas de tipo logístico; el encarecimiento paulatino de la mano de obra en ese país, que si bien aún es baja existen opciones más baratas; regulaciones mexicanas al establecer cuotas compensatorias para productos originarios de la RPCh; falta de demanda para algunos productos, que se llegaron a importar pero no tuvieron mucha aceptación en el consumidor mexicano.

Los productos que importa Soriana desde China han mostrado una pendiente negativa “¿Qué tan pronunciada será esta pendiente? Dependerá mucho de cómo nuestra industria nacional se vaya desarrollando y como ellos [China] se vayan encareciendo.” (Raso, comunicación personal, 2006 agosto 26).

Es interesante que mientras Soriana, una de las principales cadenas de tiendas de autoservicio, ha experimentado una disminución en sus importaciones originarias de China, a nivel nacional las importaciones han tenido un aumento significativo. Lo anterior puede ser un reflejo de cómo las importaciones de China han cambiado hacia bienes de capital y no tanto en bienes de consumo. Si bien esto puede tener beneficios, como lo ilustran los casos de Alex & Tony y el sector mueblero, también puede crear una fuerte dependencia del sector industrial de México a la RPCh.

Empresas globales

En los últimos años se ha desencadenado una carrera entre las multinacionales por adquirir ventajas competitivas mediante una disminución de costos. Se estima que en la segunda mitad de ésta década el 55% de las empresas de Estados Unidos y el 39% de las de Europa Occidental expandan sus operaciones en China (Koudal, 2005). Sin embargo, como se analizó en el capítulo 2, tener inversiones en China no siempre es la mejor opción para atacar a todos los mercados. En este sentido se han identificado empresas multinacionales que en su estrategia para mantenerse competitivo mantienen operaciones tanto en Nuevo León como en China aprovechando las ventajas que cada región ofrece. Como ejemplo de estas empresas se encuentran la finlandesa ELCOTEQ, la canadiense Celestica, y la coreana LG Electronics.

LG electronics se creó en Corea a finales de los cincuenta y está presente en Latinoamérica desde 1981 cuando abrió una oficina de representación en Panamá. Actualmente en México cuenta con tres plantas: una en Mexicali, donde produce monitores y celulares; una Reynosa donde fabrica televisores y otra en Monterrey donde se elaboran refrigeradores y se tiene contemplado producir también aires acondicionados. En Monterrey inició operaciones en Julio de 2001, y desde entonces hasta 2005 se han invertido alrededor de 100 millones de dólares, según Sang Dong Lee, presidente de la planta (El Norte, 2004 julio 9).

Las operaciones de Monterrey se concentran en el ensamblado de refrigeradores cuyos componentes en un 60% son importación y en un 40% de producción mexicana. La mayor parte de los componentes importados provienen de Corea y Norteamérica. Sin embargo, de acuerdo a Adolfo González, responsable de las compras de importación de la planta en Monterrey, la empresa ha emprendido un programa de disminución de costos y reestructuración de sus cadenas de suministro, en la que se está buscando crear nuevo proveedores, principalmente en China. De esta forma, personal de la planta de Monterrey ha visitado las plantas de refrigeradores de LG en China para entrar en contacto con sus proveedores y buscar que suministren también las operaciones en Monterrey.

Actualmente importan de China piezas plásticas, resinas, componentes químicos, y compresores, los cuales son elaborados por LG en la RPCh. Dentro de las ventajas que encuentra González al importar desde ese país son los bajos costos ya que traer productos

de China permite reducirlos sin sacrificar la calidad que, aunque no es del mismo nivel que la estadounidense, cumple con los estándares de la empresa. Importar de China también tiene algunas desventajas, por ejemplo, los tiempos de tránsito hacen que los procesos sean lentos, pero con una buena planeación los problemas que esto pudiera suscitar se reducen (González, comunicación personal, 2006 agosto 19).

Los productos que se elaboran en la planta de Monterrey son distintos a los que se producen en China, pero una de las principales ventajas de contar con operaciones en los dos países es el alcance que se logra en los mercados internacionales. La planta de China vende a Corea y a Asia en general, mientras que la de Monterrey tiene ventas principalmente en el mercado estadounidense, con un 50% del total, en México, con un 35% y el resto en Sudamérica y Europa. En este sentido LG se ha planteado convertir a México en el principal centro de abastecimiento de su línea de electrodomésticos de América para 2007.

LG Electronics es ejemplo de una empresa global que en la configuración de sus cadenas globales de valor ha logrado explotar las ventajas que ofrecen las diferentes regiones del Mundo. Como se analizó en el capítulo 2 México tiene ventaja en productos de gran tamaño que van a ser destinados al mercado Norteamericano. LG aprovecha las ventajas de producir algunos componentes en China, como es el caso de los compresores, para surtir las necesidades de sus operaciones en Monterrey, y desde ahí surtir productos de mayor dimensión en el mercado regional.

Conclusiones

Nuevo León se ha caracterizado por ser un Estado cuyo sector económico ha sabido adaptarse a las necesidades y retos que han surgido a lo largo de la historia. Ante el posicionamiento de China como actor relevante en la economía global, el sector empresarial está mirando hacia ese país, y prueba de ello es la insistencia que ha tenido para que el gobierno estatal comience a explorar con mayor énfasis al país asiático. Existe la posibilidad que en 2007 se abra una oficina de representación estatal en Shanghai para incentivar los intercambios económicos. La importancia que tiene Nuevo León en el dinamismo de las relaciones económicas entre México y la República Popular

China se ve reflejada en la participación del 10.45% que tuvo el estado en las exportaciones totales hechas por México a ese país.

La percepción que existe sobre la dificultad de ingresar a China ha hecho que sean empresas grandes las que han tenido mayor presencia en ese mercado, como es el caso de Nemak y Gruma, -las cuales ya tienen proyectos de inversión muy avanzados- o Cervecería Chuahutémoc Moctezuma, Hylsa y Vitrocrisa las cuales han exportado desde hace varios años. Sin embargo, cada vez hay más empresas, tanto pequeñas como medianas, que se están acercando a explorar el mercado de la RPCh y que, pese al reto que supone entrar en él, tienen una clara intención de hacerlo, como sucede con PALMEX. La mayor presencia de empresas neoleonesas en el mercado chino puede generar un know-how que, de ser compartido y capitalizado, puede incentivar una mayor presencia de compañías del estado en China.

Las oportunidades que ofrece la RPCh para la economía neoleonesa son relevantes no solo como mercado de exportación si no también como fuente de bienes. Si bien la importación puede tener efectos negativos en la balanza comercial y en la industria nacional, también es cierto que con la importación de insumos hay empresas que han logrado mejorar su competitividad, como es el caso de Alex & Tony y Grupo SICSA. La compra de productos intermedios por parte de empresas de Nuevo León hace que se vinculen las cadenas de valor del Estado con las de China, lo que permite aprovechar las ventajas que poseen las dos regiones. Incluso empresas no originarias de Nuevo León se han beneficiado de este esquema, como ha sucedido con la coreana LG Electronics, que en la configuración de sus cadenas globales de valor está vinculando cada vez con mayor intensidad sus operaciones en la RPCh con sus operaciones en Monterrey.

De acuerdo a lo estudiado, se percibe que los flujos en las cadenas de valor ocurren generalmente mediante la importación de insumos de China, para terminar de ser procesados en Nuevo León y finalmente ser vendidos en el mercado americano. Sin embargo, las CGV en sentido contrario, mediante la exportación de insumos desde Nuevo León a la RPCh, también se han articulado.

Una parte significativa de las exportaciones de Nuevo León corresponden a minerales y se concentran en una sola empresa, Hylsa Termiun. Otro sector que ha

encontrado oportunidades en ese país ha sido el de químicos orgánicos. Estos productos, originarios de Nuevo León, están siendo comprados por el sector industrial de China para posteriormente ser procesados.

Un esquema que resulta más complejo y menos común en la configuración de las CGV es la exportación de productos a los que ya se les haya dado un valor agregado por parte de empresas con sede en NL y sean integrados posteriormente a los procesos industriales en China. La exportación de cabezas de aluminio por parte de Nematik es un ejemplo de esto, sin embargo, ante requerimientos de contenido local para la industria automotriz china, la empresa se ha visto en la necesidad de invertir en la RPCh, por lo que se dejará de proveer desde Monterrey.

Aunque en otros sectores no existen requerimientos de contenido local, el gobierno chino da incentivos a aquellas empresas cuyos proveedores son nacionales lo que dificulta que empresas de NL vendan insumos intermedios a ese país, como ha sido la experiencia de Vitrocristal. Las barreras directas e indirectas para la protección de la industria doméstica en China puede beneficiar a las empresas neoleonesas que tengan capacidad para invertir e iniciar operaciones en ese país, como ha sido el caso de Gruma, sin embargo, a nivel estatal no son muchas las compañías que tienen la capacidad financiera para hacerlo.

Pese a los intentos efímeros que hubo en los noventa para incentivar las relaciones económicas entre Nuevo León y la República Popular China, fue hasta esta década cuando las relaciones comenzaron a hacerse relevantes. A más de un lustro de haber iniciado el presente siglo la importancia de la RPCh en la economía global es insoslayable. En los capítulos 2 y 3 se ha hecho una revisión de lo que ha sucedido en las relaciones económicas entre el Estado y China, sin embargo todo parece indicar que el papel de China en el ámbito económico continuará aumentando en los próximos años. En este sentido, en el siguiente capítulo se presenta un análisis prospectivo que permita la generación de escenarios a futuro de lo que puede suceder en las interacciones entre Nuevo León y China para identificar que acciones se pueden tomar para aprovechar las oportunidades que existen.

Capítulo 4. Relaciones económicas entre Nuevo León y la República Popular China al 2021

En la visita que realizó el presidente Hu Jintao a México en septiembre de 2005 mencionó uno de los objetivos más ambiciosos del Programa de Desarrollo Socioeconómico para el 2020: cuadruplicar entre 2000 y 2020 el producto interno bruto de la República Popular China. Para conseguir ese objetivo es necesario, de acuerdo a Dussel, (2004) mantener una tasa de crecimiento medio anual de 7.2%, lo que permitiría que el PIB per cápita se ubicara entre los 4,000 y los 5,000 dólares. Otros objetivos que se mencionan en dicho programa son incrementar la participación de exportaciones de alta tecnología de 25.2% a 45% y aumentar del 50% al 60% del personal ocupado en zonas no agrícolas. Para lograr estos objetivos la RPCh ha emprendido diversos programas, como el desarrollo de zonas exportadoras para el sector automotriz, mencionado en el capítulo 2. El desempeño económico de China en las últimas décadas hace suponer que el ambicioso objetivo de cuadruplicar el PIB en veinte años sea factible. Independiente de que se logre este objetivo, la participación de la RPCh en la economía global continuará aumentando de manera significativa en los próximos años.

Los capítulos anteriores han servido para comprender mejor la situación que enfrenta actualmente la economía del estado de Nuevo León ante el desempeño de la RPCh. El primer capítulo contribuyó a contextualizar las relaciones y acercamientos que han existido entre México y China, y cómo han evolucionado sus intercambios económicos, tanto en materia comercial como de inversión extranjera. El segundo capítulo contribuyó a identificar las zonas de amenaza y puntos potencialmente vulnerables que tiene el Estado frente a China. Por su parte, el tercer capítulo permitió identificar cómo se han aprovechado las oportunidades que presenta este país, tanto como un mercado meta, así como fuente de bienes. Toda la información presentada hasta este momento sienta una base sobre la cual es posible elaborar un análisis prospectivo sobre las relaciones económicas entre Nuevo León y la RPCh.

De acuerdo a Coates (2003) la exploración del futuro no debe estar motivada para hacer predicciones específicas sobre lo que ocurrirá en un determinado periodo de tiempo, ya que hacerlo de esta forma, en el mejor de los casos, sólo funcionaría para identificar lo

que uno desea lograr. El autor señala que el estudio del futuro permite ampliar horizontes intelectuales e identificar factores que cotidianamente no se considerarían pero que, al expandir el horizonte hacia el futuro, se reconocen y se hace una apropiación de ellos, lo que permite identificar riesgos u oportunidades potenciales. Coates hace hincapié en que el estudio del futuro debe de estar vinculado con los procesos de planeación del presente ya que de otra manera es “un entretenimiento muy costoso.” (2003). En este mismo sentido Michael Godet, señala que:

la anticipación no tiene mayor sentido si no es que sirve para esclarecer la acción. Esa es la razón por la cual la prospectiva y la estrategia son generalmente indisolubles. De ahí viene la expresión de prospectiva estratégica. (2000 a)

Tomando esto en consideración, el estudio prospectivo que aquí se realizará está encaminado a generar escenarios a futuro sobre las relaciones entre Nuevo León y la RPCh al 2021, con miras a identificar elementos que el gobierno del Estado, concretamente la Secretaría de Desarrollo Económico, pueda aprovechar en sus estrategias de a mediano y largo plazo.

Godet (2000 a) señala que frecuentemente la única fuente de información que se tiene para abordar el futuro es el propio juicio personal, por lo que es necesario considerar diversas opiniones. Por tal motivo, al momento de abordar una problemática compleja con miras a una exploración del futuro para identificar acciones en el presente, se requiere de metodologías lo más participativas y rigurosas como sea posible. Las herramientas de las que se vale la prospectiva estratégica cumplen con esos requisitos.

Estas herramientas tienen como objetivos: estimular la imaginación, reducir las incoherencias, crear un lenguaje común, estructurar la reflexión colectiva y permitir la apropiación (2000 b). De esta forma un análisis prospectivo se enriquece durante las sesiones participativas donde las personas involucradas dentro de un sistema contribuyen en la realización del mismo. Sin embargo, debido al tiempo que se requiere para llevar a cabo estas sesiones participativas, en muchas ocasiones los expertos y actores no tienen la posibilidad de inmiscuirse en el proceso prospectivo de manera integral. Ante la falta de recursos para hacer una práctica grupal, las consultas para la realización de este trabajo se hicieron de manera individual, recopilando las percepciones de diversos expertos para posteriormente ser integradas y comparadas en el análisis. En el proceso se utilizaron herramientas como la entrevista a profundidad y el método Delphi. Este último utiliza la

aplicación de varios cuestionarios los cuales se van construyendo en base a las respuestas que proporcionan los expertos, lo cual permite contrastar y enriquecer la participación de estos (Gordon, 1994 a). La lista de expertos que fueron consultados se encuentra en el anexo 4.

Existen una gama importante de herramientas prospectivas, cada una de ellas encaminadas para un tipo determinado de problemáticas. El análisis que se realizará acabo en este estudio constará de tres partes, y para cada una de ellas se utilizará una herramienta distinta. En primer lugar se realizará un diagnóstico estratégico, también conocido como FODA, en el cual se pretende identificar las áreas fuertes y débiles tanto al interior como al exterior del sistema que comprenden las relaciones económicas entre NL y la RPCH, para así identificar las principales variables dentro de él. En segundo lugar se recurrirá al análisis estructural, que consiste en estudiar el comportamiento e interacción de las variables dentro del sistema e identificar cuales de estas son estratégicas. Posteriormente se utilizará el SMIC (Sistema de Matriz de Impacto Cruzado), el cual sentará las bases, mediante la ponderación de eventos potenciales a futuro la generación de escenarios. En cuarto lugar, recopilando y analizando los resultados de todos los métodos se harán escenarios a de las relaciones económicas entre la RPCh y NL. Finalmente, en las conclusiones de este capítulo se presentan las recomendaciones obtenidas a partir del estudio prospectivo para la el Gobierno del Estado.

Diagnóstico estratégico

El diagnóstico estratégico, también conocido como análisis FODA, es una herramienta que permite examinar y contextualizar el objeto de estudio, (la economía de Nuevo León), en una perspectiva más amplia, (que en este caso son sus relaciones económicas con China). El acrónimo FODA esta compuesto por las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, que son los cuatro elementos principales del diagnóstico estratégico.

Esta herramienta consta de dos partes fundamentales: el análisis al interior (fortalezas y debilidades) y el análisis al exterior (debilidades y amenazas). Las fortalezas indican aquellos aspectos de Nuevo León que pueden favorecerle en las relaciones

económicas con este país asiático, es decir que contribuyan para aprovechar las oportunidades que ofrece o bien, que minimizan los posibles efectos adversos que pudieran existir en el Estado ante una mayor presencia de ese país en la economía global. Las debilidades son aquellos elementos del Estado que pudieran obstaculizar una mayor interacción entre éste y China, o que lo pudieran hacer vulnerable.

Las oportunidades son aquellos aspectos ajenos a Nuevo León, ya sea de índole nacional o global, que contribuirían a mejorar el posicionamiento de la economía del Estado ante China. Por su parte, las amenazas son los elementos que no se pueden controlar por no formar parte de Nuevo León, pero que de una u otra manera tienen un efecto negativo en desempeño económico estatal y su vinculación con China.

A continuación se presentan los elementos identificados correspondientes a cada uno de los elementos del FODA para las relaciones económicas entre Nuevo León y la República Popular China (consideradas a partir de Nuevo León):

FORTALEZAS

- Existencia de grandes grupos empresariales con una clara intención de entrar al mercado Chino y con capacidad para hacerlo. Ej. Alfa (Nemak), Gruma, Cemex y Femsa.
- Integración de las cadenas de valor entre EEUU y Nuevo León.
- Existencia de un sector empresarial organizado en Cámaras y Consejos: CAINTRA, CANACO, COPARMEX, COMCE.
- Sector empresarial creativo, innovador, emprendedor y proactivo.
- Creciente interés de la clase empresarial estatal por lo que está ocurriendo en China.
- Existencia de sectores económicos en el estado en los que China no está muy desarrollado, como es el caso del vidrio y químicos orgánicos. Estos sectores pueden encontrar oportunidades en el mercado Chino.
- Existencia de empresas en el estado con experiencia de exportación a China desde los noventa.

- Existencia de empresas globales que en sus cadenas de valor participan tanto China como Nuevo León, como es el caso de Celestica, Elcoteq y LG-Electronics.
- Fortalecimiento y concentración de la economía neoleonesa en el sector servicios, en el cual no se compite directamente con China. Este sector puede ser exportado a China en áreas como seguros, consultoría, protección al medio ambiente, etc.
- Participación importante en el PIB estatal del sector de Alimentos y Bebidas en el cual China no es competitivo al exterior y presenta grandes oportunidades como mercado.
- Existencia de empresa de Nuevo León que han desarrollado *guanxi* lo que puede ser aprovechado por sus subsidiarias o otras empresas del Estado.
- Aumento en competitividad que han adquirido empresas neoleonasas al importar insumos desde China.
- Existencia de empresas consultoras en el Estado para conseguir productos especializados desde China.
- Oferta de cursos de mandarín en el Estado: ITESM, Instituto Confucio – UANL.
- Mayor disponibilidad en el Estado de capital intelectual en sectores estratégicos como biotecnología, mecatrónica, etc.
- Existencia de universidades y centros de educación superior competitivas a nivel internacional.
- Relaciones y convenios entre universidades de NL y China
- Creciente interés del gobierno Estatal por China. Visita del gobernador del Estado a China en octubre de 2006.
- Incentivos y apoyos gubernamentales encaminados a penetración del mercado Chino. Organización de misiones comerciales.
- Posible apertura de oficina de representación estatal en China.
- Existencia de planes de desarrollo para la consolidación de Monterrey como Ciudad del Conocimiento.
- Posicionamiento geográfico, que permite a Nuevo León ser un trampolín para el mercado de EEUU y hasta cierto punto para el mercado Latinoamericano.
- Infraestructura consolidada para la manufactura.

- Coordinación del gobierno y las empresas en algunos sectores: muebles y vestimenta.
- Complementariedad en las ventajas entre China y Nuevo León en sectores, como el de refrigeración y aires acondicionados.
- Consolidación de Monterrey como centro económico importante en la región, hace que se vaya posicionando cada vez más en el radar de los empresarios chinos.

DEBILIDADES

- Desinformación en torno a China: Desfase entre lo que ocurre realmente en China y lo que se percibe como amenaza; percepción simplista de las ventajas competitivas que ofrece China, al limitarla únicamente a la presencia de mano de obra barata.
- Falta de disponibilidad en los empresarios del Estado por tener un mayor conocimiento sobre China.
- Costo relativamente alto de mano de obra en el estado que no resulta competitiva en términos de precio con otros estados del país, ni tan especializada en comparación con otros países desarrollados.
- Falta de técnicos. Oferta de mano de obra o muy calificada o poco calificada.
- Falta de disponibilidad de adaptación de los procesos de producción para ingresar al mercado Chino.
- Concentración de las exportaciones al mercado de EU.
- Estancamiento en el crecimiento del sector manufacturero neoleonés.
- Disminución en los flujos de IED al Estado.
- Adquisiciones por empresas extranjeras de las empresas neoleonesas que han mostrado una importante penetración en el mercado Chino: Hylsa y Vitrocrisa.
- PyMES que no cuentan con los recursos necesarios para ingresar a un mercado como el chino.
- Poca disponibilidad de recursos en el gobierno estatal para incentivar las exportaciones.
- Falta de continuidad de los proyectos gubernamentales en el largo plazo.

- Concentración de los apoyos para la exportación al mercado de Estados Unidos.
- Incapacidad del gobierno estatal de dar incentivos para procurar una mayor IED en NL.
- Falta de acceso marítimo desde NL.
- Las principales exportaciones del Estado hacia China se han concentrado en sectores de poco valor agregado, como son los minerales.
- Concentración de las exportaciones estatales a Estados Unidos, lo que limita la experiencia exportadora del sector empresarial.

OPORTUNIDADES

- Existencia de la Comisión Binacional Permanente México China que puede contribuir a la creación de un marco más claro y estable para las relaciones económicas.
- Existencia del Programa de Acción Conjunta 2006-2010 que pretende, entre otras cosas, nivelar los intercambios económicos y de IED.
- Respaldo que da la Embajada de México en Beijing a empresas que hacen negocios en China, ya que en ese país tener respaldo del gobierno es bien visto.
- Presencia de Bancomext en diversas ciudades de China.
- Apoyos del gobierno federal para incentivar las relaciones económicas con China. Ej. creación del Programa para Impulso a las Exportaciones a China.
- Firma de acuerdos entre el gobierno Mexicano y el de la RPCh.
- Potencial aprovechamiento del “know-how” de empresas de otros estados de la república que han penetrado en el mercado Chino.
- Mercado cautivo que tiene México en la población hispana en EEUU, en la cual los productos chinos tienen poca incidencia.
- Concentración de las exportaciones de México, y Nuevo León a Texas, dónde no hay mucha presencia de productos Chinos.
- Disminución de los costos de transporte transpacíficos.
- Creciente interés de China por la región Latinoamericana.

- China se ubica como uno de los principales importadores de componentes de electrónica ya que representan hasta el 65 por ciento de sus compras al exterior, Nuevo León puede encontrar oportunidades en esa área.
- Disposición creciente de empresarios chinos a colaborar con empresarios mexicanos.
- Potencial concatenación en las CGV de China y Nuevo León al procurar una estrategia de desarrollo en productos similares.
- Posicionamiento de México como socio estratégico de China desde 2004.
- Interés de China por diversificar su suministro de materias primas.
- El hecho que China considere a México como líder de la región, al tener una influencia importante sobre países Centroamericanos.
- Configuración del Grupo de los 5, en el que participan tanto México como China.
- Aumento de interés por empresas chinas de invertir en el exterior.
- Disponibilidad en China de productos intermedios a un bajo costo, que al ser importados por el Estado puede darle mayor competitividad.
- El hecho que China perciba como relevante la relación bilateral entre México y Estados Unidos.
- Participación de México y China en foros internacionales como la APEC.
- Participación protagónica de china en el Forum de las Culturas 2007.

AMENAZAS

- Altos costos de energéticos en México.
- Ingreso ilegal de mercancía China.
- Cooptación de la potencial inversión China en México por otros estados de la República, como fue el caso de TCL en Chihuahua.
- Existencia de barreras arancelarias y no arancelarias en México a la entrada de productos chinos, lo cual puede limitar el interés de China por el país.
- Especialización de China en manufactura cada vez más sofisticadas.
- Competitividad China basada en calidad y desarrollo tecnológico y no sólo en mano de obra barata.

- Creación de estándares tecnológicos nacionales en China, lo cual puede limitar las compras al exterior de ese país.
- Creación de cuotas de contenido local en China.
- Tiempo de tránsito de las mercancías entre ambos países.
- El mercado Chino todavía está cerrado para muchos productos de Nuevo León, principalmente por cuestiones fitosanitarias.
- Aumento de la competitividad China en sectores estratégicos para Nuevo León: manufacturas avanzadas, autopartes y automotriz.
- Percepción en China de altos costos de proveer sus industrias desde el exterior en productos intermedios.
- Fin del periodo de salvaguarda en 2008 convenido al momento de ingreso de China a la OMC.
- Inversiones significativas por parte del gobierno chino en educación y generación de tecnología hace que la ventaja de capital humano especializado en NL no sea tan atractiva para la RPCh.
- Alta dependencia a las importaciones chinas en algunos sectores industriales de México.
- Falta de un marco jurídico en torno a la IED, ya que el Acuerdo de promoción y protección recíproca a la inversión entre México y China aún no se ha concretizado.
- Demanda china de insumos hace que los precios de la materia prima aumenten y que no estén disponibles para la base industrial en Nuevo León.
- Participación importante de China en el mercado de EEUU en los mismos productos en los que NL es competitivo, lo cual inhibe la necesidad crear CGV conjuntas para participar en ese mercado.
- Velocidad del cambio del mercado Chino.
- Baja protección a la propiedad intelectual que pudiera afectar a empresas que realicen exportaciones o inversiones en ese país.
- La complejidad del mercado Chino y las potenciales barreras hace que la entrada a él sea complicada para PyMEs que no tienen respaldo y apoyo por parte del gobierno.

- Distancias entre Nuevo León y China y sus implicaciones en los costos de transporte de personas al momento de negociar y de enviar mercancías.
- Dificultad y complejidad de la distribución al interior de China.
- Problemas de comunicación e interpretación entre empresarios regiomontanos y chinos.
- Tasa fija del yuan y peso mexicano fuerte hace que las interacciones económicas sean más desde China hacia México que viceversa.
- La satisfacción de la demanda de productos intermedios en China desde otros países asiáticos, por lo que NL tendría que ser más competitivo que países como Corea, Japón, India, para penetrar en las cadenas de valor en ese país.
- Los incentivos y apoyos que brinda el gobierno chino a sus productores cuyos proveedores son nacionales hace que prefieran surtir sus necesidades del interior y no del exterior.

El diagnóstico estructural permite sentar una base para identificar qué variables, tanto al interior como al exterior del sistema son pertinentes incluir en el análisis estructural.

Análisis Estructural

Ricardo Méndez (1997) señala que cualquier análisis de una realidad especial en un territorio de cualquier índole “exige incorporar la acción ejercida por múltiples factores, que actúan de forma interactiva, reforzándose o compensándose mutuamente.” El análisis estructural es una herramienta que permite analizar las interacciones de diversas variables o factores, teniendo como objetivo identificar aquellas que, al ser tanto influyentes como dependientes, son estratégicas dentro del sistema. (Godet, 2000 a). La aplicación de esta herramienta consta de tres fases: el listado de variables, la descripción de relaciones entre las variables y finalmente la identificación de las variables claves con el MICMAC.

A continuación se presentan la lista de variables que se consideraron relevantes dentro del sistema de las relaciones económicas entre la República Popular China y Nuevo León. Entre paréntesis se presenta la abreviatura de la variable, la cual se utilizará en los planos que se presentan más adelante. También se incluye un descripción de lo que la variable abarca.

LISTA DE VARIABLES:

1. **Marco legal. (MarLeg)** *Solidez y cumplimiento del marco jurídico entre México y China. Construcción de acuerdos más sólidos para los intercambios económicos, como el acuerdo de protección a las inversiones.*
2. **Coordinación empresarial en NL. (CoordEmp)** *Implementación de estrategias conjuntas entre los empresarios de Nuevo León para procurar mayor competitividad en y ante China.*
3. **Conocimiento sobre China. (ConocRPCh)** *Nivel de interés y conocimiento que tiene el sector empresarial de Nuevo León sobre China, sus áreas de oportunidad, sobre como hacer negocios en ese país.*
4. **Disposición para vincularse con China. (Disp.)** *Disposición de los empresarios neoleonenses para invertir recursos con la finalidad de tener una vincularse económica con China. Inversión en forma de capacitación; análisis de mercado; adecuación de productos y a dar seguimiento a los procesos de negociación.*
5. **Apoyos del Gobierno Estatal. (ApoyEst)** *Apoyos gubernamentales del gobierno de Nuevo León para incentivar los intercambios económicos. Por ejemplo mediante la organización de misiones comerciales, existencia de oficina de representación del Estado en China; organización de foros, seminarios, etc.*
6. **Apoyos del Gobierno Federal. (ApoyFed)** *Apoyos que ofrece el gobierno federal para incrementar la presencia de productos y empresas mexicanas en China mediante: la creación de programas, como el Programa de Impulso a las Exportaciones a China; apoyos y servicios a través de la Embajada de México en Beijing, los diversos consulados en ese país, así como las oficinas de Bancomext.*
7. **Relaciones bilaterales entre el gobierno Federal y China. (RelBil)** *Estatus de las relaciones entre el Gobierno Federal y República Popular China, en función de la existencia de acuerdos y convenios entre ambos países; interacciones, y participaciones que tengan en diversos foros multinacionales como ONU y APEC así como visitas bilaterales.*
8. **Proteccionismo mexicano. (ProtMex)** *Existencia de medidas proteccionistas, tanto arancelarias como no arancelarias, a la entrada de productos chinos a México.*
9. **Proteccionismo chino. (ProtRpch)** *Existencia de medidas proteccionistas por parte del gobierno chino, tales como requerimientos y cuotas de contenido local en los productos chinos, así como regulaciones fitosanitarias y la existencia de estándares nacionales.*

- 10. Conocimiento sobre México en el sector empresarial chino. (ConocMex)** *Nivel de conocimiento que existente en la clase empresarial china sobre México, y las oportunidades que ofrece como mercado, como puente a otros mercados, así como proveedor de servicios y productos.*
- 11. Infraestructura en telecomunicaciones. (InfraTC)** *Disponibilidad y costos de las comunicaciones entre Nuevo León y China; disponibilidad de vuelos, así como infraestructura que permita accesos hacia el Pacífico desde el Estado.*
- 12. Presencia de empresas multinacionales. (MN)** *Existencia de empresas multinacionales (no mexicanas), cuyas cadenas de valor tengan operaciones en la República Popular China y en Nuevo León.*
- 13. Intercambios culturales. (InterCul)** *Vinculación entre universidades del estado con universidades en China que fomenten los intercambios tecnológicos. Disponibilidad de cursos de mandarín en Nuevo León que permitan la formación de un mayor número de personal bilingüe (mandarín/cantonés-español).*
- 14. Compatibilidad de la oferta exportadora. (CompEx)** *Compatibilidad de la oferta exportadora de Nuevo León con el mercado chino. Existencia de demanda en China en los sectores en los que el Estado es o pretende ser más competitivo internacionalmente.*
- 15. Relaciones económicas de otros Estados. (RelOtr)** *Vinculación de otros estados de México con China mediante la instalación de oficinas de representación en ese país. Presencia de multinacionales Chinas en su territorio, o bien, presencia de empresas mexicanas, no neoleonesas en China.*
- 16. Disponibilidad y especialización del capital humano. (DispCH)** *Disponibilidad de capital humano, técnico y especializado en NL para sectores estratégicos en la economía estatal, como manufactura avanzada, tecnologías de información y biotecnología.*
- 17. Escalamiento tecnológico de la economía China. (TecRPCh)** *Mayor participación de China en productos tecnológicos, intensivos en capital y con una menor dependencia en mano de obra.*
- 18. Escalamiento tecnológico de la economía de Nuevo León. (TecMex)** *Mayor participación de productos y servicios intensivos en capital intelectual y tecnológico en el Estado*

Una vez que se enumeraron las variables que se consideraron como pertinentes para abordar el tema, se procede al segundo paso del análisis estructural: la descripción de las relaciones entre las variables.

En un sistema todas las variables tienen interacción entre si, aunque no todas de la misma intensidad ni en la misma dirección. En este sentido, cada una de las dieciocho variables, tendrá una dinámica particular en sus interacciones con las diecisiete restantes.

El análisis estructural permite hacer un mapeo de estas interacciones mediante la construcción de una matriz de doble entrada donde se pondera el tipo de relación que existe entre cada variable con el resto. La influencia que ejerce una variable sobre otra es catalogada con una de cinco opciones según el grado de influencia que tenga: nula, débil, mediana, fuerte o potencial. El término potencial se refiere a aquellas influencias que actualmente no son evidentes, pero que en un futuro podrían llegar a serlo.

A cada una de las opciones que se utilizan para catalogar las influencias se les da un valor cuantitativo:

Equivalencias numéricas de los tipos de influencia				
Nula = 0	Débil = 1	Mediana = 2	Fuerte = 3	Potencial = 4

Ordenar los tipos de influencia entre cada una de las variables dentro de una matriz permite medir cual es la influencia global que ejerce y recibe cada una de ellas en el sistema.

A continuación se presenta la Matriz de Influencias Directas (MID tabla 4.1) la cual muestra la ponderación para cada una de las influencias entre las variables identificadas. Es importante señalar que las relaciones entre el Estado y el país asiático son un fenómeno relativamente reciente, por lo que muchas de las interacciones que pudieran existir entre las variables aún no es muy clara. En este sentido, aquellas relaciones que actualmente no se perciben, pero que en un futuro pudieran estar presentes fueron calificadas como potenciales y fueron identificadas con el número 4 en la MID.

Tabla 4.1 - Matriz de Influencias Directas (MID)

	1: MarLeg.	2: CoordEmp	3: ConocRPCh	4: Disp	5: ApoyEst	6: ApoyFed	7: RelBil	8: ProtMex	9: ProtRPCh	10: ConocMex	11: InfraTC	12: MN	13: InterCul	14: CompEx	15: RelOtr	16: DispCH	17: TecRCh	18: TecMex	Total
1: MarLeg.	0	1	1	2	2	2	3	2	2	0	2	2	2	1	3	0	0	0	25
2: CoordEmp	1	0	3	3	3	2	1	2	0	4	1	0	1	2	1	2	0	2	28
3: ConocRPCh	0	2	0	4	2	1	1	1	0	1	0	1	2	1	1	1	0	1	19
4: Disp	1	2	3	0	2	1	1	0	0	2	1	0	4	1	1	0	0	4	23
5: ApoyEst	0	2	3	1	0	1	1	0	0	2	2	2	2	2	0	1	0	2	21
6: ApoyFed	1	1	3	2	3	0	2	0	0	2	3	2	2	2	3	1	0	2	29
7: RelBil	3	4	2	2	3	3	0	3	2	3	2	1	3	0	3	0	1	1	36
8: ProtMex	3	2	1	0	0	0	3	0	2	1	0	3	0	0	3	0	0	0	18
9: ProtRPCh	3	0	1	2	2	2	3	2	0	1	4	3	1	0	3	0	1	0	28
10: ConocMex	2	2	4	4	0	1	2	1	2	0	1	1	4	0	2	0	0	0	26
11: InfraTC	0	1	1	3	2	2	1	0	0	2	0	3	1	0	3	0	4	4	27
12: MN	1	0	3	4	0	0	2	1	1	2	2	0	4	1	1	1	2	1	26
13: InterCul	4	4	3	4	2	1	2	0	0	2	0	4	0	0	2	1	0	0	29
14: CompEx	1	2	0	4	4	4	2	1	1	4	1	1	1	0	1	1	0	2	30
15: RelOtr	1	4	2	4	3	2	2	1	0	2	0	1	2	0	0	0	0	0	24
16: DispCH	0	0	1	4	1	1	1	0	0	1	0	3	1	3	0	0	0	3	19
17: TecRCh	0	4	4	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	15
18: TecMex	0	0	0	4	1	1	1	0	0	4	1	3	2	2	1	2	0	0	22
Total	21	31	35	48	30	24	29	14	11	33	21	31	33	15	29	10	8	22	445

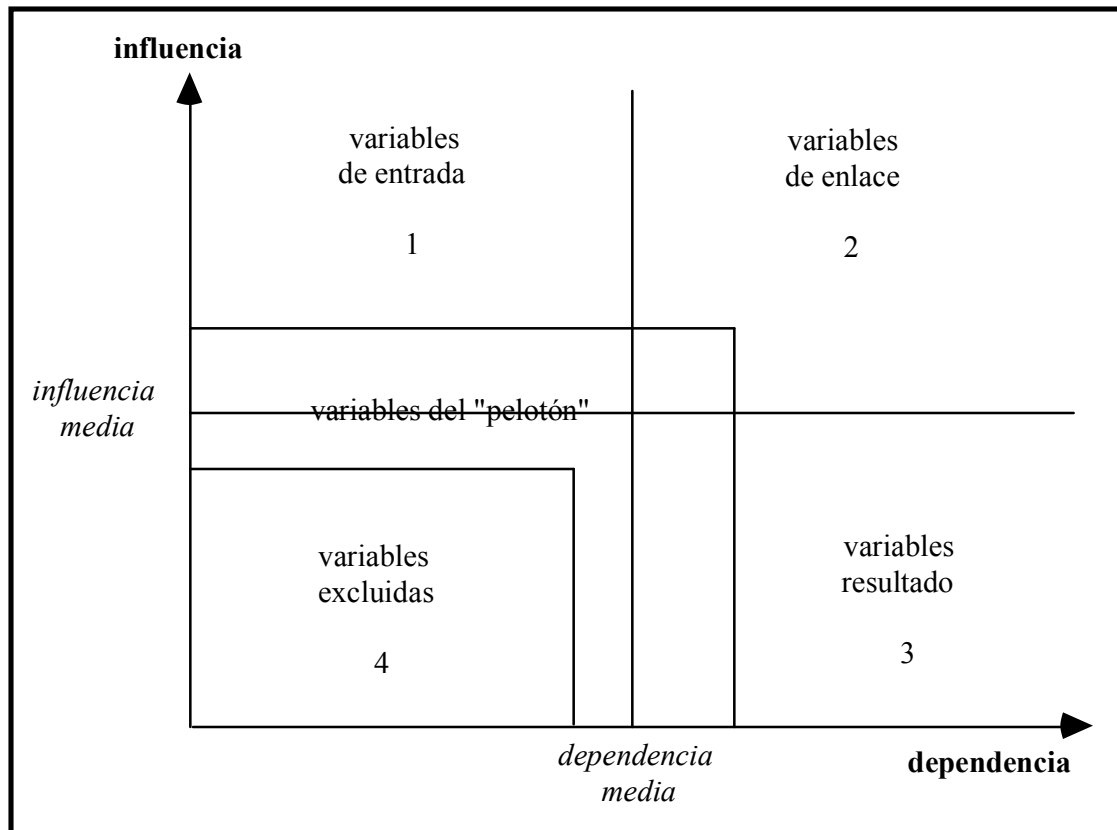
Si se suman los valores de las filas se obtiene la influencia total que tiene una variable. Al mismo tiempo, si se adicionan los valores dentro de una columna se tiene la influencia que recibe una variable de las demás. De esta forma a cada una de las 18 variables le corresponden dos valores: la influencia total que ejerce y la influencia total que recibe.

Estos dos valores permiten graficar a cada una de las variables en un plano cartesiano cuyo eje de las ordenadas (eje Y) mide la influencia que ejerce, mientras que el de las abscisas (eje X) indica el nivel de dependencia que tiene. De acuerdo a la posición que tengan en el plano cartesiano las variables pueden ser catalogadas en 5 opciones diferentes, como lo muestra la gráfica 4.1.

El plano de influencia – dependencia cuenta con cuatro cuadrantes. Las variables ubicadas en el cuadrante superior izquierdo (cuadrante 1) son consideradas como variables de entrada, es decir, que ejercen una influencia importante dentro del sistema,

pero que son relativamente independientes del resto de las variables, por lo que intentar modificarlas puede ser costoso y difícil.

Gráfica 4.1 - Plano de influencia - dependencia



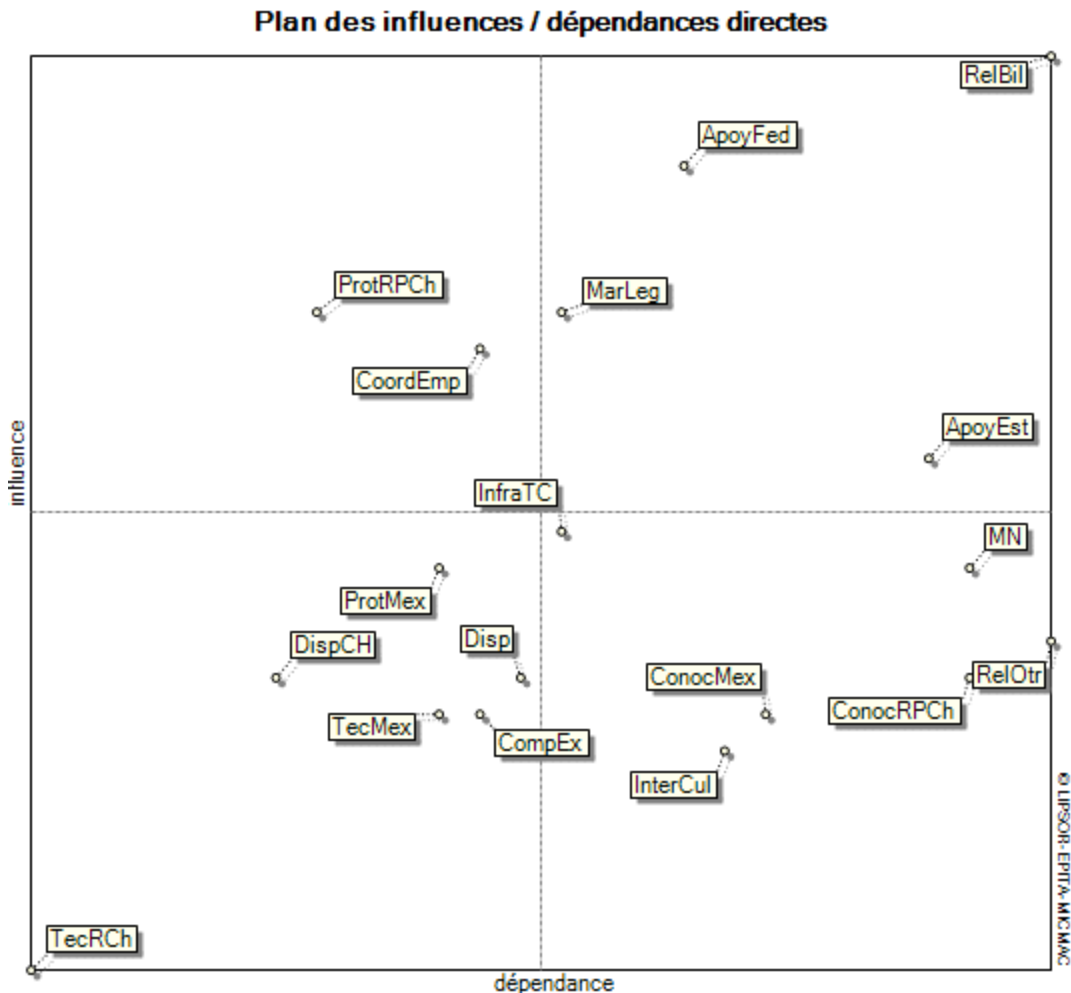
Fuente: Godet, Michel. (2000 a). *La caja de herramientas de la prospectiva estratégica*. Laboratoire d'Investigation Prospective et Stratégique.

El cuadrante superior derecho (cuadrante 2) tiene aquellas variables que ejercen un nivel importante de influencia sobre el resto de las variables pero, al mismo tiempo, dependen de otras variables. Las variables que se encuentran en este cuadrante son consideradas como de enlace o estratégicas, ya que los cambios que se logren producir en ellas tendrán repercusiones en todo el sistema. Arcade (1994) distingue dos tipos de variables estratégicas: variables apuesta que se encuentran situadas en torno a la bisectriz y que dada su inestabilidad son consideradas como puntos de quiebre dentro del sistema; y las variables objetivo, que se encuentran ubicadas debajo de la bisectriz, es decir, que son más dependientes que influyentes, empero, los cambios que sucedan en ellas pueden contribuir a que el sistema evolucione de una forma deseada

El tercer cuadrante (inferior derecho) delimita a las variables resultado, que son aquellas que dependen de otras dentro del sistema, y que no ejercen mucha influencia en el resto. Finalmente, el cuarto cuadrante (inferior izquierdo) ubica a las variables excluidas, es decir, que no ejercen mucha influencia pero que tampoco dependen de otras.

La representación gráfica de los valores obtenidos de la MID se encuentra en el gráfico 4.2. Arcade (1994) señala que la distribución de las variables en el plano ayuda a determinar que tan estable es un sistema. Cuando la mayoría de las variables se encuentran cerca de los ejes, creando una nube en forma de L, se considera que el sistema es estable. Por otro lado, si las variables componen una nube en torno a la bisectriz, se señala que el sistema es inestable (Anexo 5). Al ver la composición de las variables en las influencias y dependencias directas se puede percibir que el sistema de las relaciones económicas entre NL y la RPCh es relativamente inestable.

Gráfico 4.2 - Plano de influencias y dependencias directas



Considerando las influencias directas, las variables que se consideran como de enlace o estratégicas dada su ubicación en el segundo cuadrante dentro del plano (gráfico 4.2) son las relaciones bilaterales, los apoyos federales, el marco legal y los apoyos estatales.

Sin embargo, considerar solamente las influencias directas dentro de un sistema no es suficiente debido a las interacciones que existen entre las variables de manera indirecta. Por ejemplo, la variable A puede tener influencia directa sobre la variable B pero no sobre C. Sin embargo, si B tiene influencia en C, entonces el comportamiento de A tendría repercusiones en C a través de una variable de enlace, que en este caso sería B. Para identificar las relaciones indirectas Michael Godet (2000 a) sugiere la aplicación de la técnica Matriz de Impacto Cruzado o MICMAC, en la cual se toma la matriz de influencias directas (tabla 4.1) y se multiplica varias veces por una versión transpuesta de la misma. El número de veces que se multiplica depende de la cantidad de variables consideradas. Para este caso se utilizó el software MICMAC, desarrollado por LIPSOR¹⁴, el cual recomendó que la multiplicación se hiciera 5 veces para lograr la estabilidad. Como producto de la multiplicación matricial se obtiene una nueva matriz, llamada Matriz de Influencia Indirecta MII (Anexo 6) la cual, como su nombre lo indica, refleja las relaciones que ocurren entre todas las variables, tanto directa como indirectamente.

Al igual que con la MID, los valores de la MII se pueden posicionar de manera gráfica en un plano cartesiano. En la gráfica 4.3 se muestra el desplazamiento que tuvieron las variables antes y después de aplicar la técnica MICMAC.¹⁵

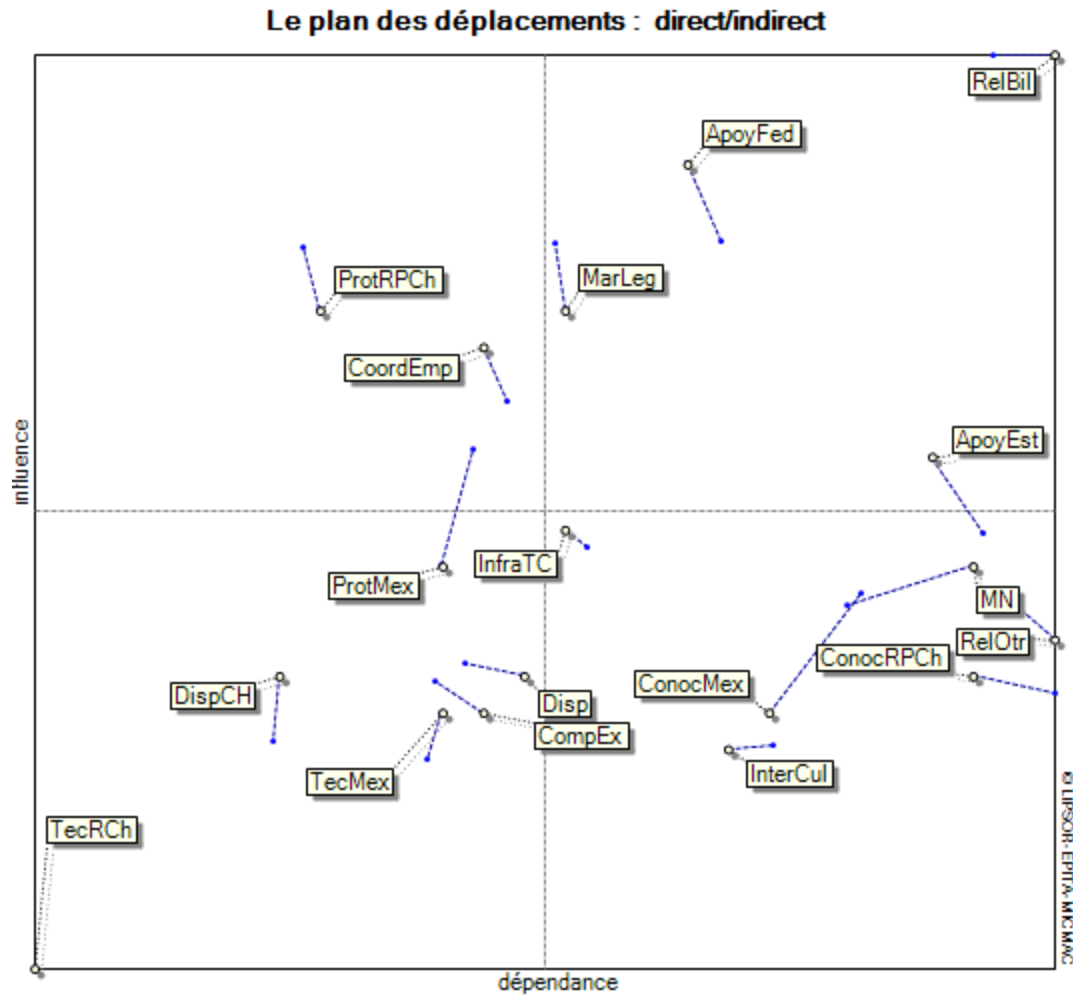
Al considerar las relaciones indirectas se tiene que los apoyos estatales que originalmente fueron considerados como estratégicos, al perder influencia en el sistema, dejan de serlo. Por su parte, a pesar de que los apoyos Federales se tornan menos influyentes, y el marco legal adquiere más influencia, ambas variables continúan ubicadas dentro del segundo cuadrante y por lo tanto se siguen considerando como estratégicas. Las relaciones bilaterales disminuyen un poco en su influencia, sin embargo continúan siendo una variable clave dentro del sistema, ya que permanece con un alto

¹⁴ Laboratoire d'Investigation en Prospective Stratégie et Organisation.

¹⁵ En la gráfica 4.3 el punto que tiene la etiqueta con el nombre de la variable indica la posición original (con los valores de la MID), la línea punteada el desplazamiento que tuvo después de aplicar el MICMAC y finalmente el punto la posición final que tuvo la variable al considerar las relaciones indirectas (con los valores de la MIID).

nivel tanto de influencia como de dependencia. De esta forma, se puede considerar que las relaciones bilaterales entre el gobierno mexicano y el gobierno chino tendrán implicaciones relativamente significativas en el grueso de las relaciones económicas entre Nuevo León y la República Popular China.

Gráfica 4.3 - Desplazamientos de las variable entre la matriz de influencia directa (MID) y la matriz de influencias indirectas (MII)



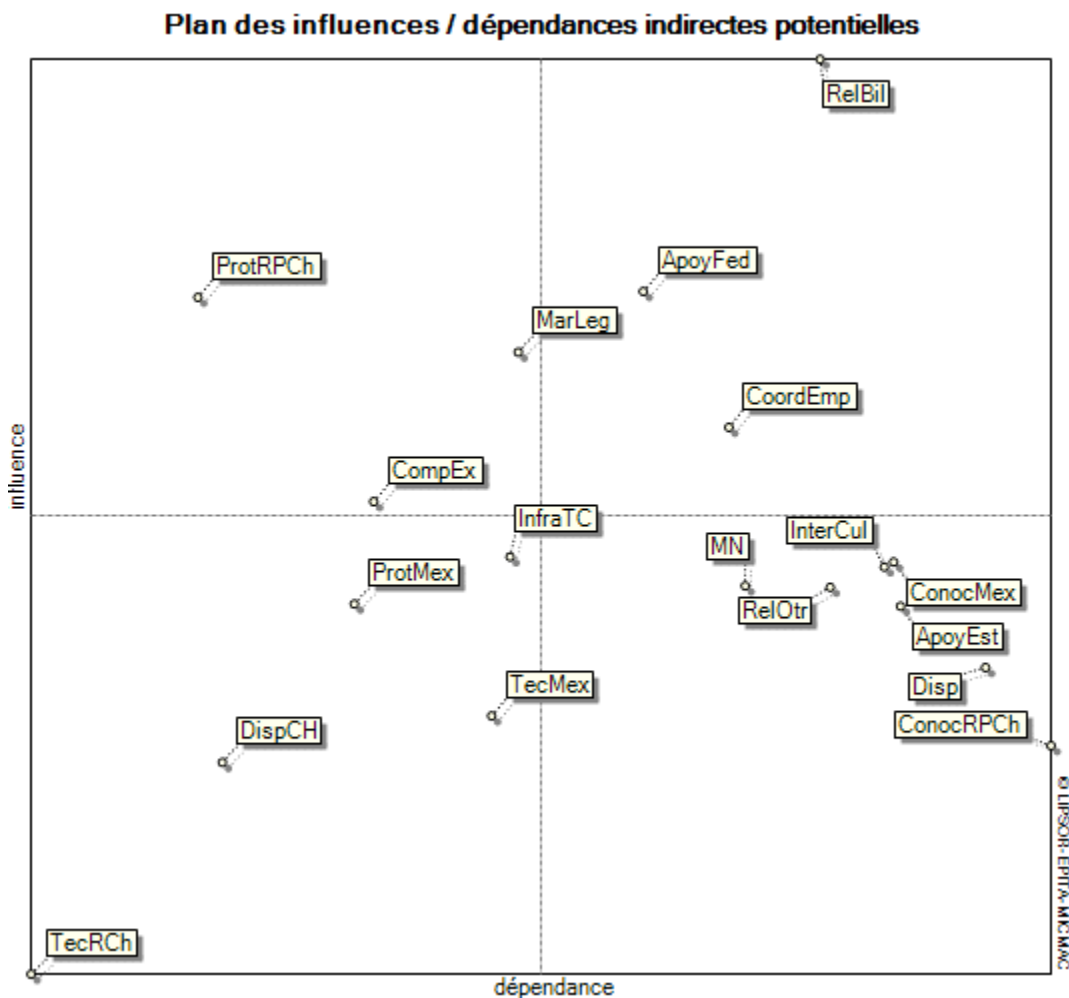
Hasta este momento todas las variables que en la MID fueron calificadas con 4, (es decir que tienen relaciones potenciales), fueron consideradas como sin relación, es decir valor 0, ya que esta relación aún no es evidente.

Para la tercer parte del análisis estructural, la identificación de las variables clave, sí se consideran las influencias potenciales. Para construir una matriz de influencias indirectas potenciales (MIIP) se aplica nuevamente la técnica MICMAC, con la

diferencia que las relaciones que anteriormente fueron calificadas con cuatro (relación potencial) y no fueron consideradas para la elaboración de la MII, ahora sí se consideran y se sustituye el valor cuatro por el dos, es decir que se toman como si las relaciones fueras moderadas.

Al igual que con las dos anteriores los valores MIIP (Anexo 7) se pueden graficar, lo que permite identificar la relación que guardan las variables dentro del sistema tanto de manera indirecta como de manera potencial. (Gráfica 4.4)

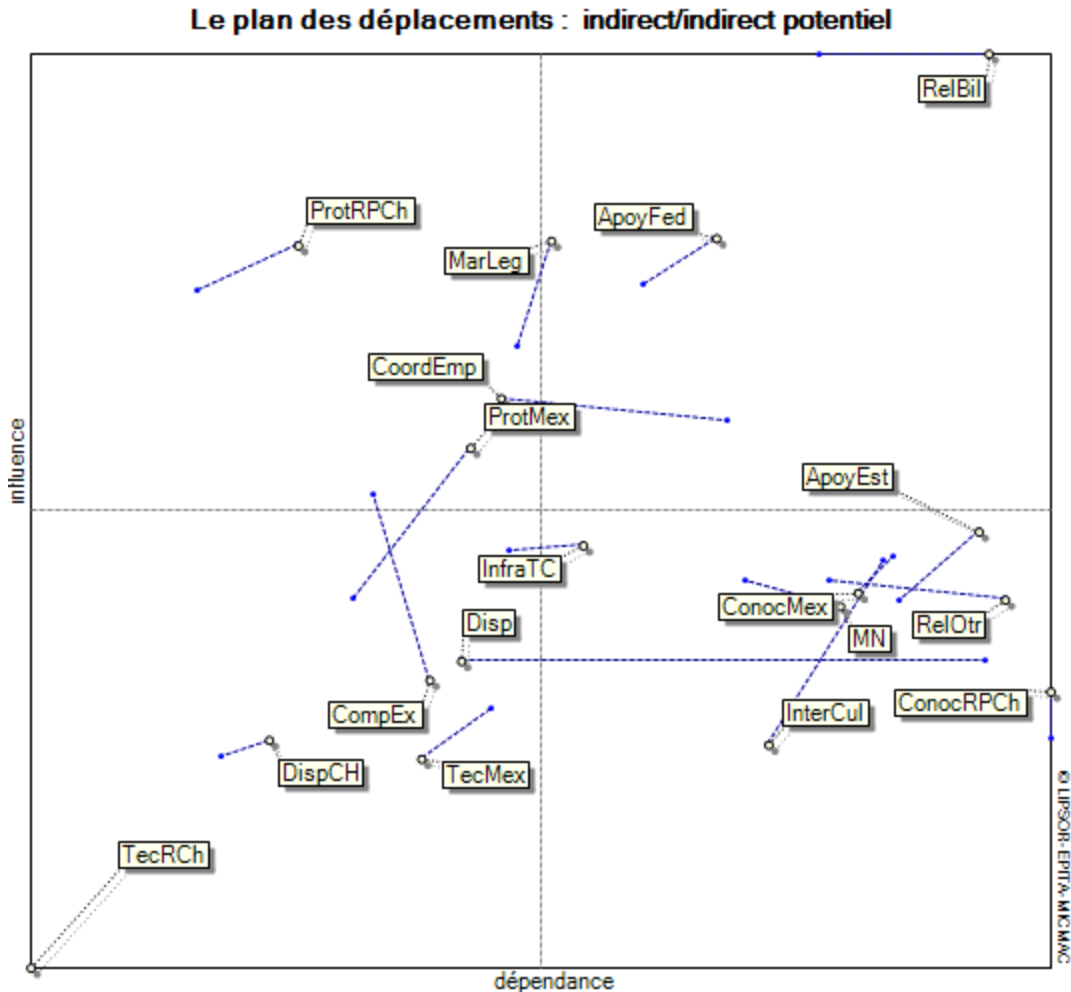
Gráfica 4.4 - Matriz de Influencias Indirectas Potenciales (MIIP)



En la MIIP las relaciones bilaterales y los apoyos del gobierno federal continúan posicionadas en el cuadrante de variables estratégicas, sin embargo, el marco legal deja de estarlo. Por otro lado, la coordinación empresarial, que anteriormente fue considerada como variable de entrada, ahora se posicionó como estratégica. En la gráfica 4.5 se trazan

los desplazamientos que sufrieron las variables entre las influencias indirectas MII y las indirectas potenciales MIIP.

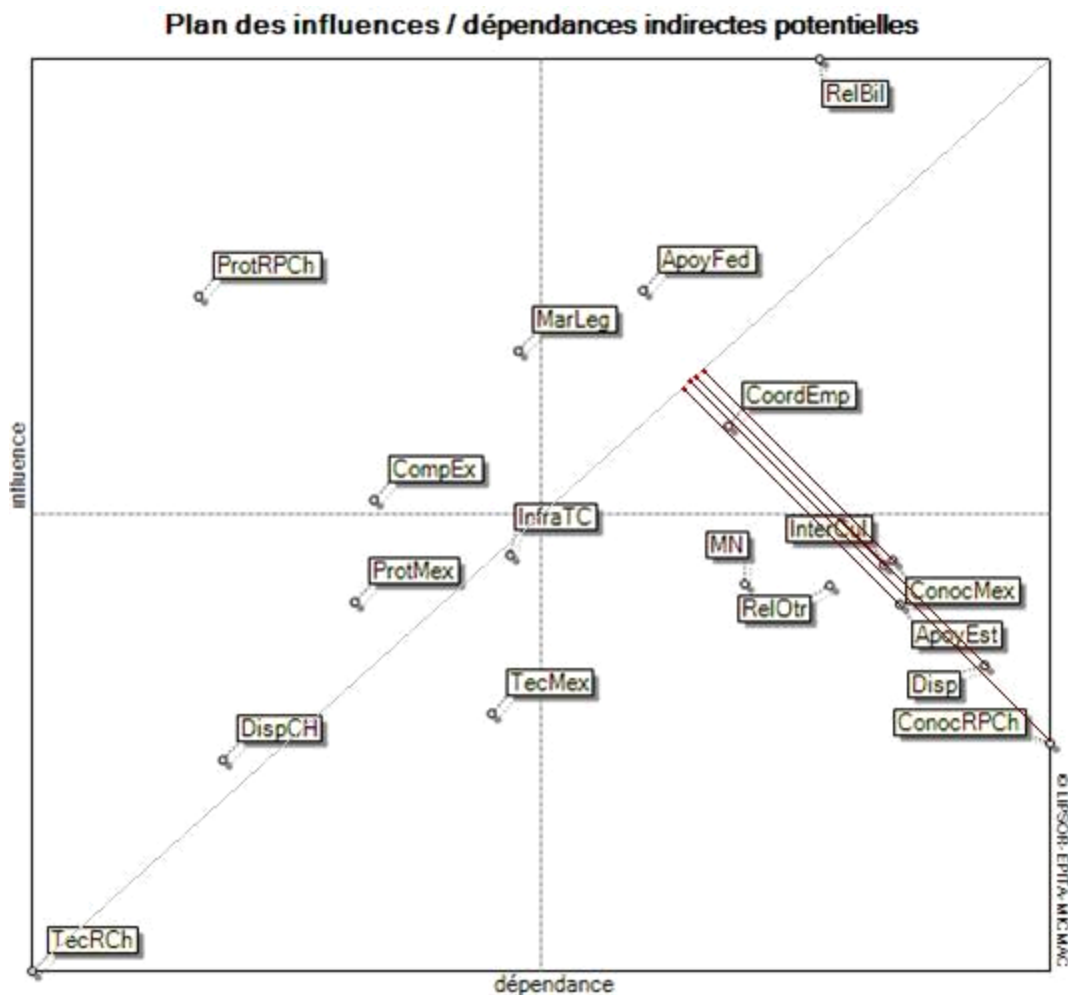
Gráfica 4.5 - Desplazamiento de influencias indirectas a indirectas potenciales



En este plano resalta el recorrido horizontal hacia la derecha que tuvo la variable coordinación empresarial, lo cual quiere decir que adquirió mayor dependencia a otras variables, y al ubicarse en el segundo cuadrante se cataloga como variable estratégica. Por otro lado, las relaciones bilaterales se perciben como más autónomas al desplazarse hacia la izquierda. Por su parte, los apoyos federales tuvieron una transición en diagonal, lo que señala que pierden tanto influencia como dependencia. A su vez, el marco legal pierde influencia y en menor medida dependencia, por lo que deja de ubicarse en el cuadrante de variables estratégicas. Otros cambios significativos que hay entre las

posiciones del MII y del MIIP son los que sufre la disposición para vincularse con China, la cual se tornó significativamente más dependiente. La composición de las exportaciones gana influencia, por lo que de posicionarse en las variables excluidas, ahora se considera como variable de entrada. Lo contrario ocurre con el proteccionismo mexicano, que paso de tener una influencia importante en el sistema a ser una variable excluida.

Grafica 4.6 - Gráfica jerarquización de variables estratégicas



Considerando la tipología que hace Arcade (1994) las variables que se identificaron como estratégicas después de aplicar el MICMAC y considerando las influencias potenciales son: relaciones bilaterales, coordinación empresarial y apoyos federales. Aunque solo son tres las variables que se encuentran dentro del segundo cuadrante, una forma para identificar otras variables relevantes dentro del sistema es mediante la jerarquización de las mismas.

El primer paso para jerarquizar a las variables de acuerdo a su relevancia estratégica dentro del sistema es trazar una bisectriz dentro del plano cartesiano. Posteriormente se traza una línea perpendicular que una a cada variable con la bisectriz. Entre más alejado esté el punto de intersección (entre la línea que une a la variable con la bisectriz) del origen se considera que la variable es más estratégica.

En la gráfica 4.6 se refleja como, además de las tres variables estratégicas (por su posicionamiento en el segundo cuadrante) otras variables importantes dentro del sistema, dada su posición son: conocimiento sobre México, intercambios culturales, disposición para vincularse con la RPCh. Estas variables también serán consideradas como estratégicas.

Tabla 4.2 Variables estratégicas dentro del Sistema de las relaciones económicas entre Nuevo León con la República Popular China

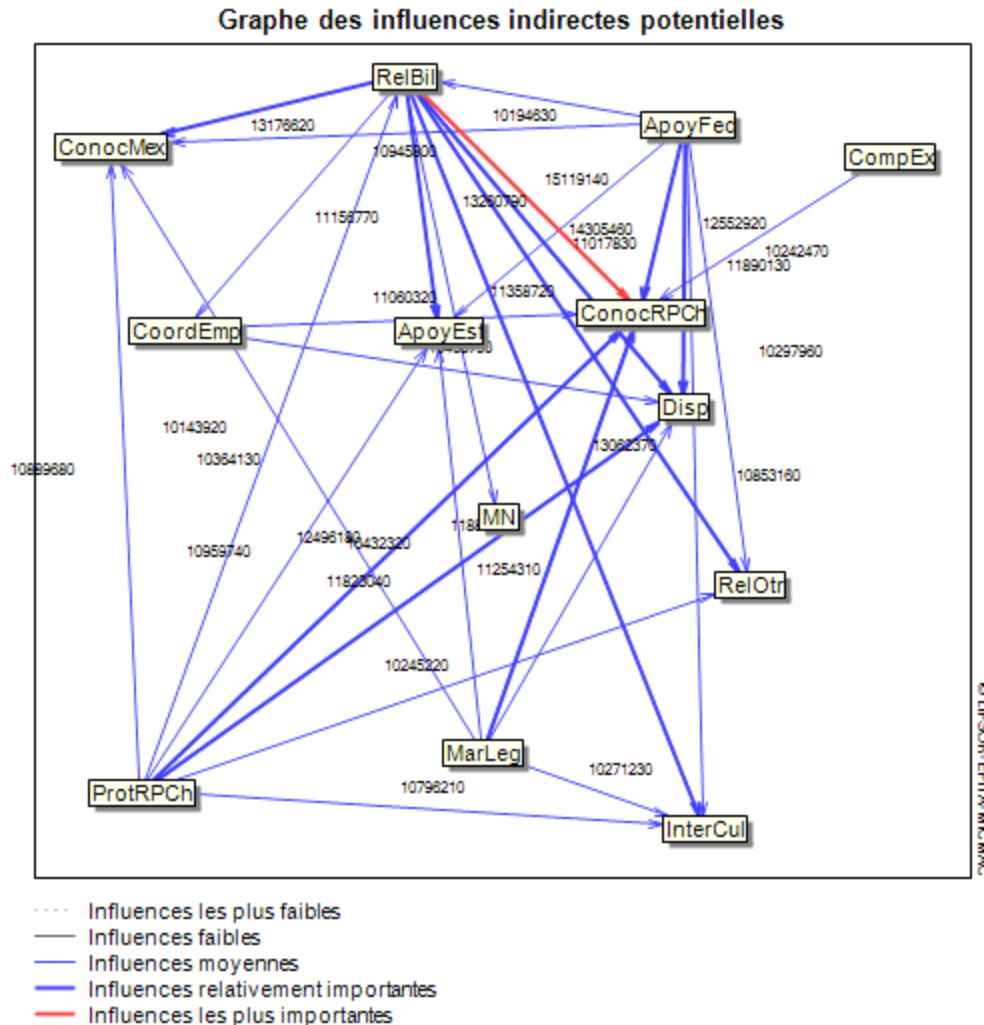
Variables Estratégicas	Ubicadas dentro del segundo cuadrante	Relaciones Bilaterales entre el gobierno Federal y China
		Apoyos del Gobierno Federal
		Coordinación empresarial
	Principales variables estratégicas de acuerdo a su posición jerárquica	Conocimiento sobre México en el sector empresarial chino
		Disposición del sector empresarial para vincularse con China
		Intercambios culturales

Fuente: Elaboración propia

Arcade (1994) señala que aproximadamente el 80% de los resultados que arroja la aplicación del MICMAC corresponde a los puntos de vista y las intuiciones que ya se tenían previo a la aplicación del método. El 20% restante de los resultados tienden a ser contraintuitivos y no tan lógicos como pudiera pensarse. Esos resultados son los que dan un verdadero valor agregado al uso de esta técnica. A continuación se presenta un análisis a mayor nivel de detalle del comportamiento y las interacciones que tiene cada una de las variables estratégicas dentro del sistema. Para ello se utilizará el mapeo de influencias

indirectas potenciales que muestra la dirección de las principales influencias que existen dentro del sistema (gráfica 4.6). Esta gráfica solo considera las relaciones más significativas, ya que un mapeo de todas las relaciones dentro del sistema haría ininteligible su interpretación.

Gráfica 4.6 - Mapeo de las influencias indirectas y potenciales



Relaciones Bilaterales.

Como se analizó en el capítulo uno, las relaciones bilaterales entre el gobierno Federal mexicano y la República Popular China han tenido una importante mejora a partir de 2003. De manera paralela los intercambios económicos entre ambos países han aumentado. De acuerdo a los resultados arrojados por el MICMAC las relaciones bilaterales tienen una influencia muy significativa en las relaciones económicas entre

Nuevo León y el país asiático, pero al mismo tiempo, dependen de otras variables. El mapeo de la gráfica 4.6 muestra que las relaciones bilaterales tienen influencia importante sobre el conocimiento que tiene el empresariado neoleonés sobre China, y en menor medida sobre el conocimiento que tiene el empresariado chino sobre México. Otras variables que se ven influenciadas por las relaciones bilaterales son los apoyos estatales; los intercambios culturales; las relaciones económicas de otros estados; la disposición del empresariado neoleonés para realizar intercambios con China; y en menor grado la coordinación empresarial.

Por otro lado las relaciones bilaterales son influencias principalmente por el proteccionismo que pudiera promover la RPCh para la entrada de productos mexicanos a ese país y por los apoyos federales.

Apoyos del gobierno Federal

Recientemente el gobierno Federal le ha dado una mayor importancia al mercado Chino, por lo que se ha destinado una mayor cantidad de recursos para promover las exportaciones hacia ese país. Parte de esos recursos se han canalizado mediante el Programa de promoción de las exportaciones a China, así como la creación de nuevas oficinas de Bancomext y consulados en ese país. El mapeo de las relaciones indirectas potenciales muestra que los apoyos federales influyen preponderantemente a la disposición del empresariado de Nuevo León para tener intercambios con China, así como el conocimiento que tengan sobre ese país. Los apoyos federales influyen en menor medida a las relaciones de otros estados con China; los intercambios culturales; y los apoyos estatales.

Coordinación empresarial

Nuevo León es un estado que se ha caracterizado por tener un sector empresarial que tradicionalmente se ha organizado mediante estructuras familiares o a través de cámaras y consejos. La coordinación que han tenido los empresarios les ha permitido tener un ganar competitividad y tener influir sobre las políticas públicas. Esta variable considera cómo la clase empresarial organizada se está comportando ante China. De acuerdo a los resultados arrojados por el MICMAC y considerando las influencias potenciales, la

coordinación empresarial tendría efectos sobre el conocimiento que pueda existir en la clase empresarial sobre China, así como la disposición de ésta para tener intercambios con ese país. Al mismo tiempo, como ya se mencionó, la coordinación empresarial se vería influenciada por las relaciones bilaterales.

Conocimiento de México en el sector empresarial Chino

Rodolfo García, empresario que se consultó para la realización de este estudio señaló que si bien aún existe un gran desconocimiento sobre México entre la clase empresarial China, esto ha ido cambiando recientemente. Los resultados arrojados por la aplicación del MICMAC identifican a esta variable como objetivo, es decir, que puede ser influenciada fácilmente por otras variables, al mismo tiempo que puede afectar al sistema, aunque no de una manera tan significativa. El mapeo muestra que las relaciones bilaterales, los apoyos del gobierno federal; el marco legal; y el proteccionismo de la República Popular China, pudieran tener incidencia en el conocimiento que se tenga sobre México en ese país.

Disponibilidad del sector empresarial para vincularse con China.

Algunos de los casos de éxito registrados en el capítulo 3 muestran que existen empresarios que han invertido recursos para lograr acceder al mercado Chino. Sin embargo, de acuerdo a la percepción de algunos expertos consultados para la realización de este estudio, el grueso del sector empresarial aún muestra cierta apatía hacia el mercado asiático. No están dispuestos a asistir a cursos o seminarios para capacitarse y entender mejor esa economía. También se ha percibido que algunas empresas que obtuvieron los apoyos del gobierno estatal para asistir a misiones comerciales a China, no están dispuestas a realizar viajes de seguimiento si no es con apoyo del gobierno.

De esta forma, la disponibilidad para vincularse con China tiene efectos importantes en el sistema estudiado. Esta variable se ve influenciada principalmente por los apoyos federales, el proteccionismo que exista en la república popular China, la coordinación empresarial, el marco legal y las relaciones bilaterales.

Intercambios culturales

Los intercambios culturales son también una variable objetivo, de tal suerte que las influencias que pudieran tener sobre otras variables son sutiles y no se ven reflejados en el mapeo. Lo contrario sucede con la dependencia que tiene de otras variables. De acuerdo a la gráfica 4.6 los intercambios culturales se ven influenciados en primer lugar por las relaciones bilaterales, seguido de los apoyos federales; el marco legal y el proteccionismo de la República Popular China.

El análisis estructural ha permitido identificar a las variables estratégicas y tener un mejor conocimiento de las interacciones que guardan con otras variables dentro del sistema. Esta información es de gran utilidad ya que nos permite conocer no sólo como interactúan las variables en este momento, sino como podrían llegar a hacerlo gracias a la inclusión de relaciones potenciales. La construcción de escenarios que se realiza en la siguiente sección se sustentará preponderantemente en los resultados que fueron arrojados por el MICMAC.

Sistema de Matriz de Impacto Cruzado (SMIC)

La dinámica de la economía global ha cambiado significativamente en los últimos diez años, y en Nuevo León estos cambios comienzan a hacerse evidentes. Todo parece indicar que en el futuro próximo los cambios serán cada vez más acelerados. Ante esta situación la generación de escenarios en torno a las relaciones económicas entre la República Popular China y el Estado permitirá tener una noción más clara de lo que pudiera ocurrir. Como se mencionó en la primera parte de este capítulo, la anticipación no tiene mayor sentido sino sirve para esclarecer la acción. En este sentido, la creación de escenarios tiene como finalidad aportar ideas claras para que actores relevantes en la economía estatal puedan beneficiarse de ellas.

Theodore Gordon (1994 b) define a un escenario como un retrato rico y detallado de un posible mundo futuro, lo suficientemente vívido para que un estratega pueda percibir y comprender claramente los problemas, cambios y retos que existen en ese

determinado contexto. El mismo autor subraya que un escenario no es una predicción en sí, más bien se trata de una descripción plausible de lo que pudiera ocurrir. Por su parte, Michael Godet (2000 a) define a un escenario como “un conjunto formado por la descripción de una situación futura y de la trayectoria de eventos que permiten pasar de una situación origen a una situación futura.” Godet hace hincapié en que un escenario no es una realidad futura, sino un medio para poder representarla con la finalidad de tener una visión más amplia al momento de tomar las decisiones en el presente.

El diagnóstico estructural y el análisis estructural han permitido tener una mejor comprensión de la dinámica en torno a las relaciones económicas entre la RPCh y NL. Para la generación de los escenarios se utilizará esta información y se aplicará el método SMIC (Sistema de Matriz de Impacto Cruzado), el cual es una versión refinada de un modelo diseñado por Theodore Gordon y Olaf Helmer en 1966. El método SMIC se sustenta en las percepciones que se tienen en la actualidad de cómo eventos en el futuro pueden interactuar, es decir, como la ocurrencia o no ocurrencia de un evento pudiera influir en otro evento.

El primer paso para utilizar el SMIC consiste en definir las hipótesis o eventos a considerar dentro del estudio. Godet señala que es preferible limitar el número de eventos a cuatro, cinco o seis ya que incluir más hace que la magnitud del análisis sea tal “que el espíritu humano se pierde.” (2000 a). Por otro lado, incluir menos eventos es demasiado escaso. La definición de los eventos, tabla 4.3, se hizo utilizando los resultados arrojados por el MICMAC, es decir considerando las variables estratégicas (tabla 4.2).

Tabla 4.3 - Eventos para la elaboración del SMIC

E1	Mejora de las relaciones bilaterales
E2	Incremento en los apoyos gubernamentales
E3	Coordinación empresarial
E4	Mayor conocimiento sobre México
E5	Mayor disponibilidad para ingresar a China
E6	Incremento en los intercambios culturales

A continuación se presentan los eventos (planteados en forma de pregunta y con mayor detalle); unas breves consideraciones de la situación actual, así como algunos

argumentos que pudieran contribuir (fortalezas y oportunidades) u obstaculizar (debilidades y amenazas) su realización:

Evento 1: ¿Qué tan probable es para el 2021 las relaciones bilaterales entre el gobierno Federal y China hayan mejorado significativamente, es decir, que se hayan firmado acuerdos comerciales y de protección a la IED que fomenten los intercambios económicos; que ambos países hayan incrementado sus interacciones en foros internacionales y que México sea considerado por China como uno de los principales líderes de la región?

Actualmente: Han existido constantes visitas de funcionarios de alto nivel de China para México y viceversa. Se ha consolidado la Comisión Binacional Permanente. Iniciaron las negociaciones para la firma del acuerdo de protección a las inversiones. La RPCh considera a México como socio estratégico.

Argumentos Evento 1	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de la Comisión Binacional Permanente. • Creciente importancia de China en el ámbito global ha hecho que México tenga una actitud más proactiva hacia ese país. • Posicionamiento geográfico estratégico de México, hace que China lo considere como un socio estratégico. • Disponibilidad en México de recursos naturales y materias primas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Creciente interés de China de mirar al exterior • Interés de China de mantener buenas relaciones con México debido a la influencia que tiene en Centroamérica. • Gran demanda de insumos por parte China que la hace buscar diversificar sus proveedores y mantener buenas relaciones con ellos. • Participación activa de ambos países en foros internacionales: G5, ONU, APEC, OMC, etc.
Debilidades	Amenzas
<ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad política al interior de México. • Concentración de los esfuerzos al exterior en mercados ya desarrollados como el de Estados Unidos, y en cierta medida el europeo. • Desconocimiento prevaleciente sobre China. • Actitudes proteccionistas de México en algunos sectores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Creciente déficit comercial de México con China • Presencia de mercancía ilegal de origen chino en México • Fin del periodo de gracia en 2008 concedido por China al ingresar a la OMC • Dificultades en comunicación y diferencias culturales. • Proteccionismo sectorial por parte de China. • Posibilidad que otros países acaparen el interés de China en la región como Brasil (por su riqueza en recursos naturales) o Chile (por su riqueza en materias primas y por la firma concretada del TLC).

Evento 2: ¿Qué tan probable es que para el 2021 los apoyos gubernamentales para la promoción económica de México en China se hayan incrementado y hayan contribuido a disminuir la proporción del déficit comercial con China, así como, incentivado inversión de ese país en México?

Actualmente: Existencia del programa de Promoción a las exportaciones a China. Bancomext considera a China como un mercado prioritario, y tiene oficinas en Beijing y Shanghai. Existencia de consulados en Guanzhou y Shanghai. Entre 2004 y 2005 se organizaron 23 misiones comerciales, un foro de Negocios, cuatro talleres especializados. En total Bancomext organizó 720 encuentros individuales de negocio entre empresarios chinos y mexicanos que desembocaron en nuevas exportaciones por un valor de 15.4 millones de dólares. El déficit comercial actual tiene una proporción aproximada de 16 dólares importados por cada dólar exportado por México.

Argumentos Evento 2	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Consideración de China, por parte de la actual administración como mercado prioritario. • Gasto destinado a para la promoción de las exportaciones a la RPCh se ha incrementado significativamente en los últimos 3 años. 	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de aprender de iniciativas de otros países, como el proyecto Casa Asia de España. • Demanda en China de productos en los que México es competitivo.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de continuidad en los programas entre un gobierno y otro. • Falta de estrategia conjunta entre las diferentes dependencias y niveles de gobierno. • Entre el 2001 y el 2005 la TCMA del déficit ha sido de 34%. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incertidumbre en los ingresos federales. • Competencia directa entre México y China en sectores importantes, como el de la manufactura.

Evento 3: ¿Qué tan probable es que para el 2021 la clase empresarial neoleonesa se haya coordinado para crear una estrategia conjunta encaminada a aprovechar las oportunidades que ofrece la República Popular China y que haya contribuido a incrementar de manera significativa los intercambios económicos del Estado con ese país?

Actualmente: Existen diversos organismos empresariales en el Estado, como: CAINTRA, CANACO, COPARMEX y COMCE. El Concejo Mexicano de Comercio del Noreste está promoviendo activamente las interacciones con China. No existe algún plan conjunto, ni mecanismos estructurados para promover intercambios de información entre empresas regias. En el Estado existe un déficit comercial con una proporción de 7 dólares importados por cada dólar exportado.

En Nuevo León han existido experiencias exitosas de coordinación empresarial como la realizada en el sector de muebles, así como textil.

Argumentos Evento 3	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Amplia tradición del sector empresarial neoleonés de trabajar en conjunto y de manera organizada. • Existencia de organizaciones que pudieran aprovechar su posicionamiento y sus redes para promover las interacciones con ese país. • El sector empresarial ya ha afrontado de manera organizada crisis en el pasado • Creciente interés del gobierno estatal por el mercado chino. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de organizaciones empresariales en China. • Existencia de un programa del Gobierno Estatal que fomenta la creación de clusters sectoriales. • Ante el crecimiento de las importaciones chinas, la clase empresarial está comenzando a reaccionar.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Tendencia a capitalizar las experiencias de éxito de manera individual y no compartir información a otras empresas. • Preferencia de una parte del sector empresarial por el mercado norteamericano. • Existencia de grandes empresas que concentran el know how y que no tienen incentivos ni necesidad de compartirlo. 	<ul style="list-style-type: none"> • La adquisición por parte de Multinacionales de empresas Neoleonesas. • Organización del sector empresarial pero para incentivar el proteccionismo.

Evento 4: ¿Qué tan probable es para el 2021 México sea considerado por la clase empresarial china como un polo de relevancia para la economía global, tanto por el tipo de productos que se exportan desde ahí, así como por ser una importante puerta para el mercado Norteamericano y Sudamericano?

Actualmente: La mayor penetración de productos de origen chino en México ha contribuido a que exista un mayor conocimiento sobre México. Empresas mexicanas han realizado inversiones en China.

Argumentos Evento 4	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Creciente número de empresas mexicanas en China. • Existencia de la Comisión Binacional Permanente. • Presencia de oficinas de representación de gobiernos estatales, empresas y universidades de México en China. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de turismo chino que pudiera encontrar atractivo a México lo que contribuiría a posicionarlo como un destino relevante.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Dificultades para empresarios chinos para obtener visas para entrar al país. • Proyección negativa de México hacia el exterior por conflictos internos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interés chino se concentre en países desarrollados. • Concentración de los intereses chinos en países asiáticos. • Preferencia por países como Brasil que ofrece recursos naturales o Chile que ya cuenta con un TLC.

Evento 5. ¿Qué tan probable es que para el 2021 los empresarios neoleoneses muestren una clara disposición para vincularse con la República Popular China, destinando más recursos en capacitación, adaptación de productos, investigaciones de mercado y misiones comerciales?

Actualmente: Existen empresas que han invertido significativamente para ingresar al mercado chino, pero por lo general son de gran tamaño. La posibilidad de inversión para la PyMEs es reducida.

Argumentos Evento 5	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de adaptación de los empresarios del estado. • El gobierno Estatal está contribuyendo en las inversiones para ingresar a China. • Existencia de consultoras que facilitan el proceso de ingreso. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor importancia de China en el mercado internacional puede obligar a los empresarios a invertir más para entrar en él.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Créditos caros • Percepción de acceso al mercado Chino como difícil. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de empresas consultoras poco profesionales. • Falta de incentivos de buscar otros mercados cuando se tiene un fácil acceso al norteamericano.

Evento 6: ¿Qué tan probable es para el 2021 se hayan consolidado los mecanismos de intercambio cultural entre Nuevo León y China que hayan permitido un incremento significativo en el número de personas bilingües y con conocimientos interculturales entre ambas regiones que, a su vez, hayan facilitado los intercambios tecnológicos?

Actualmente: Oferta de cursos de mandarín en universidades del Estado. Creación del Instituto Confucio en la UANL. Firma de convenios con universidades en China para promover los intercambios académicos. Existen becas por parte del gobierno Chino y el gobierno Federal.

Argumentos Evento 6	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de cursos en el Estado. • Creación del Instituto Confucio. • Creciente interés por China en las nuevas generaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de migración china en al Estado. • Creciente interés del gobierno estatal por la República Popular China.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Oferta insuficiente de cursos. • Deserción de alumnos que se inscriben a los programas de aprendizaje de mandarín. 	<ul style="list-style-type: none"> • Percepción del mandarín como una lengua de difícil aprendizaje. • Falta de continuidad a proyectos que se emprendan.

Una vez que se presentaron los eventos y algunos argumentos para su realización el siguiente paso del método consiste en asignar una probabilidad de ocurrencia para cada uno de ellos, considerándolos de manera independiente entre si. La Tabla 4.4 presenta las probabilidades simples para los eventos.

Tabla 4.4 - Probabilidad simple de ocurrencia de los eventos

Evento	Breve descripción	Probabilidad Simple
E1	Mejora de las relaciones bilaterales	.7
E2	Incremento en los apoyos gubernamentales	.5
E3	Coordinación empresarial	.5
E4	Mayor conocimiento sobre México	.4
E5	Mayor disponibilidad para ingresar a China	.6
E6	Incremento en los intercambios culturales	.7

Si bien las probabilidades simples dan un panorama general sobre los eventos, la riqueza de este método estriba en la inclusión de las interacciones entre los eventos. En este

sentido, el SMIC considerara las probabilidades condicionales tanto positivas como negativas. Las probabilidades condicionales positivas son las que determinan la probabilidad de ocurrencia de un evento en caso de que sí ocurra otro, mientras que las condicionales negativas son aquellas en las que se considera la probabilidad de ocurrencia de un evento si no ocurre otro. La tabla 4.5 presenta las probabilidades condicionales positivas para todos los eventos¹⁶:

Tabla 4.5 - Probabilidades condicionales positivas

	Relaciones Bilaterales	Apoyos del Gobierno	Coordinación empresarial	Conocimiento sobre México	Disposición para vincularse con China	Intercambios Culturales
1 – Relaciones Bilaterales	0.7	0.8	0.7	0.8	0.7	0.7
2 - Apoyos del Gobierno	0.7	0.5	0.6	0.6	0.5	0.5
3 - Coordinación empresarial	0.5	0.6	0.5	0.6	0.7	0.5
4 - Conocimiento sobre Mexico	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.5
5 - Disposición para ingresar a China	0.7	0.7	0.8	0.6	0.6	0.7
6 - Intercambios Culturales	0.8	0.8	0.7	0.8	0.8	0.7

Para complementar el análisis también es importante considerar las probabilidades condicionales negativas. Para determinarlas se plantea la pregunta ¿Qué tan probable es que ocurra en evento i si no ocurre el evento j? Las respuestas a estas preguntas se presentan en la tabla 4.6.

¹⁶ Aquellos valores en los que se compara la relación entre el mismo evento (ej. Fila 2 con columna 2) corresponden a las probabilidades simples.

Tabla 4.6 - Probabilidades condicionales negativas

	Relaciones Bilaterales	Apoyos del Gobierno	Coordinación empresarial	Conocimiento sobre México	Disposición para vincularse con China	Intercambios Culturales
1 - Relaciones Bilaterales	0	0.6	0.6	0.5	0.6	0.6
2 - Apoyos del Gobierno	0.2	0	0.4	0.4	0.2	0.4
3 - Coordinación empresarial	0.3	0.3	0	0.4	0.2	0.3
4 - Conocimiento sobre Mexico	0.2	0.3	0.3	0	0.3	0.3
5 - Disposición para ingresar a China	0.3	0.2	0.4	0.4	0	0.4
6 - Intercambios Culturales	0.4	0.3	0.6	0.5	0.4	0

Las probabilidades simples, así como las condicionales positivas y negativas permiten calcular nuevas probabilidades que tomen en consideración el conjunto de relaciones entre los eventos en el futuro, corrigiendo las posibles inconsistencias que pudieran existir al momento de plantear las probabilidades simples. Utilizando los valores de las probabilidades simples y condicionales, y mediante la aplicación del software SMIC-Prob-Expert, diseñado por LIPSOR, se obtienen las probabilidades netas, es decir, aquellas en las que se corrigen las inconsistencias originales. Las probabilidades simples netas se presentan en la tabla 4.6 (las probabilidades condicionales netas se pueden consultar en los anexos 8 y 9):

Tabla 4.7 - Probabilidades de ocurrencia netas

Evento	Breve descripción	Probabilidad Neta
E1	Mejora de las relaciones bilaterales	0.683
E2	Incremento en los apoyos gubernamentales	0.488
E3	Coordinación empresarial	0.455
E4	Mayor conocimiento sobre México	0.398
E5	Mayor disponibilidad para ingresar a China	0.536
E6	Incremento en los intercambios culturales	0.613

Al comparar los valores de la tabla 4.4 con los de la 4.6 (probabilidades brutas y probabilidades netas) se tiene que todas las probabilidades disminuyen aunque no lo

hacen de manera significativa. La reducción más pronunciada son para los incrementos en los intercambios culturales que paso 70% a 61.3%.

Una de las importantes aportaciones que ofrece la aplicación del método SMIC es la posibilidad de crear escenarios. Estos se generan en base al número de eventos que se consideraron al inicio del ejercicio y a la probabilidad neta de ocurrencia en cada uno de ellos (tanto simples como condicionales). De esta forma, cada escenario está compuesto por seis eventos que pueden o no ocurrir en el horizonte que se determinó, en este caso el año 2021. La notación que se utiliza para identificar a los escenarios es 1 para la realización de un evento y 0 para la no realización. Por ejemplo, el escenario 111000 sería en el cual los tres primeros eventos si ocurren mientras que los eventos 4, 5 y 6 no se concretizan. Considerando que son 6 el número de eventos, el total de escenarios posibles es de 64 (2 elevado al número de eventos, 6). Utilizando el software SMIC-Prob-Expert, se logra determinar la probabilidad de ocurrencia para cada escenario. La tabla 4.7 muestra los escenarios con mayor probabilidad de ocurrencia.

Tabla 4.8 - Probabilidad de ocurrencia de los escenarios

Escenario	Probabilidad	Probabilidad Acumulada
000000	0.216	0.216
111111	0.075	0.291
111011	0.069	0.36
110111	0.053	0.413
110011	0.053	0.466
101111	0.043	0.509
101011	0.034	0.543
110001	0.033	0.576
100000	0.033	0.609
011011	0.033	0.642
111010	0.032	0.674
111110	0.028	0.702
110101	0.028	0.73
011111	0.028	0.758
100101	0.026	0.784
100111	0.024	0.808

Michael Godet (2000 a) señala que, en general, para cubrir el 80% del campo de los probables es necesario considerar un tercio del total de escenarios posibles (21 de 64 cuando existen 6 hipótesis). En este caso fue suficiente considerar 16 escenarios para abarcar el 80% del campo de los probables. El grado de incertidumbre en el campo de los probables puede establecerse mediante dos criterios. En primer lugar por el número de escenarios que concentran el grueso de las probabilidades del campo de los probables. En segundo lugar, por el grado de contraste que existe entre los escenarios más probables. De esta forma, considerando que el escenario que denota la mayor probabilidad (21.6%) es aquel en el que no ocurre ninguno de los seis eventos contemplados, al mismo tiempo que el segundo escenario más probable (con 7.5%) contempla que todos los eventos ocurren, la incertidumbre en torno a las desarrollo de las relaciones económicas entre Nuevo León y la República Popular China al 2021 es elevada.

Para construir los escenarios se consideraran los cuatro escenarios más probables: el escenario tendencial, (0000000) en el cual no ocurre ninguno de los seis eventos y es el que tiene mayor probabilidad de ocurrencia; el escenario apuesta, (111111) en el cual ocurren todos los eventos y es el segundo en probabilidad; el escenarios (111011) en el cual no ocurre el evento 4 (mayor conocimiento sobre México por parte de la clase empresarial China), y tiene una probabilidad de ocurrencia de (6.9%); y finalmente el escenario (110011) en donde no ocurre ni el evento 4 ni el evento 5 (mayor conocimiento sobre México y la coordinación del sector empresarial en Nuevo León), y tiene una probabilidad de (5.3%).

A continuación se presentan los cuatro escenarios, los cuales se redactan considerando que el tiempo presente es el horizonte temporal del ejercicio, en este caso el año 2021 y se plantean los sucesos que contribuyeron a llegar a ese momento.

Escenarios

Escenario 1 – El arte de no-obrar nomás no (000000)

Pese a las expectativas pesimistas de algunos analistas en 2021 la economía china continuará con los altos niveles de crecimiento que ha mantenido en los últimos diez años que, si bien han sido inferiores a los de los primeros años del presente siglo, le han permitido posicionarse como la segunda economía a nivel mundial. China ya no sólo será

el país con el mayor territorio y el de mayor población, de continuar esta tendencia su posicionamiento como la principal economía a nivel planetario está a la vuelta de la esquina.

La estrategia de crecimiento que ha seguido la RPCh en los últimos años no ha dejado de sorprender gracias a su capacidad de adaptación. Durante los años noventa del siglo pasado China basó su crecimiento en exportaciones intensivas en mano de obra por lo que algunos pensaban que con la integración de otros países asiáticos a las cadenas globales de valor su ritmo de crecimiento disminuiría. Sin embargo, antes de que esto ocurriera las exportaciones chinas se tornaron cada vez más sofisticadas gracias a la transferencia de conocimientos que se hacía mediante las múltiples inversiones extranjeras que recibía el país y por los altos niveles de gasto público en educación, investigación y desarrollo. Para la segunda década del presente siglo las exportaciones chinas no sólo incluían productos manufacturados (tanto intensivos en mano de obra como intensivos en capital), en ese momento la exportación de tecnología y servicios de origen chino al exterior comenzó a tener una participación significativa en sus ventas internacionales. El PIB per cápita en China se ha incrementado significativamente, por lo que los niveles de pobreza en algunas regiones del país han disminuido, generando una clase alta y media con una gran capacidad de compra.

Las regiones que concentran a la clase alta y media se han visto beneficiadas gracias a la competencia voraz que las empresas extranjeras han seguido para tener una mayor participación en ese nicho de mercado. Esta competencia a hecho que se ofrezcan productos de muy buena calidad a precios bajos. En este sentido, los consumidores chinos tienen estándares de calidad bastante altos.

Los estándares de calidad no se limitan a los consumidores de productos finales, también las importaciones del exterior se han reducido en China gracias al desarrollo tecnológico que han tenido, que ha permitido una mayor autosuficiencia y la posibilidad de que el gobierno establezca regulaciones que inhiban las compras al exterior.

El desarrollo que ha tenido la República Popular China no sólo ha dado beneficios al interior, sino que otros países se han visto favorecidas, como es el caso de Chile, que gracias a la firma de un Tratado de Libre Comercio en 2005, comenzó a cooptar un número importante de inversiones chinas y a tener una demanda garantizada de sus

productos en ese mercado. Sin embargo, ha habido regiones que se han visto afectados por el auge económico chino. Un claro ejemplo de esto es el caso del estado mexicano de Nuevo León.

Aunque actualmente parezca increíble, el estado de Nuevo León fue de las regiones en México que a principios de siglo tuvo mayores acercamientos con China, incluso en el 2007 se estableció una oficina de representación del Estado en ese país. En ese entonces el gobierno estatal, con apoyo del gobierno federal hizo algunos esfuerzos para incentivar la presencia de empresas del estado en China. Hubo casos de éxito, pero estos fueron aislados ya que la mayoría de las empresas no estaban dispuestas a invertir lo necesario para lograr penetrar en el mercado chino y optaron por concentrarse en el mercado estadounidense. Ante la falta de demanda de los apoyos que en su momento intentó otorgar el gobierno estatal para ingresar a China, estos fueron redirigidos para promover la presencia de empresas del estado en Norteamérica. La oficina de representación en China resultó muy costosa, y ante la presión del congreso estatal que entró en función en 2011, la oficina cerró.

Para el año 2011 Estados Unidos comenzaba a importar tecnología y conocimiento desarrollado en China. Ese mismo año se cumplieron 5 años desde que se aprobó la construcción de una gran muralla que dividía físicamente toda la frontera entre México y Estados Unidos. Los efectos de este muro que originalmente se limitaron a los flujos migratorios comenzaron a tener repercusiones comerciales. Estados Unidos encontró en Asia y en el resto de Latinoamérica importantes proveedores por lo estuvieron dispuestos a sacrificar las relaciones económicas con México a cambio de incrementar la seguridad al interior de su país. La posición cómoda que tenía Nuevo León al estar en frontera con EEUU dejó de ser beneficiosa, y todas las empresas que apostaron a ese mercado comenzaron a ver afectadas sus operaciones.

Las empresas que se vieron menos afectadas por el enfriamiento de los flujos comerciales norte-sur fueron aquellas que lograron diversificar sus operaciones, pero éstas eran principalmente empresas grandes. El éxito que tuvieron estas grandes empresas fue percibido como una oportunidad por multinacionales extranjeras, por lo que actualmente, son mínimas las compañías cuyos accionistas mayoritarios son de Nuevo

León. La gran parte de las acciones de las grandes empresas del Estado están en manos de compañías extranjeras.

Existen analistas que atribuyen la escasa participación actual de México, y concretamente de Nuevo León, en el mercado chino, al roce bilateral de 2014 cuando los conflictos comerciales entre ambos países en el seno de la Organización Mundial de Comercio escalaron. Para ese entonces el déficit comercial que vivía México con China era insostenible, por lo que el gobierno mexicano comenzó a tomar medidas proteccionistas en su mercado, arguyendo que la RPCh estaba incurriendo en prácticas similares al establecer estándares de calidad sumamente difíciles de cumplir para empresas que no eran chinas. Ante esta situación los flujos comerciales comenzaron a disminuir.

En los albores de los veinte la presencia de Nuevo León en China es mínima y se presenta de dos formas. Al recuerdo nostálgico que algunas de las empresas que operan en la República Popular China tienen de haber nacido en el estado de Nuevo León, pero al cuál dejaron de pertenecer al ser compradas por grandes corporativos o haber decidido mudar sus oficinas centrales a otros países. En segundo lugar, a la presencia de algunos inmigrantes neoleoneses en China cuya actividad es preponderantemente la de restaurantes mexicanos.

El arte de no-obrar, filosofía promulgada por Lao Zi, fue tomado demasiado literal por la mayoría de los empresarios neoleoneses, quienes optaron por el camino cómodo y sencillo, de concentrar sus operaciones en el mercado estadounidense. Como consecuencia, en el 2021 el empuje emprendedor del estado y los grandes esfuerzos que se hicieron al principio de este siglo para ingresar al mercado chino son sólo un recuerdo de lo que pudo ser y no fue.

Escenario 2 – Está en chino... ¿y? (11111)

En junio de 2021 el Ministro de economía chino visitó Monterrey en cumplimiento a lo acordado en la 8ª Reunión de la Comisión Binacional Permanente México-China con la finalidad de ver de cerca el éxito del modelo económico neoleonés en el cuál la participación de la República Popular China ha sido pieza clave.

Remontándose a la historia reciente, el año 2006 fue un año de gran relevancia en lo referente a la relaciones económicas entre Nuevo León y China. Ese año se realizó la primera visita oficial de un mandatario estatal al país asiático y como consecuencia de ese viaje en 2007 se optó por la instalación de una oficina de representación del gobierno del estado en Shanghai. En un principio esta oficina no dio frutos significativos, principalmente porque no existía mucha demanda por los servicios que brindaba. Pese a las críticas que hubo en 2008 debido al gasto que representaba, la oficina permaneció abierta, y cuando el entonces presidente Felipe Calderón visitó China y declaró que ese país se convertiría en una de las prioridades para México, el interés por China dejó de limitarse a pláticas informales entre empresarios y comenzó a manifestarse de una manera más tangible. Muy pronto la oficina se vio saturada ante la demanda de servicios por parte de empresas del Estado. Ante los buenos resultados que hasta ese momento se estaban teniendo, se optó por incrementar el monto destinado a promover los intercambios económicos entre NL y China. Gracias a esos apoyos en el 2012 las empresas neoleonesas que estaban en China no eran solamente los grandes corporativos, sino que varias PyMES lograron incrementar sus ventas y competitividad al vender a China y al ser proveídos desde ese país.

Una vez que se hicieron públicos los casos de éxito, el interés por la RPCh continuó aumentando ya que se percibía que cada vez era más fácil penetrar en ese mercado. La disponibilidad de los empresarios para ingresar a China era cada vez mayor, sin embargo, pese al aumento en presupuesto para la oficina de representación de Nuevo León en ese país, ésta no podía cumplir con todas las demandas que recibía. Ante la imposibilidad del gobierno estatal de destinar mayores recursos para la promoción económica, el sector empresarial -que estaba cada vez más familiarizado con los esquemas de desarrollo económico cooperativos en torno a un sistema de clusters-, optó por realizar estrategias conjuntas para aprovechar las ventajas de la RPCh.

En un principio la coordinación fue limitada, pero posteriormente sumando esfuerzos de los organismos empresariales de la región, tanto generales como sectoriales, en 2015 se inauguró la Cámara de Comercio de Nuevo León en Shanghai. Aprovechando la oficina de representación estatal y con el respaldo del sector empresarial esta Cámara

contribuyó de manera significativa en la consolidación de la participación China en el modelo económico del Estado.

Desde finales de la primera década de este siglo el crecimiento impulsado por el modelo de clusters dio resultado, principalmente para el sector automotriz, alimentos, y aeroespacial. Al mismo tiempo, la RPCh comenzó a ser sumamente competitiva en esos sectores, sin embargo, la presencia de la Cámara y los acuerdos entre universidades del Estado y universidades chinas permitieron esquemas de cooperación y de intercambio de tecnología que beneficiaron a ambas partes.

Gracias al éxito que estaba mostrando el estado de Nuevo León, los empresarios chinos comenzaron a interesarse por la región, la cual era percibida como un punto estratégico para hacer negocios no sólo en Norteamérica si no como una plataforma para sectores intensivos en tecnología para el resto de Latinoamérica. Empresas importantes de origen chino comenzaron a instalarse en la región y a tener alianzas con empresas neoleonesas. El interés por Nuevo León también se incrementó debido a presencia en el Estado de personas capacitadas, familiarizadas con la cultura china y el mandarín lo que facilitó la presencia de empresas chinas.

En el 2021 gracias a la complementariedad de la economía de Nuevo León con la de la RPCh; a la cooperación y transferencia de tecnología; a la existencia de cámaras de comercio; y a la presencia de empresas de origen chino en el Estado hacen que la expresión utilizada añaño “Está en chino” como sinónimo de difícil, actualmente se le de un significado de “oportunidad y desarrollo.”

Escenario 3 – La pulga en el dragón (111011)

Se cumplió la meta: en el 2020 la República Popular China logró cuadruplicar su producto interno bruto con respecto al del año 2000, sin embargo, el crecimiento no ha sido homogéneo. Mientras que la costa occidental goza niveles de vida equiparables a los de los países desarrollados, las provincias al interior aún mantienen significativos niveles de pobreza. El campo y la agricultura se han visto afectados recientemente por los flujos migratorios hacia centros industriales y urbanos, lo que ha conllevado a que el país esté importando grandes cantidades de granos y alimento procesado de países como Argentina, Brasil, Rusia y México.

El sector alimenticio es uno de los que más han sido aprovechados por la clase empresarial mexicana para ingresar al mercado Chino. Desde hace más de diez años los empresarios de Nuevo León se dieron cuenta de la necesidad de diversificar sus mercados de exportación ante el agotamiento de los beneficios del Tratado de Libre Comercio de Norte América. Por tal motivo, mostraron una gran disposición para ingresar a otros mercados, principalmente al chino debido al dinamismo que mostró en esa época. Esta disposición se vio reflejada en las inversiones que se hicieron en investigaciones de mercado y de capacitación para conocer mejor este país asiático. Gracias a estos esfuerzos, algunas empresas regiomontanas comenzaron a tener exportaciones significativas hacia China, principalmente en el sector de alimentos procesados.

Por su parte el gobierno Estatal, con respaldo federal, dio incentivos y apoyos para procurar una mayor participación de Nuevo León en la economía China. Los apoyos se ofrecían mediante la organización de misiones, seminarios y cursos, lo que permitió que algunas empresas medianas lograr exportar. El Foro de las Culturas llevado a cabo en Monterrey en 2007 desencadenó en la ciudad un interés por la cultura China, lo que conllevó a que la demanda de cursos de mandarín fuera sumamente alta y a que hubiera mayores intercambios culturales entre el Estado y ese país asiático.

Con el cambio de década, el número de personas que tenían mayor conocimiento sobre China, -tanto de la lengua como de la cultura- había aumentado, y muchas de ellas optaron por la creación de empresas consultoras encaminadas a promover los intercambios económicos. Estas empresas en su mayoría eran contratadas para encontrar proveedores desde China, lo cual permitió la compra de insumos especializados e intermedios que le dieron mayor competitividad a la economía del estado a nivel regional.

Hasta el 2011 sólo aquellas empresas que tenían los medios para prepararse y tener una estrategia de entrada hacia China habían sido las que mantuvieron con éxito sus ventas. Las PyMES no tuvieron oportunidad de hacerlo. Ante esta situación, y a la presión de algunos empresarios, el gobierno Estatal comenzó a canalizar recursos para facilitar las exportaciones de las empresas de menor tamaño. Sin embargo, dados los altos costos que había para comenzar a explorar dicho mercado, los apoyos que se otorgaban sólo beneficiaban a número reducido de empresas cada año.

México continuó siendo un país estratégico para China, pero más en el discurso que en la realidad. Los grandes niveles de inversión que realizó ese país en el continente americano se concentraron en países como Chile, Brasil en el sur y en Canadá en el norte. La poca inversión que recibió México se destinó en Baja California y Chihuahua que, al tener accesos más cercanos al Pacífico y a Estados Unidos, eran más atractivos para los inversionistas chinos, y debido a que Nuevo León no era una región reconocida por los empresarios chinos.

En el 2021 la presencia de México, y concretamente de Nuevo León en China es insignificante si se toma en consideración el grueso de compañías extranjeras que se han beneficiado de tener operaciones o vender en ese país. En la gran economía china, en ese dragón que para el 2021 no sólo ha despertado, sino que se ha consolidado como un actor hegemónico en la economía global, la participación de México y de Nuevo León es apenas perceptible, como la de una pequeña pulga en un dragón.

Escenario 4 – El que se fue a la China, salvó su empresa (110011)

En 2021 se celebra el decimoquinto aniversario de la apertura de la primera planta de Grupo Maseca en China. Actualmente Gruma cuenta con 4 plantas en el país asiático, ya que actualmente la aceptación que hay en ese país por los alimentos en base a tortilla y frituras de maíz es muy alta. El caso de Gruma es uno de los cuatro casos de empresas neoleonenses que han logrado mantenerse operando en China. El interés de Nuevo León por este país ha crecido sustancialmente en las últimas décadas, sobre todo a partir de los primeros años del presente siglo, cuándo el déficit comercial que tenía México comenzó a agudizarse significativamente. En ese entonces se hablaba constantemente de la gran oportunidad que representaba la economía China para hacer negocios, sin embargo, con la salvedad de las grandes multinacionales, cómo Gruma, que aún mantienen operaciones en la RPCh, fueron pocas las empresas que realmente crearon una estrategia para ingresar y mantenerse en dicho mercado.

Las empresas pequeñas y medianas no se vieron tan motivadas a ir a China, ya que encontraron en el mercado regional importantes oportunidades de desarrollo. La integración del noreste mexicano con el estado de Texas, que para el 2015 ya se había

consolidado significativamente, permitió a Nuevo León mantener un ritmo de crecimiento basado preponderantemente en alianzas realizados en esta región.

En la década de 2010-2020, la economía estadounidense sufrió un estancamiento debido al insostenible déficit que experimentó desde los primeros años del dos mil. Esta situación afectó significativamente a las empresas regiomontanas, particularmente aquellas que habían concentrado sus operaciones internacionales con el vecino del Norte. Empero aquellas empresas que sí lograron tener presencia en China, se volvieron más competitivas en ese país debido al debilitamiento del dólar estadounidense y consecuentemente del peso mexicano. Ante el éxito que algunas compañías estaban teniendo en China, para el 2018 hubo un nuevo interés por parte del gobierno Estatal para incentivar las ventas hacia ese país, sin embargo, ya para ese entonces el mercado chino estaba saturado debido a que la gran mayoría de los países lo veían como un mercado meta y ya contaban con operaciones. En este sentido, para lograr entrar en él no sólo se competía con las compañías locales chinas, sino con las de aquellos países con posibilidad de exportar hacia allá. El impulso que requerían las empresas para penetrar el mercado chino era mayor al que hubieran necesitado diez años atrás, por lo que los esfuerzos del gobierno no rindieron tantos frutos.

Durante la segunda década de este siglo, la República Popular China se convirtió en uno de los países que más invertían al exterior. Las inversiones hechas por China abarcaban un gran número de sectores y países. Por tal motivo, el gobierno del Estado de Nuevo León procuró la atracción de inversiones oriundas de ese país, sin embargo, no hubo mucho éxito, ya que la mayoría de ellas se destinaron en países desarrollados cuando se trataba de sectores intensivos en tecnología o se hicieron en países en vías de desarrollo, cuando lo que se buscaba explotar era la obtención de recursos naturales. Debido a que Nuevo León aún no era un centro importante para el desarrollo de tecnologías, ni tampoco una fuente de recursos, la inversión en el estado fue prácticamente inexistente.

En el 2021 las relaciones económicas de Nuevo León con China se limitan a la presencia de grandes empresas neoleonesas en China, como Grupo Maseca, Cemex y Nematik. No existen empresas chinas con inversiones en Nuevo León. Por el lado del comercio, el Estado tiene un déficit significativo con China, debido a que las

exportaciones se limitan a productos con poco valor agregado mientras que las importaciones van desde productos de consumo básico hasta maquinaria con altos niveles de tecnología.

En el 2021 las empresas de Nuevo León que han mostrado más crecimiento son aquellas que desde hace más diez años han sabido aprovechar las oportunidades que les brindaba el mercado chino, y han logrado crecer de manera paralela con él. El resto de las empresas, particularmente aquellas que prefirieron concentrarse al mercado norteamericano, han pasado por momentos más difíciles. Para el 2021 las compañías neoleonesas que se fueron a la China son las que ahora se encuentran mejor posicionadas en el ámbito de la economía global.

Conclusiones y recomendaciones

El Estado de Nuevo León y concretamente su clase empresarial ha mostrado a lo largo de su historia una importante capacidad de adaptación a los retos que se la han ido presentando. Actualmente, el surgimiento de nuevos actores relevantes, como el caso de China, es un ejemplo de la reconfiguración de las estructuras económicas mundiales lo cual supone un nuevo reto para el Estado. La aplicación de las herramientas prospectivas en este capítulo permite tener una noción más clara, en primer lugar, de la situación actual que vive el estado ante la República Popular China y, en segundo lugar, tener una perspectiva de lo que pudiera acontecer en el futuro en torno a las relaciones de Nuevo León con este país asiático.

Como se ha mencionado a lo largo de este trabajo, la creación de escenarios a futuro sin que se generen acciones en el momento presente es sólo un ejercicio costoso. Por tal motivo, en base a los resultados obtenidos por los métodos prospectivos en este análisis se presentan algunas sugerencias para que el Gobierno Estatal, particularmente para la Secretaría de Desarrollo Económico, tome en consideración al momento de construir estrategias para abordar a la República Popular China.

Actualmente la estrategia del Gobierno de Nuevo León se concentra en tres puntos fundamentales (Gobierno del Estado de Nuevo León, N.D.). En primer lugar, servir de plataforma de producción para el mercado norteamericano para atraer inversiones y co-inversiones de China. En segundo lugar, desarrollar la capacidad de asimilación y capacidad tecnológica en proyectos donde tanto el Estado como la RPCh puedan converger para explotar el mercado del TLCAN. Finalmente, fomentar el desarrollo tecnológico en las ramas y giros en los que Nuevo León pueda ser más competitivo respecto de los productores chinos.

Las estrategias que se sugieren a continuación están encaminadas a complementar las que ya tiene contempladas el gobierno estatal. Un punto que se considera importante es la apertura de una oficina de representación del Estado en China. De esta forma la estrategia para fomentar las relaciones económicas se podría hacer de dos frentes: desde el Estado y desde la RPCh, a través de esta oficina.

Considerando que México cuenta con una embajada en Beijing y varios consulados, así como con oficinas de Bancomext, la función de una oficina de representación Estatal debe de estar muy bien delimitada para complementar las funciones de las dependencias federales y justificar el gasto que pudiera representar su operación. La oficina no debería de ser una dependencia paralela a Bancomext que promueva las exportaciones mediante organización de misiones, seminarios, etc. Ya que este Banco cuenta con la experiencia e infraestructura para eso. La oficina debería concentrarse a otras funciones.

Como se mencionó en el marco teórico, la paradiplomacia (aquella ejercida por ciudades) está cobrando cada vez mayor relevancia en el mundo actual. Se recomienda que la oficina de representación estatal sea el punto de partida para que Nuevo León ejerza una paradiplomacia dinámica, en la que se establezcan vínculos con otros gobierno provinciales. Una paradiplomacia bien ejecutada puede contribuir a que los empresarios de ciertas regiones en China perciban al Estado como un lugar relevante para hacer negocios. En este sentido, la organización y promoción de eventos como el Forum de las Culturas 2007 podrían ser un primer paso para la creación de estructuras sobre las cuales comenzar a gestar la paradiplomacia.

De acuerdo a las entrevistas realizadas, existe la percepción de que en China es apreciado que una empresa tenga respaldo de su gobierno, de tal suerte que la oficina de representación pudiera ser una muestra de que las empresas neoleonesas que han ingresado a China, o que están intentando hacerlo, cuentan con el apoyo de su gobierno estatal. A su vez, esta oficina debería de fungir como un centro de información estratégica que pueda ser utilizada por el Gobierno del Estado para crear sus propias estrategias de vinculación.

Una de las razones del éxito de la economía China es su capacidad de planeación e implementación de tácticas para procurar un mayor crecimiento. A diferencia de muchos países, los planes que se realizan en China tienen mayor probabilidad de que se cumplan debido al sistema político que poseen. Ajeno a discusiones sobre democracia, esta forma de operar hace que sea posible el estudio de las estrategias de crecimiento de China y saber hacia donde se está encaminando el país. La oficina de representación Estatal debería ser un centro de estudio de las estrategias de crecimiento chino y proveer

con información oportuna al gobierno en Nuevo León para crear estrategias que sean compatibles con las tendencias de ese país. Por ejemplo, actualmente se tiene identificado que el sector automotriz está recibiendo un apoyo significativo por parte del gobierno chino. Si existiera una oficina de representación en la RPCCh que tuviera acceso a más información, la procesara y la enviara al Estado sería posible identificar áreas de oportunidad para que el sector automotriz en Nuevo León pudiera integrarse con los planes de desarrollo en China.

Se recomienda que el gobierno Estatal, operando desde la SEDEC, fomente la coordinación empresarial para ingresar al mercado chino. Una vez identificados los sectores estratégicos de China, en los que Nuevo León pudiera tener alguna participación, se recomienda la creación de un plan que organice al sector empresarial. Por ejemplo, hasta el momento se ha detectado que el sector de alimentos procesados presenta una oportunidad para la economía estatal. En este sentido, se podría crear un *Plan de integración sectorial Nuevo León – China: Alimentos procesados*, el cual coordine a las empresas del Estado de dicho sector que estén interesadas en ingresar al mercado chino. De esta forma se compartirían los costos de investigación de mercado, de viajes y misiones comerciales. Además, uno de los valores más importantes que se pueden generar mediante esta forma de operación es la creación de *guanxi*. Al actuar como grupo todas las empresas pudieran beneficiarse del *guanxi* que se genere a lo largo de las negociaciones. .

Otro punto que sería importante explorar es la cooperación con otros estados de la República que han tenido acercamientos con China. Por ejemplo, Chihuahua o Aguascalientes han tenido avances en sus negociaciones con este país. La creación de una alianza de estados con presencia en China pudiera, en primer lugar, reducir los costos operativos de las oficinas de representación, y por otro lado, contribuir a tener mayores accesos de información.

El éxito de las estrategias que emprenda el gobierno Estatal para tener una mayor vinculación con China, depende en gran medida de la disponibilidad que tenga el sector empresarial neoleonés de participar en dichas estrategias. Por tal motivo es importante que exista un mayor conocimiento sobre las oportunidades que representa este país, y para hacerlo se recomienda recurrir a la publicación de un boletín electrónico. En un

principio este boletín, que pudiera ser bimensual o trimestral, ofrecería información oportuna sobre cómo hacer negocios con China, y se promuevan casos de éxito, con la finalidad de crear más interés hacia esa región.

Otro aspecto fundamental que requiere atención es la necesidad de contar con un capital humano en el Estado, que tenga conocimiento de la cultura y el idioma chino para que los intercambios sean más fluidos. En este sentido, las iniciativas que han existido hasta ahora, como la apertura del Instituto Confucio en la UANL son de gran relevancia. El gobierno Estatal pudiera brindar becas para dicho instituto con la finalidad de fomentar el aprendizaje de mandarín. Considerando que el aprendizaje de mandarín es un proceso largo y propenso a que sean pocos los alumnos que finalicen con los cursos, se recomienda que el Gobierno Estatal otorgue incentivos a aquellas personas que terminen con los programas de aprendizaje y aprueben exámenes como el HSK.¹⁷

Nuevo León ha dado señales claras de que la República Popular China es relevante para sus planes de desarrollo económico. Una estrategia que brinde resultados toma tiempo para concretizarse, por lo que es importante que las medidas que ya está siguiendo el gobierno de Nuevo León, las que aquí se sugieren y otras más, se incluyan en un plan integral de vinculación entre Nuevo León y la RPCh a mediano plazo. En este plan sería fundamental la participación del gobierno Estatal, empresarios, académicos, así como miembros de todos los partidos políticos, con la finalidad de que se le de continuidad más allá de una administración.

Actualmente, el plan de desarrollo económico de Nuevo León incorpora una estrategia de crecimiento basada en clusters. Si este plan, que está en sus primeras etapas de implementación, se complementa con estrategias concretas de vinculación con el mercado asiático, particularmente con el chino, los clusters que se desarrollen estarán inmersos desde su formación en la economía global. Hacerlo de esta forma fortalecería los cimientos de los clusters y los prepararía para los cambios que se están percibiendo actualmente en la economía mundial y que sin duda serán más pronunciados en el mediano y largo plazo.

¹⁷ El HSK son las siglas fonéticas en chino para “Examen de Nivel de Chino” (Hanyu Shuiping Kaoshi).

Reflexiones finales

La visión maniqueísta de la amenaza o la oportunidad que representa la República Popular China es sin duda insuficiente para reflejar complejidad que la inserción de un país de ese tamaño tiene en la economía global. A lo largo de este estudio se ha mencionado que la clase empresarial neoleonense ha tenido una importante capacidad para adaptarse a los retos económicos que se le han presentado a lo largo de su historia; uno de los principales desafíos que enfrenta actualmente es el surgimiento de nuevos actores que compiten directamente en áreas en las que el Estado está basando su estrategia de desarrollo.

En el capítulo 1, se identificó que las relaciones bilaterales entre México y China se encuentran en un buen momento e histórico, lo cuál se ve reflejado también en la dinámica que han tenido los intercambios comerciales en los últimos años. En este contexto, uno de los retos concretos que enfrenta la economía de Nuevo León es la competencia que la RPCh pudiera significar en el desempeño económico del Estado.

El sector económico que enfrenta mayor competencia es el manufacturero que, aunque dejó de ser la principal actividad de Nuevo León, aún contribuye de manera significativa en su PIB. Al comparar la composición de la economía del Estado y las importaciones de origen chino, se encontró que existen ramas manufactureras como la de componentes electrónicos y mecánicos, en los que sí existe una clara participación de productos oriundos de ese país y son los que enfrentan los principales desafíos.

Es importante señalar que dado el ritmo de evolución de la economía china, el reto no se limita a los sectores en los que actualmente es evidente una competencia. Hace algunos años se hablaba de la amenaza china en los sectores intensivos en mano de obra, sin embargo, esto ha cambiado ya que la RPCh ha experimentado un escalamiento tecnológico en el tipo de productos que exporta y se contempla que continuará haciéndolo en el futuro inmediato. Por ejemplo, el sector automotriz y el de plásticos, que actualmente no figuran tanto en el grueso de las importaciones originarias de China, se espera que en el corto plazo tengan una mayor participación, no sólo en el mercado mexicano si no también en el norteamericano.

Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de Nuevo León siendo los capítulos 84 y 85 en los que, al igual que la RPCh, se concentran sus ventas. Esto haría suponer que existe una clara competencia en esos rubros dentro de Estados Unidos, sin embargo, sería necesario un estudio a mayor nivel de detalle, no sólo en las fracciones arancelarias contempladas, sino también en los mercados específicos a los que se dirigen los productos. Por ejemplo, se podría pensar que los estados del sur de EEUU tendrían mayor afinidad por comprar productos de origen mexicano, dado el posicionamiento geográfico.

Una de las ventajas que posee Nuevo León para atraer inversión extranjera directa es precisamente su ubicación geográfica, empero, todos los estados del norte del país comparten esa fortaleza. Lo que distingue al Estado de otros estados es la disponibilidad de capital humano especializado, sin embargo, actualmente se está viviendo una encrucijada, ya que no se cuenta con mano de obra lo suficientemente barata para competir con otras economías en desarrollo, como es el caso de algunos países asiáticos; ni tampoco tan especializada como es el caso de países miembros de la OECD. De esta forma, China se torna cada vez más atractiva para las inversiones al poseer, por un lado, mano de obra más barata y, por el otro, capital humano cada vez más especializado en sectores intensivos en tecnología.

En base a lo anterior, se puede concluir que China sí es un competidor para algunos sectores de la economía de Nuevo León tanto al interior de México como en los mercados de exportación. Considerando la evolución y estrategia de desarrollo económico de la RPCh, la competencia será cada vez más fuerte en los próximos años cuando el país asiático tenga mayor participación en los sectores estratégicos en los que está apostando la economía neoleonense.

El desafío que enfrenta Nuevo León no es únicamente sobreponerse a la competencia que representa o pudiera representar China; el reto más relevante es poder beneficiarse de la participación de la RPCh en la economía mundial. Cuando se habla de la oportunidad China, generalmente se piensa en el mercado de 1.3 millones de personas, sin embargo, los beneficios potenciales van mucho más allá. Algunas empresas que han logrado incorporar a la RPCh en sus cadenas globales de valor han podido tener mayores ganancias e incrementar sus ventas en el mercado nacional y de exportación. En este

sentido, el enfoque de cadenas globales de valor es relevante ya que ayuda a comprender sutilezas soslayadas por un enfoque concentrado únicamente en los mercados de consumo.

Al hacer una reflexión de la historia reciente, se tiene que la dinámica y composición de los intercambios económicos entre México, incluyendo Nuevo León, y la República Popular China, ha cambiado más en los últimos 5 años que en los 15 anteriores. Esta velocidad de cambio hace pensar que en el futuro próximo la relevancia de la RPCh será aún mayor para el desempeño de cualquier economía.

Recientemente Nuevo León ha mostrado actitudes proactivas para poder beneficiarse de ese país entre las que destacan las importantes inversiones que están realizando algunas empresas neoleonesas; las misiones comerciales; seminarios y pláticas para preparar a los empresarios; así como los acuerdos entre universidades del Estado y la RPCh.

La economía China está en pleno auge, lo que permite que existan grandes oportunidades, pero conforme más países ingresen a ese mercado las oportunidades serán cada vez menores. Como se ilustra en los escenarios arrojados por el estudio prospectivo, los próximos cinco años serán decisivos para la vinculación que pudiera lograrse entre el Estado y China. Nuevo León ya ha tenido importantes acercamientos, en el pasado y sin embargo no se les ha dado el debido seguimiento. El 2006 fue un año en el que nuevamente existe un claro interés para acercarse con este país. Si la fuerza que están tomando actualmente las relaciones económicas se dejan enfriar en los próximos años, será cada vez más difícil que se logre una sólida vinculación entre Nuevo León y la República Popular China.

ANEXOS

Anexo 1 – El camino de China hacia la OMC

- En 1982, la Republica Popular de China aplica como miembro observador del GATT y fue aceptada en Noviembre de ese año.
- El 31 de Diciembre de 1982, el Consejo aprueba un reporte para considerar la solicitud china para ser miembro del GATT.
- Para Abril de 1986, Hong Kong se convierte en miembro del GATT como un área fiscal independiente.
- El 10 de Julio de 1986, China ingresa su solicitud formal para obtener su membresía en el GATT.
- Del 18 al 22 de Noviembre de 1986, China y Estados Unidos tienen su primera ronda de negociaciones bilaterales sobre la entrada de China al GATT.
- En 1987, China presenta un memorando con sus mecanismos de comercio exterior a la Secretaria del GATT, y la organización forma un grupo de trabajo para iniciar el proceso de ingreso de China, este equipo comenzaría sus funciones en Marzo de ese año.
- El 10 de Junio de 1987 China y la Comunidad Europea tuvieron su primera ronda de negociaciones bilaterales.
- Para el 22 de Octubre de 1987, el grupo de trabajo sobre China en el GATT tiene su primera reunión en Ginebra.
- En Enero 1 de 1990, Taiwán ingresa su solicitud para ser miembro del GATT como área tarifaria independiente.
- El 11 de Enero de 1991, Macao se convierte en miembro del GATT como área tarifaria independiente.
- El 10 de Octubre de 1992, China y Estados Unidos firman un memorando de acceso al mercado y Estados Unidos promete apoyar de manera sólida el acceso de China al GATT.
- El 15 de Diciembre de 1993, la Ronda del GATT en Uruguay termina con la decisión de reemplazar al GATT con la Organización Mundial de Comercio (OMC).
- El 3 de Junio de 1995, China fue aceptada como miembro observador de la OMC.
- El 9 de Julio de 1999, China finaliza su acuerdo bilateral con Japón, para su ingreso a la OMC.
- El 15 de Noviembre de 1999, China y Estados Unidos logran el acuerdo bilateral para la entrada de China a la OMC, después de 24 rondas de negociación.

- El 19 de Mayo del 2000, China y la Unión Europea llegan a un acuerdo después de 16 rondas de negociación.
- China había alcanzado acuerdos bilaterales con 37 miembros de la OMC que lo habían solicitado, excepto por México, que prometió apoyar el ingreso de China a la OMC sin haber logrado un acuerdo bilateral todavía.

Fuente: Cárdenas et al. 2004

Anexo 2 - Medidas antidumping mantenidas en México con respecto a las importaciones procedentes de China.

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
Bicicletas	8712.00.01 8712.00.02 8712.00.03 8712.00.04 8712.00.99
Calzado y sus partes	56 líneas arancelarias de las partidas 6401, 6402, 6403, 6404, 6405
Candados de latón	8301.10.01
Coches para el transporte de niños	8715.00.01
Cerraduras de pomo y perilla	8301.40.01
Conexiones de hierro malleable	7307.19.02 7307.19.03 7307.19.99 7307.99.99
Encendedores de bolsillo no recargables, de gas	9613.10.01
Fluorita	2529.22.01
Furazolidona	2934.90.01
Herramientas	48 líneas arancelarias de las partidas 8201, 8203, 8204, 8205, 8206
Textiles (hilados y tejidos de fibras artificiales y sintéticas)	403 líneas arancelarias de las partidas 3005 5204, 5205, 5206, 5207, 5208, 5209, 5210, 5211, 5212, 5307, 5308, 5309, 5310, 5311 5401, 5402, 5404, 5407, 5408, 5501, 5506, 5508, 5509, 5510, 5511, 5512, 5513, 5514, 5515, 5516 5803, 5911
Juguetes	21 líneas arancelarias de las partidas 9501, 9502, 9503, 9504, 9505, 9506
Lápices	9609.10.01
Neumáticos y cámaras para bicicleta	4011.50.01 4013.20.01
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	78 líneas arancelarias de las partidas 8501, 8502, 8503, 8504, 8506, 8507, 8509, 8511, 8512, 8513, 8515, 8516, 8517, 8518, 8519, 8520, 8523, 8525, 8527, 8529, 8531, 8532, 8533, 8536, 8537, 8544
Paratión metílico	3808.10.99
Prendas de vestir	415 líneas arancelarias de las partidas 6101, 6102, 6103, 6104, 6105, 6106, 6107, 6108, 6109, 6110,

- El 19 de Mayo del 2000, China y la Unión Europea llegan a un acuerdo después de 16 rondas de negociación.
- China había alcanzado acuerdos bilaterales con 37 miembros de la OMC que lo habían solicitado, excepto por México, que prometió apoyar el ingreso de China a la OMC sin haber logrado un acuerdo bilateral todavía.

Fuente: Cárdenas et al. 2004

Anexo 2 - Medidas antidumping mantenidas en México con respecto a las importaciones procedentes de China.

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
Bicicletas	8712.00.01 8712.00.02 8712.00.03 8712.00.04 8712.00.99
Calzado y sus partes	56 líneas arancelarias de las partidas 6401, 6402, 6403, 6404, 6405
Candados de latón	8301.10.01
Coches para el transporte de niños	8715.00.01
Cerraduras de pomo y perilla	8301.40.01
Conexiones de hierro maleable	7307.19.02 7307.19.03 7307.19.99 7307.99.99
Encendedores de bolsillo no recargables, de gas	9613.10.01
Fluorita	2529.22.01
Furazolidona	2934.90.01
Herramientas	48 líneas arancelarias de las partidas 8201, 8203, 8204, 8205, 8206
Textiles (hilados y tejidos de fibras artificiales y sintéticas)	403 líneas arancelarias de las partidas 3005 5204, 5205, 5206, 5207, 5208, 5209, 5210, 5211, 5212, 5307, 5308, 5309, 5310, 5311 5401, 5402, 5404, 5407, 5408, 5501, 5506, 5508, 5509, 5510, 5511, 5512, 5513, 5514, 5515, 5516 5803, 5911
Juguetes	21 líneas arancelarias de las partidas 9501, 9502, 9503, 9504, 9505, 9506
Lápices	9609.10.01
Neumáticos y cámaras para bicicleta	4011.50.01 4013.20.01
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	78 líneas arancelarias de las partidas 8501, 8502, 8503, 8504, 8506, 8507, 8509, 8511, 8512, 8513, 8515, 8516, 8517, 8518, 8519, 8520, 8523, 8525, 8527, 8529, 8531, 8532, 8533, 8536, 8537, 8544
Paratión metálico	3808.10.99
Prendas de vestir	415 líneas arancelarias de las partidas 6101, 6102, 6103, 6104, 6105, 6106, 6107, 6108, 6109, 6110,

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
	6111, 6112, 6113, 6114, 6115, 6116, 6117, 6201, 6202, 6203, 6204, 6205, 6206, 6207, 6208, 6209, 6210, 6211, 6212, 6213, 6214, 6215, 6216, 6217, 6301, 6302, 6303, 6304, 6305, 6306, 6307, 6308, 6309, 6310,
Productos químicos orgánicos	258 líneas arancelarias de las partidas 2901, 2902, 2903, 2904, 2905, 2906, 2907, 2909, 2910, 2911, 2912, 2914, 2915, 2916, 2917, 2918, 2919, 2920, 2921, 2922, 2923, 2924, 2925, 2926, 2927
Vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana	6911.10.01 6912.00.01
Válvulas de hierro o acero	8481.20.01 8481.20.04 8481.20.99 8481.30.04 8481.30.99 8481.80.04 8481.80.18 8481.80.20 8481.80.24
Velas	3406.00.01

Fuente: Organización Mundial del Comercio WT/L/432 (01-5996) Disponible en:
<http://www.dpi.bioetica.org/legisdpi/cnomc.htm>

Anexo 3 – Síntesis del Programa de Acción Conjunta México y China 2006 – 2010.

Asuntos políticos	China y México fortalecerán su diálogo sobre asuntos bilaterales, regionales e internacionales de interés común, incluyendo los derechos humanos, en el marco de los organismos y foros multilaterales como las Naciones Unidas, APEC y el diálogo del llamado G-5 (Brasil, China, India, México y Sudáfrica) con las naciones industrializadas que integran el G-8. Asimismo, se comprometieron a seguir fortaleciendo el marco jurídico existente, de modo que ambos países cuenten con instrumentos actualizados acordes con la evolución de la relación bilateral. México ratificó su estricto apego al principio de "una sola China". Por otra parte China, formuló una invitación al gobierno de México para participar en la Exposición Universal de Shanghai, a celebrarse en 2010.
Economía y comercio	Ambos países expresaron su compromiso para adoptar medidas efectivas orientadas a impulsar conjuntamente el sano desarrollo de sus vínculos económicos y comerciales. Asimismo, acordaron promover activamente la facilitación del comercio y procurar el equilibrio los intercambios comerciales y de inversión. Concluirán a la brevedad las negociaciones del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, promoverán la inversión conjunta en sectores prioritarios para ambos países y alentarán a las empresas de uno y otro país a realizar negocios con sus contrapartes.
Ciencia y tecnología	Se acordó un programa bilateral que comprenderá los campos de nanotecnología, biotecnología, tecnologías de la información e informática, protección del medio ambiente, agricultura y salud pública, entre otros. Asimismo, se promoverán los intercambios académicos y se facilitará el intercambio de información entre instituciones de ambos países para la formación de redes de estudiantes e investigadores.
Cultura y educación	China reiteró su apoyo a la celebración de las actividades culturales de México en China en 2006, incluyendo la participación de México como el país invitado de honor

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
	6111, 6112, 6113, 6114, 6115, 6116, 6117, 6201, 6202, 6203, 6204, 6205, 6206, 6207, 6208, 6209, 6210, 6211, 6212, 6213, 6214, 6215, 6216, 6217, 6301, 6302, 6303, 6304, 6305, 6306, 6307, 6308, 6309, 6310,
Productos químicos orgánicos	258 líneas arancelarias de las partidas 2901, 2902, 2903, 2904, 2905, 2906, 2907, 2909, 2910, 2911, 2912, 2914, 2915, 2916, 2917, 2918, 2919, 2920, 2921, 2922, 2923, 2924, 2925, 2926, 2927
Vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana	6911.10.01 6912.00.01
Válvulas de hierro o acero	8481.20.01 8481.20.04 8481.20.99 8481.30.04 8481.30.99 8481.80.04 8481.80.18 8481.80.20 8481.80.24
Velas	3406.00.01

Fuente: Organización Mundial del Comercio WT/L/432 (01-5996) Disponible en:
<http://www.dpi.bioetica.org/legisdpi/cnomc.htm>

Anexo 3 – Síntesis del Programa de Acción Conjunta México y China 2006 – 2010.

Asuntos políticos	China y México fortalecerán su diálogo sobre asuntos bilaterales, regionales e internacionales de interés común, incluyendo los derechos humanos, en el marco de los organismos y foros multilaterales como las Naciones Unidas, APEC y el diálogo del llamado G-5 (Brasil, China, India, México y Sudáfrica) con las naciones industrializadas que integran el G-8. Asimismo, se comprometieron a seguir fortaleciendo el marco jurídico existente, de modo que ambos países cuenten con instrumentos actualizados acordes con la evolución de la relación bilateral. México ratificó su estricto apego al principio de "una sola China". Por otra parte China, formuló una invitación al gobierno de México para participar en la Exposición Universal de Shanghai, a celebrarse en 2010.
Economía y comercio	Ambos países expresaron su compromiso para adoptar medidas efectivas orientadas a impulsar conjuntamente el sano desarrollo de sus vínculos económicos y comerciales. Asimismo, acordaron promover activamente la facilitación del comercio y procurar el equilibrio los intercambios comerciales y de inversión. Concluirán a la brevedad las negociaciones del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, promoverán la inversión conjunta en sectores prioritarios para ambos países y alentarán a las empresas de uno y otro país a realizar negocios con sus contrapartes.
Ciencia y tecnología	Se acordó un programa bilateral que comprenderá los campos de nanotecnología, biotecnología, tecnologías de la información e informática, protección del medio ambiente, agricultura y salud pública, entre otros. Asimismo, se promoverán los intercambios académicos y se facilitará el intercambio de información entre instituciones de ambos países para la formación de redes de estudiantes e investigadores.
Cultura y educación	China reiteró su apoyo a la celebración de las actividades culturales de México en China en 2006, incluyendo la participación de México como el país invitado de honor

	<p>en el Festival de Artes "Encuentro en Beijing"; la semana del cine mexicano en el marco del Festival de Cine Internacional de Shanghai; un festival de cine mexicano en las ciudades de Beijing y Chengdu, la participación como país invitado de honor en el Festival de Artes de Shanghai, así como la presentación de cinco magnas exposiciones de arte mexicano en Beijing, Shanghai y Guangzhou a lo largo de 2006. En el ámbito educativo se seguirá impulsando la ampliación de los programas de becas, de los intercambios académicos y de los vínculos entre universidades. China anunció que próximamente establecerá un Centro Cultural en la ciudad de México en el marco del Programa de Cooperación Educativa y Cultural 2007-2009 y de Institutos Confucio vinculados a diversas universidades mexicanas que tendrán como objetivo principal la enseñanza del idioma y la difusión de la cultura china. Se suscribió un memorándum de entendimiento con miras al reconocimiento mutuo de estudios y títulos académicos.</p>
Comunicación y transportes	<p>Se facilitará la operación de los servicios aéreos exclusivos de carga entre los dos países, así como las operaciones aéreas. Asimismo, se fortalecerá el intercambio de experiencias y mejores prácticas en el diseño, proyecto y construcción de infraestructura marítima portuaria.</p>
Agricultura	<p>Se reiteró la importancia que la cooperación en materia agrícola tiene para el fortalecimiento del comercio bilateral. En ese contexto, se profundizará la cooperación y los intercambios en materia de inspección y cuarentena de productos agropecuarios a fin de facilitar el comercio de dichos productos; se identificarán proyectos de cooperación a mediano y largo plazo; se intensificará el intercambio científico-tecnológico y de información en lo relativo al cultivo, crianza y procesamiento de productos agropecuarios, a fin de mejorar los requisitos para desarrollar productos de alta calidad; se fomentará el intercambio de especies pecuarias y de cultivo, con objeto de enriquecer la biodiversidad de ambas partes; y se reforzará la colaboración científico-técnica en materia pesquera y acuícola, entre otras acciones.</p>
Turismo	<p>las autoridades de ambos países hicieron una revisión exhaustiva de los avances registrados y las acciones a seguir en la instrumentación del Memorándum de Entendimiento para la Facilitación de Viajes de Turistas Chinos en Grupo a México, suscrito en enero de 2005, con miras a incrementar los flujos de visitantes entre ambas naciones. En este contexto, China expresó su beneplácito por la apertura de la Oficina del Consejo de Promoción Turística de México en Beijing. Adicionalmente, se destacó la importancia que representa la conectividad aérea y la facilitación migratoria como elementos fundamentales para estrechar aún más los mercados turísticos de los dos países.</p>
Desarrollo social y asistencia a la pobreza	<p>Se seguirá avanzando en la instrumentación de los acuerdos alcanzados en la primera reunión de la Comisión Binacional en el marco de un programa de trabajo bianual acorde con las prioridades establecidas en los planes nacionales de desarrollo de ambos gobiernos en los campos del combate a la pobreza y el desarrollo social.</p>
Energía	<p>Se impulsará la colaboración y diálogo en temas energéticos de interés mutuo tales como el fortalecimiento de la cooperación para el desarrollo de la industria energética en México y China, el intercambio de información y experiencias exitosas en materia de eficiencia y conservación energéticas, así como la promoción en el uso y aprovechamiento de las energías renovables y sus tecnologías.</p>

Fuente: Secretaría de Relaciones Exteriores (2006 mayo 19 a)

Anexo 4 – Expertos consultados para la elaboración del estudio prospectivo

Anuar Canavati

Director
*Cámara Nacional de Comercio,
Servicio y Turismo de Monterrey*

Paulo Cuellar

Gerente de Análisis y Estudios
Sociales
*Camara Nacional de Comercio,
Servicio y Turismo de Monterrey*

Fernando Carrilo

Gerente de Ventas Industrial y
Exportación
*Vitrocristal Comercial, S. de R.L. de
C.V.*

Adolfo González

Compras de Importación
LG Electronics

Jaime Rodríguez

Subdirector corporativo de
planeación estratégica
Grupo Maseca

Rodolfo García

Director General
Grupo SICSA

Rosendo Villarreal

Gerente de Comercio Exterior
PALMEX

Rafael Rasso

Gerente de calidad y desarrollo de
proveedores de marca propia.
SORIANA

Rafael Ramos

*Coordinador de Comercio Exterior
Secretaría de Desarrollo
Económico
de Nuevo León*

Samuel Peña

Director de Inversión Extranjera
*Secretaría de Desarrollo
Económico
de Nuevo León*

Martha Vega Gazcón

Gerente del Centro de Servicios
al Comercio Exterior Norte
BANCOMEXT

Roberto Villarreal

Especialista del Centro de Servicio
al Comercio Exterior Monterrey
BANCOMEXT

María de Lourdes Treviño

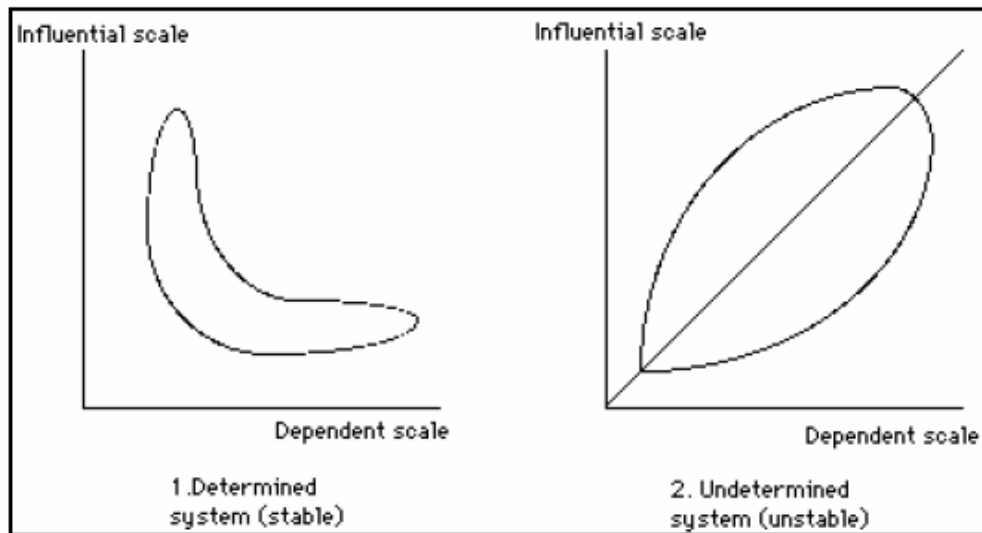
Facultad de Economía
UANL

Julio Cesar Arteaga

Facultad de Economía
UANL

Anexo 5 – Figuras conformadas por las variables en un sistema

Figure 7 : the shape of the system



Fuente: Arcade, Jaques et al. (1994) "Structural Analysis with the MICMAC method and Actors' strategy with MACTOR method." En Jerome Glenn (ed.) *Futures Research Methodology*. The Millenium Project United Nations.

Anexo 6 – Valores de la Matriz de Influencias Indirectas (MII)

	1 : MarLeg	2 : CoordEmp	3 : ConocRPCh	4 : Disp	5 : ApoyEst	6 : ApoyFed
1 : MarLeg	3533811	3295798	6025340	3087649	5670134	4361206
2 : CoordEmp	2973237	2776138	5064344	2595654	4769084	3668729
3 : ConocRPCh	1936076	1803057	3301214	1689912	3104075	2387185
4 : Disp	2042290	1904645	3483157	1782493	3277276	2520648
5 : ApoyEst	2501767	2332885	4265248	2182874	4011721	3085272
6 : ApoyFed	3540492	3303854	6034325	3091553	5680815	4370188
7 : RelBil	4200609	3928975	7158019	3667364	6738523	5181594
8 : ProtMex	2804993	2611636	4785354	2450938	4501401	3462101
9 : ProtRPCh	3522001	3281963	6007555	3076107	5649677	4343546
10 : ConocMex	2288260	2134452	3902894	1999134	3672776	2825056
11 : InfraTC	2452268	2282984	4184033	2142499	3933312	3024514
12 : MN	2244077	2097254	3822235	1959418	3601427	2770286
13 : InterCul	1747700	1627936	2978399	1527058	2804938	2158175
14 : CompEx	1979580	1845661	3374376	1728696	3176116	2443665
15 : RelOtr	2262903	2107952	3859741	1975362	3629265	2790292
16 : DispCH	1768957	1645165	3015232	1542934	2834098	2178521
17 : TecRCh	959853	895697	1636769	839275	1540726	1185314
18 : TecMex	1699952	1581931	2897917	1484620	2724940	2095673
Total	44458826	41457983	75796152	38823540	71320304	54851965

	7 : RelBil	8 : ProtMex	9 : ProtRPCh	10 : ConocMex	11 : InfraTC	12 : MN
1 : MarLeg	5722918	3131046	2274513	5066146	3697034	4987571
2 : CoordEmp	4817257	2631799	1915704	4262885	3110162	4205652
3 : ConocRPCh	3135588	1713719	1245936	2775106	2025189	2732059
4 : Disp	3308804	1809038	1314778	2929413	2137643	2885815
5 : ApoyEst	4052682	2214353	1610919	3587021	2618127	3533191
6 : ApoyFed	5735653	3136456	2280352	5076663	3704467	5002831
7 : RelBil	6807287	3714772	2706103	6023133	4395448	5941361
8 : ProtMex	4539786	2487004	1803926	4020803	2933612	3950197
9 : ProtRPCh	5702133	3116914	2264701	5048410	3682894	4967000
10 : ConocMex	3705122	2028861	1472933	3281264	2394690	3226936
11 : InfraTC	3972308	2171057	1576836	3514730	2565101	3460643
12 : MN	3633282	1987563	1445714	3217962	2346976	3169690
13 : InterCul	2829342	1549781	1124839	2505519	1827245	2466860
14 : CompEx	3204696	1755488	1274902	2838191	2071301	2791321
15 : RelOtr	3663961	2002353	1455287	3244105	2366696	3192844
16 : DispCH	2862598	1563265	1137102	2534405	1848137	2492886
17 : TecRCh	1554461	851321	617974	1376016	1004448	1354080
18 : TecMex	2752271	1504730	1093750	2435515	1777079	2396475
Total	72000149	39369520	28616269	63737287	46506249	62757412

	13 : InterCul	14 : CompEx	15 : RelOtr	16 : DispCH	17 : TecRCh	18 : TecMex	Total
1 : MarLeg	4626928	2934635	5806023	2131682	934794	2893706	70180934
2 : CoordEmp	3896087	2471120	4888295	1792759	785413	2435736	59060055
3 : ConocRPCh	2532633	1607148	3179929	1167358	512808	1584292	38433284
4 : Disp	2675747	1699005	3355127	1232965	541003	1674699	40574546
5 : ApoyEst	3275203	2078461	4110137	1508529	662201	2048390	49678981
6 : ApoyFed	4638658	2942336	5818512	2135824	936596	2900288	70329863
7 : RelBil	5503849	3491223	6907661	2530916	1106061	3438672	83441570
8 : ProtMex	3669053	2325971	4604415	1689996	743190	2292858	55677234
9 : ProtRPCh	4606399	2922902	5783851	2121789	930598	2880182	69908622
10 : ConocMex	2996550	1899758	3758340	1379565	605736	1872924	45445251
11 : InfraTC	3207420	2037448	4028319	1481677	649510	2008782	48693441
12 : MN	2940955	1862472	3687684	1349235	591751	1835027	44563008
13 : InterCul	2288857	1451104	2870698	1053886	463098	1431173	34706608
14 : CompEx	2592217	1642248	3251075	1192608	524553	1619303	39305997
15 : RelOtr	2960194	1879174	3715819	1363849	598574	1852092	44920463
16 : DispCH	2310151	1465107	2903413	1062935	467737	1443245	35075888
17 : TecRCh	1257180	796940	1577242	579321	253936	785957	19066510
18 : TecMex	2221881	1408894	2791868	1023736	450020	1388858	33730110
Total	58199962	36915946	73038408	26798630	11757579	36386184	882792365

Anexo 7 - Valores de la Matriz de Influencias Indirectas Potenciales (MIIP)

	1 : MarLeg	2 : CoordEmp	3 : ConocRPCh	4 : Disp	5 : ApoyEst	6 : ApoyFed
1 : MarLeg	13932	18000	24409	23100	21551	16352
2 : CoordEmp	12835	16881	22680	21425	19814	15096
3 : ConocRPCh	8828	11400	15557	14635	13586	10320
4 : Disp	9681	12742	17121	16438	15136	11574
5 : ApoyEst	10518	13714	18557	17772	16395	12507
6 : ApoyFed	14479	19034	25588	24544	22689	17337
7 : RelBil	17654	23082	31107	29251	27145	20610
8 : ProtMex	10596	13640	18722	17804	16530	12619
9 : ProtRPCh	14565	19013	25818	24152	22490	17082
10 : ConocMex	11168	14439	19601	18684	17336	13196
11 : InfraTC	11181	14551	19948	18651	17335	13130
12 : MN	10801	14248	18958	18097	16790	12822
13 : InterCul	10994	14300	19618	18542	17120	13068
14 : CompEx	11959	15487	21138	19877	18448	14030
15 : RelOtr	10846	14059	19258	17961	16678	12664
16 : DispCH	8558	11115	15196	14282	13263	10058
17 : TecRCh	5836	7512	10241	9893	9151	6983
18 : TecMex	9206	11934	16282	15270	14195	10772
Total	203637	265151	359799	340378	315652	240220

	7 : RelBil	8 : ProtMex	9 : ProtRPCh	10 : ConocMex	11 : InfraTC	12 : MN
1 : MarLeg	19816	10613	7385	21347	13571	18296
2 : CoordEmp	18483	9654	6976	19730	12679	17238
3 : ConocRPCh	12597	6627	4691	13596	8684	11675
4 : Disp	13988	7473	5279	15045	9644	13014
5 : ApoyEst	15104	8107	5674	16289	10416	13992
6 : ApoyFed	20891	11192	7843	22470	14308	19405
7 : RelBil	25342	13254	9504	26945	17346	23550
8 : ProtMex	15173	8421	5762	16268	10531	13779
9 : ProtRPCh	20869	11131	7895	22273	14402	19194
10 : ConocMex	15949	8618	5981	17147	10955	14709
11 : InfraTC	16066	8492	5985	17286	11149	14790
12 : MN	15527	8276	5885	16582	10595	14477
13 : InterCul	15834	8545	5993	17038	11029	14527
14 : CompEx	17041	9114	6417	18365	11805	15716
15 : RelOtr	15485	8199	5828	16703	10788	14265
16 : DispCH	12295	6546	4609	13207	8538	11273
17 : TecRCh	8333	4567	3100	9064	5736	7683
18 : TecMex	13166	6943	4904	14136	9046	12155
Total	291959	155772	109711	313491	201222	269738

	13 : InterCul	14 : CompEx	15 : RelOtr	16 : DispCH	17 : TecRCh	18 : TecMex	Total
1 : MarLeg	20987	10807	20087	7885	4193	13255	285586
2 : CoordEmp	19635	10225	18686	7306	3792	12448	265583
3 : ConocRPCh	13346	6974	12690	5056	2632	8497	181391
4 : Disp	14984	7794	14137	5696	2909	9423	202078
5 : ApoyEst	16129	8377	15291	6153	3185	10180	218360
6 : ApoyFed	22323	11590	21096	8421	4371	14105	301686
7 : RelBil	26711	13863	25654	10029	5136	16790	362973
8 : ProtMex	16246	8222	15335	6028	3303	9927	218906
9 : ProtRPCh	22199	11448	21085	8209	4320	13877	300022
10 : ConocMex	16934	8712	16181	6398	3392	10621	230021
11 : InfraTC	17132	9028	16094	6493	3276	10845	231432
12 : MN	16511	8488	15792	6132	3220	10390	223591
13 : InterCul	17007	8858	15890	6376	3342	10666	228747
14 : CompEx	18181	9399	17238	6817	3591	11420	246043
15 : RelOtr	16530	8637	15573	6210	3220	10459	223363
16 : DispCH	13123	6799	12364	4923	2578	8213	176940
17 : TecRCh	8900	4617	8432	3433	1803	5635	120919
18 : TecMex	13927	7251	13254	5232	2739	8836	189248
Total	310805	161089	294879	116797	61002	195587	4206889

Anexo 8 - Probabilidades netas condicionales positivas

	Relaciones Bilaterales	Apoyos del Gobierno	Coordinación empresarial	Conocimiento sobre México	Disposición para vincularse con China	Intercambios Culturales
1 - Relaciones Bilaterales	0.683	0.872	0.796	0.874	0.839	0.835
2 - Apoyos del Gobierno	0.623	0.488	0.656	0.62	0.697	0.645
3 - Coordinación empresarial	0.53	0.612	0.455	0.599	0.714	0.562
4 - Conocimiento sobre Mexico	0.509	0.505	0.523	0.398	0.491	0.526
5 - Disposición para ingresar a China	0.659	0.766	0.841	0.663	0.536	0.75
6 - Intercambios Culturales	0.749	0.81	0.757	0.811	0.857	0.613

	13 : InterCul	14 : CompEx	15 : RelOtr	16 : DispCH	17 : TecRCh	18 : TecMex	Total
1 : MarLeg	20987	10807	20087	7885	4193	13255	285586
2 : CoordEmp	19635	10225	18686	7306	3792	12448	265583
3 : ConocRPCh	13346	6974	12690	5056	2632	8497	181391
4 : Disp	14984	7794	14137	5696	2909	9423	202078
5 : ApoyEst	16129	8377	15291	6153	3185	10180	218360
6 : ApoyFed	22323	11590	21096	8421	4371	14105	301686
7 : RelBil	26711	13863	25654	10029	5136	16790	362973
8 : ProtMex	16246	8222	15335	6028	3303	9927	218906
9 : ProtRPCh	22199	11448	21085	8209	4320	13877	300022
10 : ConocMex	16934	8712	16181	6398	3392	10621	230021
11 : InfraTC	17132	9028	16094	6493	3276	10845	231432
12 : MN	16511	8488	15792	6132	3220	10390	223591
13 : InterCul	17007	8858	15890	6376	3342	10666	228747
14 : CompEx	18181	9399	17238	6817	3591	11420	246043
15 : RelOtr	16530	8637	15573	6210	3220	10459	223363
16 : DispCH	13123	6799	12364	4923	2578	8213	176940
17 : TecRCh	8900	4617	8432	3433	1803	5635	120919
18 : TecMex	13927	7251	13254	5232	2739	8836	189248
Total	310805	161089	294879	116797	61002	195587	4206889

Anexo 8 - Probabilidades netas condicionales positivas

	Relaciones Bilaterales	Apoyos del Gobierno	Coordinación empresarial	Conocimiento sobre México	Disposición para vincularse con China	Intercambios Culturales
1 - Relaciones Bilaterales	0.683	0.872	0.796	0.874	0.839	0.835
2 - Apoyos del Gobierno	0.623	0.488	0.656	0.62	0.697	0.645
3 - Coordinación empresarial	0.53	0.612	0.455	0.599	0.714	0.562
4 - Conocimiento sobre Mexico	0.509	0.505	0.523	0.398	0.491	0.526
5 - Disposición para ingresar a China	0.659	0.766	0.841	0.663	0.536	0.75
6 - Intercambios Culturales	0.749	0.81	0.757	0.811	0.857	0.613

Anexo 9 - Probabilidades netas condicionales negativas

	Relaciones Bilaterales	Apoyos del Gobierno	Coordinación empresarial	Conocimiento sobre México	Disposición para vincularse con China	Intercambios Culturales
1 - Relaciones Bilaterales	0	0.503	0.589	0.557	0.503	0.443
2 - Apoyos del Gobierno	0.197	0	0.348	0.401	0.246	0.239
3 - Coordinación empresarial	0.294	0.306	0	0.36	0.156	0.286
4 - Conocimiento sobre México	0.158	0.295	0.293	0	0.289	0.194
5 - Disposición para ingresar a China	0.272	0.317	0.281	0.453	0	0.197
6 - Intercambios Culturales	0.319	0.424	0.492	0.482	0.329	0