



TÓPICOS DEL DERECHO ECONÓMICO COMPARADO EN CHINA Y MÉXICO

José
Joaquín
Piña Mondragón





José
Joaquín
Piña Mondragón

jpina@conacyt.mx

UNACH
Instituto de Investigaciones
Jurídicas

UNAM
Facultad de Derecho

CONACYT

Es autor de *La defensa de la industria atunera mexicana en la OMC*, coautor de *Régimen jurídico de comercio exterior*, y especialista en comercio internacional y propiedad intelectual, derecho económico, derecho comparado sino-mexicano y gobernanza de datos, y profesor de cátedra e investigador en diversas universidades.

TÓPICOS DEL DERECHO ECONÓMICO COMPARADO EN CHINA Y MÉXICO

Palabras clave: Derecho económico comparado de China y México; política económica y legislación comercial de China y México

Keywords: Comparative Economic Law of China and Mexico; economic policy and trade legislation of China and Mexico

[Go to abstract](#)



Tópicos del derecho comparado en China y México, de José Joaquín Piña Mondragón, es una obra editada por la Universidad Autónoma de Chiapas, que fue dictaminada por el método de par ciego externo.

ISBN Colección Sin fronteras: **978-607-561-118-1**

ISBN Volumen: **978-607-561-119-8**

Dirección editorial: Luis Adrián Maza Trujillo

Corrección de estilo: Jeny Ivette Hernández Gómez

Diseño y edición: José Urióstegui

1ª. edición 2022.

D.R. ©José José Joaquín Piña Mondragón

D.R. ©Universidad Autónoma de Chiapas

Boulevard Belisario Domínguez km 1081, sin número,
Terán, C. P. 29050, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

La Universidad Autónoma de Chiapas es miembro de la
Cámara Nacional de la Industria Editorial con el número
de afiliación 3932.

El diseño y la composición de interiores son propiedad
de la Universidad Autónoma de Chiapas.

Editada en México / Edited in Mexico

José Joaquín Piña Mondragón, *Tópicos del derecho económico comparado en China y México*, Col. Sin fronteras, 1, UNACH,

www.unach.mx

México, 2022, 230 pp. ISBN: 978-607-561-119-8

Disponible en: www.editorial.unach.mx

RESUMEN

El autor nos presenta en esta obra un análisis exploratorio acerca del papel que desempeñan en el contexto globalizador contemporáneo el Estado y los respectivos agentes económicos en México y China.

Más allá de una investigación documental, el libro posee adecuaciones teóricas y metodológicas importantes, que buscan responder a una particularidad novedosa en el ámbito jurídico y que, dada la velocidad de los cambios actuales, permite sentar pautas de conducta de carácter globalizador que, partiendo de ellas, se logra identificar y analizar los aspectos jurídico-económicos más relevantes, implementados a lo largo de las experiencias de dos modelos de desarrollo, que partiendo de situaciones similares en términos de apertura al exterior, más de cuatro décadas después, presentan situaciones dispares; pero que también, en los umbrales de la tercera década del siglo XXI, China sigue representando para México retos y oportunidades como su principal socio comercial en la región de Asia-Pacífico. *(Siguiente página)*

ABSTRACT

In this work, the author presents us with an exploratory analysis of the role played by the State and the respective economic agents in Mexico and China in the contemporary globalizing context.

Beyond a documentary investigation, the book has important theoretical and methodological adaptations, which seek to respond to a novel particularity in the legal field and that, given the speed of current changes, allows establishing guidelines of conduct of a globalizing nature that, starting from them, it is possible to identify and analyze the most relevant legal-economic aspects, implemented throughout the experiences of two development models, which, starting from similar situations in terms of opening to the outside, more than four decades later, present disparate situations; but also, on the threshold of the third decade of the 21st century, China continues to represent challenges and opportunities for Mexico as its main trading partner in the Asia-Pacific region. *(Continue on next page)*

RESUMEN

(Viene de la página anterior)

En esta coyuntura resalta precisamente el análisis de diversos tópicos en materia de política económica, inversión, régimen de maquila e implementación de zonas económicas especiales, e inserción de China y México al esquema multilateral de comercio que aborda el libro, en cuyo escenario, las normas expedidas por cada Estado y que orientan la actividad de los agentes económicos han buscado atemperarse a los cambios impuestos tras más de cuarenta años de haberse implementado el cambio de modelo de desarrollo en cada país.

Lo cierto es que la investigación bajo esta perspectiva comparativa se inscribe en el ámbito multidisciplinario y esto la convierte en un necesario referente para sociólogos, historiadores, economistas, juristas e incluso, para las personas que hacen negocios en China.

ABSTRACT

(Continued from previous page)

At this juncture the analysis of various topics in terms of economic policy, investment, maquila regime and implementation of special economic zones, and insertion of China and Mexico into the multilateral trade scheme that the book addresses, stands out precisely, in which scenario, the regulations issued by each State and that guide the activity of economic agents have sought to temper themselves to the changes imposed after more than forty years of having implemented the change in the development model in each country.

The truth is that research under this comparative perspective is part of the multidisciplinary field and this makes it a necessary reference for sociologists, historians, economists, jurists and even for people who do business in China.

CONTENIDO GENERAL

Breve currículum del autor	7
Abreviaturas utilizadas en esta obra	8
PRÓLOGO Por el Dr. Jorge Witker, Instituto de Investigaciones Jurídicas / UNAM	13
INTRODUCCIÓN	15
CAPÍTULO I Marco conceptual de la globalización	17
CAPÍTULO II El modelo de desarrollo económico en México y China y su política económica desde una perspectiva comparada	47
CAPÍTULO III Análisis del marco jurídico en materia de inversión extranjera en México y China	95
CAPÍTULO IV Análisis del ingreso de México y China A la organización mundial de comercio	168
Referencias bibliográficas y otras fuentes	206

BREVE CURRÍCULUM DEL AUTOR

José Joaquín Piña Mondragón es licenciado, maestro y doctor en Derecho; especialista en Comercio Internacional y Propiedad Intelectual, por la Facultad de Derecho de la UNAM; diplomado en Derecho Aduanero por el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM y en Presupuesto Basado en Resultados por la SHCP-UNAM; investigador nacional nivel I del SNI de CONACYT; evaluador del Programa Nacional de Posgrados de Calidad; miembro del Programa de Investigadoras e investigadores por México del CONACYT; profesor en el programa de maestría y en el doctorado, del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Autónoma de Chiapas UNACH, en la Facultad de Derecho de la UNAM y en otras universidades. También es autor del libro *La defensa de la industria atunera mexicana en la OMC*, coautor del libro *Régimen jurídico de comercio exterior*, publicados por la UNAM; además de diversos artículos sobre temas de derecho económico, comercio internacional, propiedad intelectual, derecho comparado sino-mexicano y gobernanza de datos.e

ABREVIATURAS UTILIZADAS EN ESTA OBRA

A

ACP	Acuerdo Plurilateral sobre Contratación Pública
ADPIC	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio
AMI	Acuerdo Multilateral sobre Inversiones de la OCDE
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico
APN	Asamblea Popular Nacional
APPRI	Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones
ASA	Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
ATI	Acuerdo sobre Tecnología de la Información

B

BAII	Banco Asiático de Inversión en Infraestructura
BANCOMEX	Banco Nacional de Comercio Exterior
BANXICO	Banco de México
BM	Banco Mundial
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
BPCH	Banco Popular de China
BRICS	Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica

C

CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas Inversiones
CIETAC	Comisión de Arbitraje Económico y Comercial en China
COCEX	Comisión de Comercio Exterior
COMPEX	Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones

CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CNIE	Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras
CNUDMI	Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
CPEUM	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
CRE	Comisión Reguladora de Energía

D

DGIE	Dirección General de Inversión Extranjera
DOF	Diario Oficial de la Federación

E

ECOSOC	Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas
--------	---

F

FICE	Empresas Extranjeras de Distribución
FOBAPROA	Fondo Bancario de Protección al Ahorro
FMI	Fondo Monetario Internacional

G

GATS	Acuerdo General del Comercio de Servicios
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

I

IDH	Índice de Desarrollo Humano
IED	Inversión Extranjera Directa
IGI	Impuesto General de Importación
I+D	Investigación y Desarrollo
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
IPAB	Instituto para la Protección al Ahorro Bancario
ISR	Impuesto Sobre la Renta
IVA	Impuesto al Valor Agregado

L

LA	Ley Aduanera
----	--------------

LCE	Ley de Comercio Exterior
LIC	Ley de Instituciones de Crédito
LIE	Ley de Inversión Extranjera
LIGIE	Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación
LISR	Ley del Impuesto sobre la Renta
LMV	Ley del Mercado de Valores
LFCE	Ley Federal de Competencia Económica
LFPI	Federal de Protección a la Propiedad Industrial
LFT	Ley Federal del Trabajo
LGSM	Ley General de Sociedades Mercantiles
LOAPF	Ley Orgánica de la Administración Pública Federal
LRAF	Ley para Regular las Agrupaciones Financieras

M

MDD	Millones de dólares estadounidenses
MIGA	Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones
MIC	Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio
MOFCOM	Ministerio de Comercio de China

N

NAFIN	Nacional Financiera
NMF	Nación más favorecida
NRDC	Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma de China

O

ONU	Organización de las Naciones Unidas
OMC	Organización Mundial del Comercio
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
ONG	Organizaciones no gubernamentales
OEPC	Órgano de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC
OR	Oficina de representación
OSD	Órgano de Solución de Diferencias de la OMC

P

PCCh	Partido Comunista Chino
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
PND	Plan Nacional de Desarrollo
PIB	Producto Interno Bruto
PCEPI	Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión
PTTEX	Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación
IMMEX	Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PIRE	Programa Inmediato de Reordenación Económica

R

RAE	Región Administrativa Especial de China
RAUDRS	Reglamento para la Autorización del Uso de las Denominaciones y Razones Sociales
RCEP	Asociación Económica Integral Regional
RGCE	Reglas Generales de Comercio Exterior
RMB	Renminbi
RNIE	Registro Nacional de Inversiones Extranjeras
RPC	República Popular de China

S

SADCM	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías
SAIC	Administración Estatal de Industria y Comercio de China
SAFE	Administración Estatal de Divisas de China
SE	Secretaría de Economía
SENER	Secretaría de Energía
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SRE	Secretaría de Relaciones Exteriores

T

TIC	Tecnologías de la Información y Comunicación
TIPAT	Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte

TLC	Tratados de Libre Comercio
TLCUEM	Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación entre México y la Unión Europea
T-MEC	Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá

U

UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UPCI	Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales
URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas

W

WFOE	Empresas de Propiedad Totalmente Extranjera
------	---

Z

ZEE	Zonas Económicas Especiales
ZPLC	Zona Piloto de Libre Comercio

PRÓLOGO

DR. JORGE WITKER

Instituto de Investigaciones Jurídicas / UNAM

Investigador Nacional Nivel III

Sistema Nacional de Investigadores

El texto que el lector tiene en sus manos se inscribe en el ámbito del derecho económico comparado, partiendo del análisis de modelos de desarrollo implementados por China y México, que convergen cuando a principios de la década de 1980 comenzaron a establecerse postulados para una reforma económica y apertura hacia el exterior, y que, cuatro décadas después, discrepan por lo contrastante de sus resultados.

De acuerdo con lo anterior, por un lado, China afianza su posición como líder de la región en Asia, con la reciente firma de la Asociación Económica Integral Regional, cuya participación conjunta de los 15 miembros representa casi un tercio de la población global y contribuye con 29% del PIB mundial, además del proyecto de la nueva ruta de la seda con el que pretende dar un renovado impulso al comercio, más allá de las fronteras continentales. En el caso de México, con la reciente entrada en vigor del T-MEC, tras veintiséis de años de vigencia del TLCAN, el gobierno apuesta nuevamente a la relación comercial con Estados Unidos.

El mérito de esta obra adquiere significado en un contexto donde la propagación de la pandemia del coronavirus ha cimbrado la dinámica de las relaciones comerciales, generando numerosas situaciones y procesos difíciles de concretar, pero también brinda oportunidades para estrechar lazos comerciales y de cooperación con China, considerando la coyuntura que ha ofrecido el conflicto comercial con Estados Unidos.

Aunado a lo anterior, la decisión del autor de recurrir a fuentes directas del idioma chino-mandarín, para cotejarlas con fuentes y legislaciones mexicanas, expresa una vocación científica no fácil de encontrar en nuestro medio, pues se debe destacar que si bien existen algunos estudios sobre el tema, todos ellos privilegian los aspectos económicos, políticos y sociales del modelo chino, pero no abordan la variable legal relativa al capítulo económico de la Constitución, al régimen de propiedad y de inversión en ambos sistemas económicos.

A esto sumamos que los estudios jurídicos comparados, dado el dinamismo que actualmente experimentan las relaciones en la región Asia-Pacífico conforman una obra de consulta indispensable para los estudiosos e incluso autoridades, operadores, inversionistas y empresarios interesados en profundizar en el ámbito de una relación bilateral más estrecha en gestación.

Sin duda se trata de un tema de frontera de carácter interdisciplinario, propio del derecho económico comparado, línea de investigación de alta especialidad que el Dr. Joaquín Piña aborda con especial énfasis en diversos tópicos no considerados hasta la fecha, y que deben servir como base para profundizar sectorialmente cada uno de los cuatro capítulos que conforman la obra.

CIUDAD UNIVERSITARIA

Febrero de 2021

INTRODUCCIÓN

A finales de la década de 1970, la situación de México y China era difícil. Ambos países se enfrentaban a la búsqueda de un nuevo modelo de desarrollo que diera rumbo a su economía y les proporcionara un desarrollo elevado y sostenido.

Las razones de ambas naciones para abrir su mercado derivaron de la profunda crisis que vivieron esa década, tanto política como económica, y al agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. En este sentido, la estrategia de China estuvo orientada hacia un proceso gradual, inteligente y de protección a sus recursos e intereses nacionales con la que supieron introducirla al libre mercado de forma exitosa.

México, por su parte, comenzó a implementar, a principios de la década de 1980, un modelo económico neoliberal y aperturista en diversos sectores, en función de esquemas mercantiles, siguiendo de manera estricta los postulados del Consenso de Washington y las directrices macroeconómicas orientadas por el Fondo Monetario Internacional FMI y el Banco Mundial BM.

De esta forma la política de apertura en China y México se llevó a cabo de manera distinta y en atención a las características particulares de su sistema económico. No obstante, ambos países le otorgan al Estado, en sus respectivas constituciones, el papel de rector de la actividad económica. Así, por un lado, la apertura global en China se realizó mediante la combinación de una economía socialista o planificada, con una economía de mercado o de tinte capitalista a la cual se adicionaron reformas estructurales de manera gradual y selectiva, aplicándolas en zonas estratégicas del territorio. Por otro lado, el modelo económico implementado por México atendió los principios de economía mixta o dual, donde hasta la actualidad interactúa el sector público y privado o descentralizado.

En ese orden de ideas, cada Estado ha respondido en forma distinta a las interrogantes planteadas por cualquier sistema económico, en cuanto al qué producir, cómo producir y para quién producir; en donde cada uno ha desarrollado un modelo de crecimiento con base en postulados distintos. México tiene como base ventajas comparativas como la explotación de recursos naturales, la industria maquiladora y la apertura comercial, intensificando principalmente los lazos comerciales con Estados Unidos, que entre enero y octubre de 2020 se convirtió en su principal socio comercial con un superávit de USD\$25.182 MDD a favor de México. En tanto que China ha generado una serie de ventajas competitivas a nivel de su planta productiva, tomando como base la

I+D, alianzas estratégicas, transferencias de tecnología, educación y cultura o la integración estratégica de ZEE para el fomento de la maquila como forma de explotación de servicios, trayendo como resultado situaciones dispares en cuanto a niveles de crecimiento económico.

En efecto, China logró un ritmo de crecimiento con tasas de 8% anual promedio desde su apertura comercial en 1978, aumentando considerablemente su PIB, disminuyendo los niveles de pobreza extrema y convirtiéndose en la principal potencia exportadora del mundo, y que en la actualidad representa para México su segundo socio comercial, también la segunda fuente de sus importaciones, además de su principal competidor en el mercado de Estados Unidos con un déficit comercial que continúa incrementándose año con año a favor del gigante asiático. De igual forma, China se ha convertido en uno de los principales inversionistas y economías receptoras de IED en el mundo, otorgando incentivos a los inversionistas extranjeros que han permitido convertirla en un pilar de desarrollo y crecimiento para sus bienes de exportación.

México, por su parte, en las últimas cuatro décadas ha crecido a tasas de 2.4% anual promedio con un modelo económico neoliberal en transición que se ha mostrado insuficiente frente las necesidades impuestas por el orden económico global, y un escenario adverso frente a la pandemia de la COVID-19, que trajo consigo interrumpir la producción y circulación de mercancías, generando quiebres significativos en las cadenas globales de valor.

Ante la dependencia que impone el Consenso de Washington con sus diez postulados, China ha establecido una política jurídico-económica propia, en la que sin renunciar a los postulados del libre mercado ha sacado provecho de la globalización contemporánea.

Así, de la política económica china y, por ende, de su regulación jurídico-económica, podemos rescatar un sinnúmero de experiencias y aprendizaje para todos los países, en particular para México, como: su estrategia de posicionamiento relativa al libre mercado, la integración estratégica de zonas especiales de desarrollo con tecnología de punta, su adaptación para atraer capitales del exterior, la mejora paulatina en la producción y la calidad de sus mercancías de exportación, un manejo adecuado de sus instrumentos fiscales, la constitución de centros dedicados a la investigación de las prácticas adoptadas por distintos países, entre otras que le han sido útiles para integrar un modelo económico por demás exitoso en el contexto de la globalización contemporánea.

Por tal motivo, una de las principales enseñanzas que nos deja el modelo económico chino es que, a diferencia de México que se sumergió de golpe en el libre mercado presionando para que se le reconociera como país desarrollado, China se ha insertado en la globalización de manera precavida, teniendo en cuenta, en tiempo y forma, todos sus alcances y limitaciones, protegiendo en todo momento sus sectores estratégicos y prioritarios.

MARCO CONCEPTUAL DE LA GLOBALIZACIÓN

Hace más de un siglo y medio, Marx provocó al mundo burgués con célebres palabras: «Un fantasma recorre Europa: el comunismo». Hoy es otra la frase que está en boca de los líderes políticos, gerentes de empresas, trabajadores y científicos: «Un fantasma recorre el mundo: la globalización».

Bodemer, *La globalización. Un concepto y sus problemas*, p. 54

ORÍGENES Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA

Existen diversos criterios en torno a cómo surgió la globalización y de qué forma fue evolucionando con el transcurso del tiempo. Hay quienes sugieren que su aparición coincide con el desarrollo del hombre y su expansión, un producto del desarrollo de las primeras civilizaciones como Mesopotamia, Egipto, China, India, y posteriormente Grecia y Roma; incluso algunos resaltan el encuentro entre dos culturas haciendo referencia a la conquista y colonización de América; otros más la conciben como un proceso que surge y se desarrolla con la revolución industrial iniciada en Inglaterra; también hay quienes ponen su acento en el desarrollo de las TIC y la expansión de internet durante el siglo XX; etc. Lo cierto es que la globalización no es un fenómeno exclusivo de la situación contemporánea, más bien es uno que se ha configurado durante varios siglos, y en el que podemos identificar diversos sucesos significativos, los que todos juntos coadyuvarían a la formación de un nuevo orden mundial.

Al respecto, Marcos Kaplan señala que la serie de fases asociadas a lo que denominamos con el rubro *globalización* inician con el surgimiento mismo de la especie humana y la búsqueda de nuevas tierras de esos primeros hombres del este de África, dando paso al mismo tiempo a la evolución de instituciones que cumplirían un rol fundamental en lo que hoy conocemos como *globalización*, por ejemplo: el lenguaje, el comercio de mercancías, el mercado, los mecanismos contractuales, la moneda, etcétera (Kaplan 2002: 17).

En ese contexto conviene destacar que el proceso de globalización desde sus orígenes no fue un fenómeno exclusivo de occidente —primero Europa Occidental y luego Estados Unidos— y de ahí al resto del mundo; por lo que a decir de Amartya Kumar Sen (premio Nobel de Economía, 1998), “es indispensable aprender a mirar el mundo en una perspectiva histórica; y reconocer así, los flujos dados tanto de Oeste a Este como de Este a Oeste” (Sen, en Enríquez 2006: 25).

En efecto, existe evidencia de que durante los quince siglos anteriores al periodo renacentista, la civilización china había creado numerosos adelantos tecnológicos que más adelante Europa introduciría en occidente, como el uso del papel, la imprenta, la pólvora, la ballesta, la carretilla, la brújula magnética, la relojería mecánica, la cartografía cuantitativa, los puentes de acero suspendidos, etcétera.¹ Resulta claro así que los flujos de globalización han existido en una y otra dirección a lo largo de la historia de la humanidad.

Por su parte, Aldo Ferrer (2002: 109) identifica tres fases o etapas en las que se va configurando el orden mundial que en la actualidad denominamos globalización. Dentro de ellas podemos identificar como la primera etapa de globalización (Primer Orden Mundial), la que se extiende desde el siglo XV hasta los albores del XVII, en cuyo periodo tuvieron lugar la conquista y colonización de América y la incursión europea en territorios de África, Medio y Extremo Oriente. Con la incorporación del “nuevo mundo” y el control de las rutas marítimas y comerciales por parte de potencias como España, Portugal, Inglaterra, Francia y Holanda se fue constituyendo el primer sistema de dominación colonial. Posteriormente, con la independencia de las trece colonias británicas, comenzó a configurarse una nueva potencia que tiempo después ejercería gran influencia en las fases posteriores de conformación del orden mundial.

Durante la siguiente etapa (Segundo Orden Mundial) tuvieron lugar diversos sucesos significativos como la Revolución Industrial, iniciada en Inglaterra² a finales del siglo XVIII, lo que provocó un rápido

¹ En ese sentido conviene señalar los estudios de Joseph Needham, quien fue pionero en realizar estudios de la ciencia china y cuyos conocimientos quedaron plasmados en *Science and Civilisation in China*, donde realizó un exhaustivo despliegue del desarrollo científico chino a través de la historia. (Adda 1999: 3).

² A partir de 1815, y por más de un siglo, Gran Bretaña conquistó la hegemonía mundial mediante la combinación de su potencial industrial y financiero, con el predominio naval y su activa diplomacia en todos los frentes de la época.

incremento de la productividad; aunque con grandes inequidades sociales respecto a la distribución del poderío económico y militar. La Revolución Industrial implicó, además, mayor especialización de la mano de obra y un incremento importante de la productividad en masa de bienes manufacturados.

De esta forma, la Revolución Industrial desencadenó una mayor libertad económica, menor intervencionismo estatal y la decadencia del sistema gremial que regulaba las distintas fases del proceso productivo limitando la competencia en los núcleos urbanos y dificultando cualquier avance técnico organizativo, permitiendo así el entrelazamiento con los inicios de la economía mundial y el sistema político internacional, todo en una era de intensa globalización mercantilista.³

Durante esta etapa varios países de América Latina (con excepción de Cuba) lograron independizarse durante la primera parte del siglo XIX; no obstante, quedaron asociados al modelo de periferia en gestación como abastecedores de materias primas de las economías industriales, comenzando a caracterizarse en forma más clara el *modelo centro-periferia*, en consecuencia, se limita su capacidad de asimilación del progreso técnico, generando su dependencia comercial y financiera de las grandes potencias (Ferrer 2002: 111).

En efecto, a partir de la última década del siglo XIX y hasta 1914 fue decisivo el avance de la globalización ya que con el desarrollo de la economía capitalista se presentaron nuevas situaciones: las divisiones de espacios y bloques entre países desarrollados y en desarrollo; las contradicciones entre la internacionalización económica y la fragmentación del Estado-nación (Kaplan 2002: 159).

Se provocó un proceso de especialización internacional del trabajo en el que cada país adaptó sus industrias y economía a las necesidades de los mercados globales. Por ejemplo, por un lado el capital para financiar los grandes proyectos empresariales provenía principalmente del Reino Unido; por otro lado, países como Alemania y Bélgica participaban en la construcción de maquinaria pesada y productos de la industria química, en tanto que otros como Argentina, Australia y Canadá optaron por especializarse en la industria minera y la agricultura (Frieden 2007: 47).

Posteriormente, de 1914 a 1945, tuvieron lugar la Primera y Segunda Guerra Mundial y la gran depresión de la década de 1930,⁴ momento en que se puso un freno a la globalización mediante la desarticulación de las redes del comercio y las finanzas internacionales, con el objeto de que Europa pudiera defender sus

³ Si bien la Revolución Industrial británica fue la detonante de esta nueva época, cada potencia tendría su propio proceso de industrialización inicial. En el caso de Francia (1830-1860), Estados Unidos (1843-1860), Alemania (1850-1873), Japón (1878-1900) y Rusia (1890-1914) (Calva, 2004, p. 56).

⁴ Este suceso daba cuenta desde ese momento que el papel público no debe seguir al pie de la letra la receta del fundamentalismo del mercado, sino que es necesaria la intervención activa (rectoría) del Estado en la economía.

devastados mercados y balanza de pagos a través de la imposición de barreras proteccionistas que hicieran posible un nuevo fortalecimiento de su industria. Como señala Stenberg (1954), la posición europea se ve limitada por la emergencia de dos nuevas potencias: Estados Unidos y Japón, así como por la Unión Soviética, como potencia no capitalista (en Enríquez 2006: 29).

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial inició una tercera etapa de la globalización o Tercer Orden Mundial, auspiciada por un *boom* de innovaciones relacionadas con la informática, la microelectrónica, la biotecnología y la aparición de un nuevo modelo de organización empresarial en Japón denominado *toyotismo*, caracterizado por la robotización y flexibilización de la producción con miras al *just in time*, que posterior a la crisis petrolera de 1973 comenzó a relegar al *fordismo* como referencia en la producción en cadena. En este nuevo contexto, la generación y asimilación del progreso tecnológico amplió la brecha entre los diversos territorios que conforman el sistema global. Pero en términos de la acumulación de capital y del sistema capitalista, después de la contienda entre países, resaltó un mayor dinamismo de las empresas transnacionales.

Asimismo, tuvo lugar el ascenso de la hegemonía compartida entre Estados Unidos y la Unión Soviética como grandes potencias, de manera que los países debieron alinearse en alguno de los dos ejes; o bien, convivir bajo la influencia de ambos —como en el caso del llamado “tercer mundo”—, según las circunstancias y estrategias que marcaron las dos superpotencias y sus enfrentamientos diplomáticos, bélicos y de espionaje en el marco de la Guerra Fría.

Por otra parte, es importante destacar que en esta etapa, a partir de la década de 1970 y en forma generalizada durante la siguiente, el Estado-nación enfrentó con más fuerza desde adentro su primer cuestionamiento de fondo, el primer señalamiento de sus límites, su primera reforma estructural, su primer arrinconamiento y debilitamiento. La crisis se hizo más evidente, en particular en los países donde el Estado fue el orquestador de la modernización social y del desarrollo económico. En efecto, el

Estado de estos países, frente al oleaje de varios problemas y conflictos sociales —en el clímax de la Guerra Fría—, involucionó hacia autoritarismos (militares o civiles), agudizó sus proclividades patrimonialistas hasta postrar la hacienda pública o envileció su sistema de justicia (Valero 1999: 209).

Posteriormente, el redespliegue industrial impactó de forma significativa las economías de América Latina y México. Las empresas transnacionales reubicaron sus industrias maduras a otros territorios (*offshoring*) con el objeto de reducir costos en mano de obra y asegurar el aprovisionamiento de materias primas. De igual forma, en los años 1980 tuvo un gran despegue el fenómeno de la fábrica mundial y de la subcontratación internacional (*outsourcing*) a través de las empresas maquiladoras, trasladando parte de sus componentes y procesos a otros territorios.

Asimismo, a partir de 1989 tuvieron lugar acontecimientos decisivos para la configuración del orden global, como la caída del muro de Berlín, la desintegración de la Unión Soviética y del bloque de Europa del Este que puso fin a la Guerra Fría y generó la ilusión de un nuevo orden pacífico, aparentemente resguardado por el poderío militar estadounidense y el naciente multilateralismo en el ámbito económico y político en un marco de diversos niveles de cooperación entre oriente y occidente; la evidencia del ascenso de China como nueva potencia económica y comercial, y la importancia de otras economías emergentes como México, cuyo reconocimiento provocó su alineamiento con los postulados del Consenso de Washington y su membresía en diversas organizaciones de cooperación económica y política.

Al respecto, Rolando Cordera (2006: 17) señala que: "a partir de la caída del Muro de Berlín todo se volvió reformismo para la globalización que el llamado Consenso de Washington codificó en discurso y receta universal, y que habrían de declinar por igual checos y polacos, rusos y mexicanos, peruanos y brasileños".

En la actualidad la globalización continúa siendo un espacio de ejercicio del poder, aunque de forma más sutil y compleja que en el pasado, y en donde las reglas del comercio internacional establecidas en el ámbito multilateral del GATT-OMC, el funcionamiento del sistema financiero internacional, las disposiciones en materia de inversión extranjera (MIGA, APPRI), los regímenes de propiedad intelectual (ADPIC), etcétera, otorgan beneficios a las grandes potencias, en cuyo escenario Estados Unidos continúa ejerciendo un rol dominante.

Sin embargo, destaca el papel cada vez más influyente que en el escenario internacional están cobrando países como Brasil, Rusia, India y particularmente China (BRIC), que ante la dependencia que impone el Consenso de Washington —con sus diez postulados— ha establecido una política económica y regulación jurídica propias, en las que sin rechazar los postulados del libre comercio y libre mercado estos desempeñan un rol clave en el contexto de la globalización contemporánea a través de un original modelo económico que ha traído consigo inversión extranjera e impactado en las cadenas globales de valor (Dussel 2018: 36), consolidándose como la gran fábrica del mundo.

Como señala Arturo Oropeza (2019), con una apertura acompasada y progresiva, considerando sus debilidades y limitaciones económicas, a través de una selección de sectores y zonas económicas preferentes, China cambió su rumbo al convertirse de la gran maquiladora a la fábrica del mundo. Mediante un sincretismo armónico de ventajas comparativas, como la mano de obra barata y la piratería de tecnología, se fueron añadiendo poco a poco ventajas competitivas como la transferencia de tecnología y las alianzas estratégicas entre empresarios chinos y occidentales en sectores estratégicos de interés mutuo. Así, la industria maquiladora en un momento histórico sin precedente se consolidó como la gran fábrica del mundo en la que China participa con 50% del contenido de toda su producción, con la etiqueta *made in China* como primera fuerza exportadora del mundo (Oropeza 2019: 186-187).

En este escenario cabe destacar el hecho de que el fenómeno de la globalización ha provocado la idea de que el Estado-nación está perdiendo terreno en el papel que debe desempeñar como orquestador del desarrollo nacional, como regulador de las relaciones entre capital y trabajo y entre los sectores productivos, al igual que en la promoción de los intercambios comerciales con el exterior. Como señala Castells (2004):

El Estado-nación es cada vez más impotente para controlar la política monetaria, decidir su presupuesto, organizar la producción y el comercio, recabar los impuestos sobre sociedades y cumplir sus compromisos para proporcionar prestaciones sociales. En suma, ha perdido la mayor parte de su poder económico (p. 282)

En otras palabras, el papel del Estado se ha visto limitado como regulador de la dinámica entre los distintos agentes económicos, en donde mucho ha quedado librado, por un lado, a intereses privados y, por el otro, a privilegios de élites del gobierno, haciendo cada vez más compleja la coexistencia entre el sector público y el privado, en menoscabo de la autonomía y eficacia del Estado.

No obstante, a decir de Marcos Kaplan (2002), el Estado hasta el momento no está condenado a un total debilitamiento ni a su completa extinción; al contrario, la rectoría estatal perdura y se fortalece por los altos costos económicos y sociales que las reformas neoliberales han traído consigo (pp. 411-434).

En efecto, el actual escenario de crisis internacional que ha impuesto la pandemia COVID-19, requiere una intervención decisoria y eficiente por parte del Estado, como garante de las condiciones de reactivación de la actividad económica. Aunado a esto, el Estado está orillado a reafirmar su papel como regulador y orientador de los cauces de un país, en reemplazo de un mercado incapaz de llevar a cabo las funciones de salvaguarda y bienestar de los intereses de la población.

De esta forma, hoy los países industrializados y emergentes articulan mecanismos de regulación, en donde de nueva cuenta, la presencia del Estado es el recurso de permanente recurrencia, que hoy una vez más, pese a los teóricos del neoliberalismo, debe entrar a asumir los errores de los míticos mercados globales (Witker 2011: XVII).

En ese orden de ideas resulta claro que el fenómeno de la globalización supone el inicio de una transición amplia, debido principalmente a los:

Cambios en las formas de organización de la producción y el consumo, permitidos y acelerados por los avances tecnológicos. En el mundo contemporáneo encontramos ámbitos de acción deslocalizados en los cuales el Estado, en su estructura tradicional, no parece poder ejercer plenamente su poder soberano (López y Fix 1995: 270).

Este fenómeno supone el comienzo de una transición amplia, cuyos efectos e implicaciones aún no terminan por definirse, dando lugar a un sinnúmero de interrogantes, que en todo caso no implicarían la desaparición del Estado, sino una nueva articulación entre *derecho interno* y *derecho externo*, entre lo *local* y lo *global*, y reformulan algunas de las funciones del Estado-nación, derivado en gran medida de las modificaciones en las dinámicas y organización de la producción y el consumo, favorecidos por los avances tecnológicos, en los que el Estado, en su estructura tradicional, no parece ejercer de manera plena su soberanía.

Sin embargo, la desagregación de algunos de los elementos de la soberanía no implica un debilitamiento del Estado ni su extinción. Al contrario, el rol fundamental que desempeña el Estado debe perdurar y reafirmarse frente a los elevados costos económicos y sociales que las reformas estructurales de un modelo neoliberal en transición han traído como consecuencia para un número considerable de grupos marginados y para sus naciones. La liberalización y desregulación vertiginosas en el ámbito de los bienes, servicios y capitales, vía Consenso de Washington, no ha sido la receta mágica que haya traído los beneficios esperados, por el contrario, ha generado fuertes tensiones y conflictos.

Resulta claro que no puede haber eficiencia económica en un país sin un Estado representado por instituciones dinámicas que brinden, en cualquier escenario, seguridad y certeza a sus habitantes, sin olvidar que “los Estados siguen siendo los sujetos principales del Derecho Internacional y que sin Estados no hay mercado” (Montalvo y Viveros 2007: 64-65). Así, el Estado, para cumplir con sus objetivos, debe emitir políticas públicas que le permitan determinar o adoptar decisiones coincidentes con los intereses que demandan sus habitantes.

Aproximación conceptual

En la actualidad asistimos a una reestructuración de la realidad económica, caracterizada por la interconexión mundial en tiempo real. Por un lado, la revolución de las comunicaciones y del transporte impulsan las nuevas fuerzas competitivas. Por otro, las relaciones humanas, en todos los ámbitos, se han ido ampliando a medida que las TIC han acortado las fronteras, poniendo en contacto toda una diversidad de países, culturas y civilizaciones, anteriormente lejanos (Calva 2004: 55).

En efecto, los cambios van desde la globalización de los sistemas económicos, políticos, jurídicos, financieros y sociales, hasta la diseminación de cambios estructurales que revolucionan las formas de transmisión de todo tipo de contenidos a través de internet. En este contexto, la gama y alcance extraordinario en el uso y significado de la palabra *globalización* ha dado origen a un número considerable de interpretaciones y a que dicho término sea abordado y utilizado en distintos sentidos. Sin embargo,

debemos no debemos considerar este fenómeno como un proceso unitario o singular, toda vez que no hay una, sino varias globalizaciones, cada una de las cuales obedece a una lógica y ritmo propio.

Estas globalizaciones, aunque ocurren a su propio ritmo en campos diversos y con efectos propios, están interrelacionadas, y dentro de estos procesos, la globalización económica adquiere especial relevancia. De esta forma:

La globalización es una serie compleja de procesos que operan de manera contradictoria y anti-tética. La mayoría de la gente cree que la globalización simplemente traspasa poder o influencia de las comunidades locales y países a la arena mundial. Pero también tiene el efecto contrario, creando nuevas presiones para la autonomía local. El sociólogo norteamericano Daniel Bell lo describe muy bien cuando señala que la nación se hace no solo demasiado pequeña para solucionar los grandes problemas, sino también demasiado grande para arreglar los pequeños (Giddens 2000: 25).

Esta concepción se apoya en la idea del doble efecto de la globalización en los Estados; por lo que resultaría adecuado hablar de *glocalización*, para evidenciar las sinergias que apuntan tanto hacia una efectiva supranacionalización (que incluye el desvanecimiento de las fronteras políticas o incluso físicas entre los países), como hacia un regreso al localismo (en forma de desmembramiento de Estados, de movimientos secesionistas, de mayores demandas de autonomía política de las regiones, de políticas y reivindicaciones multiculturalistas, etcétera) (Carbonell y Vázquez 2001: 67-85). Por otro lado, la globalización también presiona lateralmente, creando zonas de libre comercio y otros esquemas de integración dentro y a través de países.

Para los distintos ordenamientos jurídicos, este movimiento en todas direcciones (hacia arriba y hacia abajo, aunque también en forma lateral) ha traído consigo la formulación de nuevos paradigmas, por ejemplo, como el relativo a los sujetos de los derechos fundamentales, diversos ordenamientos han arropado derechos de las minorías o de grupos vulnerables, como son los casos de las comunidades indígenas y de los colectivos (Carbonell 2002: 3).

Así, resulta evidente que la idea de globalización está en muchos lugares alrededor del mundo. Se encuentra en los:

Hechos e interpretaciones relativas a todo lo que es internacional, multinacional y transnacional, mundial y planetario; en la vida social y en las producciones intelectuales. Resuena en toda reflexión sobre el capitalismo, el socialismo, occidente, oriente, islamismo, cristianismo, modernidad y posmodernidad. En diversos aspectos la globalización confiere nuevos significados a individuos

y sociedad, modos de vida, culturas, etnias y minorías, reformas y revolución, tiranía y democracia. Permite pensar en el presente, rebuscar el pasado e imaginar el futuro (Ianni 1998: 1).

En ese orden de ideas, es viable distinguir varias posturas doctrinales en torno al tema, dando origen a un intenso debate que ha trascendido incluso los ámbitos académicos y políticos. Entre esas posturas destacan las que ven a la globalización como una realidad multidimensional anclada en la interconexión simultánea de sociedades y Estados, y las que la conciben como una etapa reciente del capitalismo. En todo caso, ambas abren el debate entre lo positivo y lo negativo de este fenómeno.

De esta forma, la globalización, vista como nueva realidad multidimensional, se presenta como:

Un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales. Dicho proceso está basado en una serie de libertades: la libertad de comerciar con el resto de los países del mundo aprovechando las ventajas comparativas de cada uno; la libertad de invertir los capitales allí donde tienen un mayor rendimiento con un riesgo asumible y la libertad de establecerse en el país que se desee, bien para conseguir un mayor beneficio o una mayor cuota de mercado, si se trata de una empresa, o para obtener un mayor salario o mejores condiciones de trabajo, si se trata de una persona [en el caso de las migraciones] (De la Dehesa 2007: 19).

Este fenómeno de simultaneidad mundial de flujos de información se ha generalizado en toda la actividad humana, auspiciado por una auténtica revolución tecnológica que significó el paso al sistema numérico de sonidos, textos e imágenes que se transmiten instantáneamente, configurando y redefiniendo substancialmente los medios de producción, trabajo, educación, tiempo libre, y actividades privadas, llegando al grado de modificar incluso las relaciones humanas a través de las redes sociales (Pozas 2002: 168).

En forma similar, Manuel Castells concibe la globalización como un:

Proceso por el cual las actividades decisivas en un ámbito de acción determinado (la economía, los medios de comunicación, la tecnología, la gestión del medio ambiente, e incluso el crimen organizado) funcionan como unidad en tiempo real en el conjunto del planeta. Se trata de una evolución parcialmente distinta de aquella que la internacionalización del capitalismo venía desarrollando desde hace varios siglos (Castells 1998, en Ortega 2002: 40).

Como se observa, lo distintivo de este proceso es que solo en las últimas décadas se ha constituido un sistema tecnológico (telecomunicaciones e informática y sistemas de información interactivos, además

de avances ya consolidados en el transporte de mercancías con miras al *just in time*) capaz de permitir la existencia compartida para gran parte de la humanidad, superando todas las limitaciones históricas del espacio y del tiempo.

Otra visión de este proceso es la propuesta de F. Braudel y E. Wallerstein, quienes la identifican como una nueva etapa, la más reciente del capitalismo en la que “la especialización del trabajo —como mercancía bajo las tesis del capitalismo clásico— adquiere una dimensión internacional más fuertemente vinculada que en otras épocas, gracias a los avances tecnológicos.” (Wallerstein y Braudel 1984, en Enríquez 2006: 22-23). Para estos autores, la nota distintiva de la globalización no se encuentra en la interconexión misma de Estados y sociedades, sino en la búsqueda de la mayor eficiencia de los trabajadores como rasgo distintivo de esta etapa, la más reciente del capitalismo.

En la misma dirección, Elia López Beltrán (2006) identifica a la globalización como la fase más reciente del capitalismo, que consiste en pasar de la internacionalización del capital y su posterior transnacionalización a una siguiente etapa esencial y completamente nueva al proceso de transformación del capital, en que ésta ya no solo se internacionaliza o transnacionaliza, sino que se globaliza (p. 14).

Esta nueva etapa es significativa por el hecho de darse por primera vez en la producción y no en la distribución, en el comercio; sino en la etapa de creación de la mercancía, en la fase medular del sistema. De tal forma que fragmentar geográficamente el proceso resulta en ventajas económicas para el gran capital, pero al mismo tiempo, este fenómeno da lugar a una nueva situación en la que diferentes países, con características muy diversas, quedan implicados en un mismo proceso de producción.

Así, las implicaciones más importantes de esta nueva fase dentro del mismo sistema de producción son:

- a) En el aspecto de la mano de obra, por el hecho de que en un mismo proceso de producción intervengan obreros y empleados en condiciones económicas diversas en el mundo.
- b) El hecho de que se utilice tecnología de diferentes niveles de desarrollo en los diversos lugares que participan en el proceso.
- c) En el aspecto regulatorio, en que las normas y leyes establecidas en cada nación varían, sobre todo en materia fiscal y de inversión extranjera (López 2006: 13-16).

Bajo esta tesitura, las posturas que pretendan abordar dicho fenómeno debenrán hacerlo desde distintos ángulos, tomando en cuenta el hecho de que la globalización, según De Souza:

Parece combinar el surgimiento mundial y la ausencia de límites con la diversidad local, la identidad nacional y étnica, la inclusión popular y el arraigo comunitario. Además, debido a su complejidad, variedad y amplitud, está conectada a otras transformaciones en el sistema mundial que sin embargo no son reducibles a él, tales como la creciente desigualdad a nivel mundial, la

explosión demográfica, la catástrofe ambiental, la proliferación de armas de destrucción masiva, la democracia formal como condición de asistencia internacional a países periféricos y semiperiféricos, etcétera (2002: 39).

En todo caso, sea cual sea el punto de vista en torno a la globalización, es claro que se trata de un fenómeno polifacético con características económicas, políticas, sociales, culturales, religiosas, ambientales y por supuesto jurídicas, que se combinan e interactúan de forma compleja. Por tal motivo, no es correcto considerar a la globalización como un proceso unitario, más bien hay que considerar que existen diversos procesos de globalización interrelacionados. Al respecto, señala el ex secretario de la ONU, Butros Gali:

No existe una sino muchas globalizaciones, por ejemplo, la de la información, de las drogas, de las pestes, de la ecología y naturalmente ante todo la de las finanzas. Aparece también una gran complicación porque las globalizaciones avanzan con velocidades muy diferentes (Spota, en Grün 1998: 11-17).

Ejemplos muy evidentes en torno al impacto de la globalización, en derecho, son el juicio a Pinochet y la creación de la Corte Penal Internacional. Es precisamente en el ámbito de los derechos humanos donde se observa la aparición de mecanismos e instituciones jurídicas globales (Barber, en Grün 1998: 12). Así, la globalización como fenómeno contradictorio, si bien ha provocado una disminución de la soberanía y del papel protagónico que tradicionalmente había desempeñado el Estado-nación durante varios siglos, ha traído consigo al mismo tiempo una reivindicación en cuanto a la importancia que reviste el respeto de los derechos humanos en cualquier sociedad democrática o que aspire a serlo. De esta forma, el derecho forma parte fundamental de los cambios producidos por el fenómeno de la globalización, principalmente por la creación de regiones económicas alrededor del mundo a través de la firma de tratados internacionales, y estas regiones económicas han generado una serie de principios económicos internacionales, que ahora rigen la mayor parte de las actividades comerciales que se realizan de un Estado a otro.

En ese sentido, conviene distinguir la *globalización* de la *internacionalización*, conceptos que revisten fundamental importancia para el derecho e involucran un papel fundamental en el Estado-nación. Así, la internacionalización trae un ámbito de cooperación entre Estados, que en pleno ejercicio de su soberanía, suscriben acuerdos internacionales; en tanto, la globalización disminuye la soberanía del Estado-nación.

Por otra parte, la globalización tiene como sujeto activo a las empresas y como escenario los mercados *globales*. En cambio, el Estado sigue siendo el sujeto básico de las relaciones internacionales que dan vida a la internacionalización y tiene como escenario a los territorios nacionales de los países, que suscriben tratados internacionales.

Desde otro punto de vista y respecto a la globalización del derecho, ésta:

Podría significar no la difusión de ciertos contenidos o procedimientos jurídicos, sino la forma en que ésta ocurre. En ese sentido, la globalización del derecho puede verse en oposición a la mera internacionalización, que implica la existencia de actividades cooperativas entre actores nacionales, públicos o privados, en un nivel más allá del Estado-nación, pero finalmente, bajo el control de éste, cuyo objetivo es complementar los esfuerzos de aquél para satisfacer los intereses de su población. Por el contrario, globalización se refiere al proceso de desnacionalización de conjuntos de actividades políticas, económicas, culturales y sociales (López y Fix 1995: 220).

Características

La globalización es un fenómeno altamente complejo que ha tenido un fuerte impacto en todos los ámbitos de nuestra vida, razón por la cual ha adquirido diversas connotaciones emotivas y controvertidas dentro del discurso político, económico y social actual, llegando incluso a identificar posiciones entusiastas de la globalización (*globalofílicos*), que la consideran una fuerza inminente e irresistible que puede traer prosperidad económica a todos los países, y los escépticos o detractores de ésta (*globalofóbicos*) la ven como la culpable de muchos de los males que sufre la sociedad contemporánea. Sin embargo, es viable reconocer ciertas notas características en torno a este fenómeno:

- La globalización está caracterizada por la interdependencia entre economías nacionales, ciudadanos, empresas y bloques regionales. La globalización ha intensificado los procesos de integración económica, en aras de lograr una mayor liberalización comercial. Al respecto, la integración regional tiene efectos favorables en el estrechamiento de relaciones comerciales, al incrementarse los intercambios entre las partes que conforman el esquema de integración; sin embargo, también tiene efectos adversos de desviación del comercio local, al sustituir a productores e insumos locales por otros del esquema en cuestión (Calva 2004: 61-63).
- La incidencia de las TIC ha impreso una nota distintiva al fenómeno de la globalización al reducir en gran medida las barreras naturales de tiempo y espacio, generando auténticas ventajas competitivas para los países, al convertir el conocimiento en un importante factor de la producción y sustituir los bienes físicos por conocimiento. En este contexto, a la información la han globalizado los avances tecnológicos, sobre todo en el área de las telecomunicaciones, en la que los satélites han revolucionado la comunicación tanto telefónica como televisiva.

Los sistemas multimedia y el internet representan una mayor integración de las tecnologías de computación, telecomunicación y medios de información (Heyman 1998: 7).

- La globalización ha impulsado el despegue de los servicios financieros y la inversión, planteando la aparición de nuevas operaciones y la configuración de un marco jurídico supranacional.
- Otra de las características centrales de la globalización es la desterritorialización de las empresas, que lo mismo realizan operaciones productivas en sus territorios de origen que en otros lugares del planeta y en esferas muy diversas, desde la extracción de materias primas hasta la producción de otras manufacturas complejas, y terminan incorporándolas a procesos de maquila y ensamble en otros territorios. También juega un rol importante en la investigación en todos los órdenes, principalmente en tecnologías avanzadas, como la nanotecnología, mecatrónica, ingeniería genética, etcétera (Montalvo y Viveros 2007: 49).
- La globalización no afecta en exclusiva al comercio de mercancías, prestación de servicios, inversiones y mano de obra, y no solo respecto a los desplazamientos físicos, sino también al trabajo a distancia, que en el actual contexto de la pandemia del COVID-19 ha impuesto un replanteamiento de las relaciones laborales, dando origen a una nueva estructura organizativa en red, la “empresa virtual”, definida por la ausencia de burocracias jerarquizadas porque los sistemas de información constituyen su núcleo, y su disponibilidad y acceso son determinantes en la localización de las nuevas actividades económicas (Calva 2004: 60-63).

Actores

Las personas físicas y jurídicas, además de los Estados, actúan como agentes económicos en la producción, distribución, circulación y consumo de mercancías y en la prestación de servicios o intangibles; y junto con los organismos internacionales, creados a partir de la voluntad de aquellos, dotan de estructura y agenda a las relaciones jurídicas internacionales, tanto en el contexto bilateral como en el regional y multilateral. Sin embargo, como consecuencia de los procesos globalizadores, tales sujetos han ido modificando sus roles, haciendo participantes destacados a las grandes empresas transnacionales, que se constituyen en auténticos ejes decisorios de la economía global. En efecto, esta situación ha traído como consecuencia cierta disminución en cuanto a la participación del Estado-nación como agente y regulador de la actividad económica. Cuando esta actividad se delimita a un solo país, se circunscribe a reglas claras de un territorio específico; pero en tiempos de globalización las empresas transnacionales producen bienes o prestan servicios para mercados multilocales y la actividad económica cambia de giro.

Por otra parte, en las últimas décadas hemos sido testigos de la consolidación de las ONG como una de las categorías de sujetos más influyentes en el ámbito global que ofrecen ámbitos alternativos de discusión a la globalización por parte de la sociedad civil, con el objeto de plantear y proponer alternativas de políticas regulatorias y de acción frente a las acciones de ciertos actores y organismos internacionales.

De esta forma, en el contexto actual y en vista de los dinámicos escenarios que plantea la globalización, asistimos a un cambio de ciudadano a consumidor, en donde de una u otra forma todos somos partícipes en la actividad económica. En este orden de ideas se pueden señalar como actores de la globalización y algunos de sus principales instrumentos a los siguientes:

- a) Inversionistas
 - Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI).
 - Capítulo 14 del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), vigente a partir del 1 de julio de 2020.
 - Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (MIC) de la OMC.
- b) Empresas o conglomerados transnacionales
 - Legislación en materia de metrología, normalización e infraestructura de la calidad (ISO).
 - Legislación en materia de prácticas monopólicas, concentraciones y fusiones de empresas.
 - Prácticas desleales de comercio internacional (dumping y subvenciones).
 - Propiedad intelectual (propiedad industrial, signos distintivos y derechos de autor).
 - Publicidad y mercadotecnia.
 - Transferencia electrónica de fondos.
 - Sistemas de pagos.
- c) Personas físicas (respeto a los derechos humanos)
 - Legislación en materia de protección al consumidor.
 - ONG.

El papel del Estado en el contexto de la globalización

El Estado-nación, que hasta la década de 1970 ejercía de forma más visible su facultad de rectoría económica a través de la articulación de empresas públicas y privadas en un contexto multinacional, a partir de la siguiente década vio debilitada su capacidad de intervención como el principal orquestador de la actividad económica, porque la lógica y dinámica impuestas por las grandes empresas transnacionales y los distintos procesos de integración económica lo obligan a realizar una gestión macroeconómica

crecientemente homogénea, perdiendo en consecuencia la autonomía para formular y establecer políticas sectoriales y sociales propias.

Lo anterior no implica que el Estado-nación ya esté en retirada o en vías de desaparecer, lo que sucede es que, como consecuencia de la globalización, se va adaptando y modificando para atender nuevas exigencias, que no necesariamente tienen su origen en su interior. El Estado es impactado por las demandas externas, consecuencia de sus relaciones internacionales, preponderantemente económicas, que lo mantienen atento a los principios y disposiciones derivadas de tratados y organismos internacionales, y que en muchos casos transgreden sus órdenes o sistemas internos, modificando así su actuar.

Como consecuencia de la globalización se presentan sucesos que han modificado la estructura y funcionamiento tradicionales del Estado-nación:

1. Mayor dinamismo de las empresas transnacionales, que sin duda se han convertido en el actor económico por excelencia en esta era de globalización en lugar del Estado-nación.
2. La formación de regiones económicas, donde el nuevo mapa de la economía mundial muestra la conformación de grandes regiones o bloques económicos: América del Norte (T-MEC), Mercosur, Unión Europea, Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (BRICS), Asociación Económica Integral Regional (RCEP) (firmado el 15 de noviembre de 2020) etcétera, que se han configurado como los catalizadores de zonas económicas y polos de la dinámica competitiva globalizadora.
3. El mundo actual vive una ola de regionalismos y esquemas de integración y cooperación de distinta naturaleza y alcance, unificando políticas económicas, comerciales y prácticas sociales, dando lugar a la creación de organismos supranacionales de distinto alcance y obligatoriedad.
4. La posibilidad de conflictos entre civilizaciones ha creado la confrontación tradicional entre los Estados-nación —que tradicionalmente ha ocurrido dentro de las civilizaciones occidentales—, que engloban y arrastran al conflicto a otros Estados.
5. El desarrollo de coaliciones sociales provistas de mayor autonomía frente al Estado-nación, donde los problemas de implicación multinacional y la dinámica de la globalización en sus distintas facetas (económica, política, cultural, ambiental y jurídica) dan paso a una nueva agenda mundial cuyos intereses y actores superan o acotan el ámbito de decisión del Estado-nación. Ahora, además de los actores estatales, nuevos actores sociales supranacionales condicionan las decisiones del Estado-nación con actividades multiformes que pueden ir desde comentarios y opiniones críticas en los medios de comunicación de cobertura e influencia internacional hasta impulsar la creación de regímenes internacionales en ciertos asuntos de interés multilateral (Valero 1999: 212-230).

Con base en lo anterior, es posible referirnos a algunas de las funciones económicas de los Estados, dividiéndolas entre las que tienen asignadas desde su creación o por su propio sistema interno (*deber ser*) y las que ha estado realizando para insertarse en el contexto de la globalización (*ser*). Lo anterior asociado a su participación en los grandes organismos o foros económicos internacionales, que marcan los lineamientos y establecen la mayor parte de los principios que guían las relaciones económicas globales.

- El deber ser económico estatal:
 - El establecimiento de los límites del mercado.
 - La regulación del comercio.
 - La defensa de los diferentes tipos de propiedad.
 - Las políticas de desarrollo social están relacionadas con el desarrollo personal de los individuos, con su participación en el desarrollo conjunto de la sociedad a través de la distribución equitativa de los ingresos que percibe el gobierno, así como la articulación de programas y acciones que conjunten los diferentes beneficios sociales.
 - La planeación estatal.

- El ser económico estatal:
 - La cada vez más dinámica política económica externa de los Estados-nación, que ha provocado una interdependencia de los países desarrollados, a través de tratados internacionales o del ingreso a organismos internacionales.
 - La IED, favorecedora de las empresas transnacionales.
 - La privatización de las empresas nacionales ante la incapacidad estatal para su gestión.
 - La expansión de mercados financieros.
 - El escaso presupuesto destinado a la creación de infraestructura productiva.
 - La carencia de estrategias de modernización de algunos sectores productivos, como la agricultura.
 - El rezago jurídico que existe en materias clave para el desarrollo económico, como el comercio electrónico (Montalvo 2014: 225-226).

Por otro lado, frente a un escenario adverso y de crisis económica como consecuencia de la pandemia COVID-19, se requiere que los Estados se enfoquen en la elaboración de políticas que generen equidad y prioricen los intereses de sus ciudadanos, generando empleos, fortaleciendo el mercado interno, redistribuyendo la riqueza y el ingreso y diversificando de manera efectiva sus alianzas con otros países, buscando ser sujetos de la globalización, no objetos de ella. En este escenario, el Estado-nación debe asumir un rol más activo, fomentando y apoyando a sus PYMES, que emergen como las

unidades o células estratégicas de la globalización contemporánea ejerciendo acciones que promuevan la producción interna con miras a exportar. Al respecto se presentan algunas opciones de cómo comenzar el proceso de globalización desde dentro y desarrollar políticas públicas que hagan posible el crecimiento sostenido de un país.⁵

Corresponde al Estado-nación adaptarse y generar, a través del derecho económico, los instrumentos necesarios para concertar relaciones económicas más favorables, en las que efectivamente los derechos humanos, laborales, ambientales; los sistemas económicos internos; la movilidad de las personas y, en general, cada sujeto económico, identifique su rol en la actividad económica (Montalvo y Viveros 2007: 64).

El papel de la empresa en el contexto de la globalización

La empresa puede conceptualizarse como la unidad de producción o de cambio basada en el capital que persigue la obtención de beneficios por medio de la explotación de la riqueza, la publicidad, el crédito, la investigación, el desarrollo, la propiedad intelectual, etcétera (Witker 2015: 107).

La empresa mercantil se caracteriza por tener una denominación y objeto social definidos; no obstante, si bien tiene una clara acepción económica y comercial, no tiene un reconocimiento expreso en el Código de Comercio en México, sino que, de manera aislada, algunos preceptos la refieren. No obstante, al margen de esta idea, el artículo 16 de la LFT (1970, última reforma publicada en DOF, 31 de julio de 2021), establece: “para los efectos de esta ley se entiende por empresa la unidad económica de producción y distribución de bienes y servicios”.

En la actualidad, las grandes corporaciones globales concentran un importante poder financiero, industrial, comercial, científico y tecnológico. La riqueza económica, en su crecimiento y distribución, depende principalmente de sus decisiones y acciones, por lo que operan en todo el mundo y condicionan o catalizan a su alrededor la actividad económica (Valero 1999: 212). La distribución geográfica de sus redes de negocios y sus numerosos recursos les han permitido un papel más activo e influyente en la determinación de las políticas de las instituciones monetarias y financieras internacionales, en las estrategias globales de desarrollo y al determinar la política económica de los gobiernos nacionales.

⁵ En este sentido, China constituye el ejemplo más claro, al aceptar su apertura a la economía internacional en función de sus recursos e intereses nacionales (desde dentro), decidiendo los campos de acción prioritaria donde pudiera tener éxito, para concentrar en ellos los recursos humanos, financieros y materiales, imprimiendo así toda la fuerza del Estado y dotando de ventajas estratégicas competitivas a su modelo de desarrollo.

Por otra parte, la escasez de recursos monetarios, los bajos niveles de ahorro interno y los precarios o insuficientes sistemas de recaudación fiscal que caracterizan a las economías en desarrollo contribuyen en buena medida a que los gobiernos nacionales otorguen a las empresas transnacionales y multinacionales ciertos incentivos y facilidades con el propósito de reactivar con sus préstamos e inversiones determinados sectores y actividades económicas. De esta forma, los Estados-nación terminan incorporándose a la dinámica y ritmo que aquellas determinan, reforzando los procesos globalizadores en vigor.

Aunado a lo anterior, la posibilidad tecnológica de realizar transacciones económicas en todo el mundo, por medio de redes directas o subsidiarias, convierte a las economías nacionales en sitios y tiempos de transacción de las corporaciones, los cuales van a ser apreciados y aprovechados de acuerdo con las oportunidades de rentabilidad que ofrezcan a sus inversiones.

Así, la globalización ha reducido seriamente el margen de maniobra del Estado-nación, cuyos principales instrumentos económicos de regulación y expansión (política monetaria, fiscal, comercial, salarial, social, etcétera) no fueron diseñados para ejecutarse en la lógica económica global. En el nuevo contexto, la política económica convencional pierde su referente y destinatario concreto (empresa, sindicato, ramas industriales, consumo, precios, importaciones, contratos...) y encara procesos (financieros, monetarios, comerciales, de propiedad intelectual) de tan alta complejidad o velocidad, que solo en parte y provisionalmente puede controlar, o cuyo control resulta demasiado costoso en términos económicos y políticos (Valero 1999: 213-214).

De la empresa nacional a la empresa global

La empresa nacional tradicional, centralizada, localizada y visible, ha dado paso a la idea de una empresa global gigantesca, que lo mismo opera en su país de origen como en otros territorios del planeta, que al estar ramificada y descentralizada en su organización desarrolla procesos productivos en diferentes países bajo la premisa de maximizar las ganancias y minimizar los costos de producción. Tal empresa lleva en su origen la idea económico-administrativa de incorporar una serie de factores encaminados a elevar los niveles de productividad (Mangas 2002: 23 y 24).

De esta forma, la globalización ha modificado totalmente la forma de hacer las cosas al fragmentar el proceso productivo de la empresa global en varias etapas y en diferentes países (De Venanzi 2002: 81-89), convirtiendo a unos en organizadores industriales tomadores de decisiones y a otros en maquiladores que dependen de las decisiones de aquellos. Esta fuerte situación de rivalidad entre las empresas pone en entredicho su propia supervivencia dado el dinamismo del sistema, en el que deben optar por

crecer o reducirse hasta el punto de su extinción, situación que a su vez ha resultado en oligopolios que, no obstante su poder económico, siguen compitiendo por los mercados y recurriendo al Estado para competir. Dicho crecimiento además ha requerido siempre de una inversión continua en tecnología y ha traído como consecuencia una reducción en la mano de obra.

Esta nueva forma de producir se debe al hecho de que fragmentar geográficamente el proceso resulta en ventajas económicas para las grandes corporaciones globales. Pero al mismo tiempo, este fenómeno da lugar a una nueva situación que en diferentes países con características diversas, quedan implicados en un mismo proceso productivo.

En este escenario se da el proceso de globalización de la producción. Las grandes empresas fragmentan sus procesos productivos y utilizan recursos materiales, humanos e incluso se sujetan a políticas económicas y en materia de inversión en diferentes países; en un planeta que en su conjunto resulta unido cada vez más por los vertiginosos avances en materia de telecomunicaciones y medios de transporte que operan bajo la premisa del *just in time*. No obstante, desde una perspectiva económica, existe un aspecto más profundo y esencial en este fenómeno, y es que se da una ruptura en la producción de la empresa transnacional, ahora global, por el hecho de involucrar a más de un país. En consecuencia, se da cabida en el proceso a la participación de trabajadores de distintos países con salarios diversos y de diferentes políticas nacionales dentro de un mismo proceso productivo: el de la empresa global.

La globalización en la que se desenvuelven y promueven estas empresas también involucra a los Estados-nación, en aras de conseguir el máximo beneficio económico. Estos Estados ofrecen a las empresas su espacio geográfico, infraestructura y capital humano, al tiempo que introducen reformas en sus instituciones políticas, económicas y de seguridad social, tratando de presentar las mejores condiciones de rentabilidad y reanimar por esta vía el crecimiento económico de sus países. En esta lucha entre Estados-nación, la experiencia muestra que tiende a triunfar aquel que ofrece a las redes de negocios las mayores facilidades y flexibilidades fiscales, laborales, salariales, ambientales y empresariales para el aprovechamiento de sus factores y, adicionalmente, mayor estabilidad en el entorno social, político y macroeconómico (Valero 1999: 215).

El hecho fundamental e inescapable es que, sustentadas en una nueva plataforma tecnológica de la información y de las telecomunicaciones, los países se vuelven interdependientes a escala global, estableciendo nuevas relaciones entre Estado-empresa-sociedad, un sistema de geometría variable (Ortega 2002: 43); juntos constituyen escenarios indispensables donde se complementa el capital intelectual, el trabajo y el bienestar individual y colectivo que se pretende obtener en el ámbito de la globalización contemporánea.

Globalización y competitividad

Asistimos a modificaciones estructurales de distinta escala e intensidad impulsadas por las TIC, innovaciones y alianzas estratégicas que están impulsando una serie de cambios en los principios organizativos y de gestión empresarial que impactan en gran medida las relaciones y herramientas organizacionales tradicionales, así como al sistema económico en su conjunto. En ese contexto, la vía principal de difusión de estas prácticas está caracterizada por un “paradigma tecnoeconómico” que define y da rumbo a la innovación, al tiempo que define las preferencias de los consumidores (Pérez 2004: 32-38).

En efecto, se trata de una etapa de reestructuración tecnológica y organizativa en la que se identifica la constante introducción de innovaciones, tanto incrementales como radicales, que inauguran perspectivas por lo que se refiere a las formas de producir y competir, impulsando la aparición de sectores y actividades económicas y novedosos y el declive de otros sectores maduros, desplegándose así un conjunto de “procesos de destrucción creadora” que se manifiestan con movimientos de ajuste y reacomodo del tejido productivo y empresarial preexistentes, de desinversión y reinversión de capitales y de deslocalización de los sujetos que participan en la producción de mercancías, prestación de servicios e inversión (Schumpeter 1996: 118-124).

Partiendo de esta perspectiva, en un planeta cada vez más globalizado e interdependiente, aunque también proclive a conflictos y crisis que se globalizan con mayor alcance e intensidad, se presentan nuevos enfoques de la política económica, orientados a la competitividad. En ese sentido, el modelo tradicional de ventajas comparativas, que considera que los países y sus unidades económicas deben centrarse en producir los bienes que cuenten con recursos naturales abundantes y costos relativos favorables y adquieran de otros aquello de que carezcan. Este modelo ha sido duramente cuestionado ya que enfatiza en la mayor o menor cantidad de recursos y ventajas naturales, insuficientes para generar valor por sí mismos.

En contraste, a la premisa clásica de las ventajas comparativas se presentan las ventajas competitivas que son generadas a través de un conjunto de estrategias y alianzas estratégicas, en una búsqueda constante por añadir valor durante el proceso productivo. Ante la probada insuficiencia de sustentar el progreso de un país en sus recursos naturales y costos relativos, factores como la I+D, la innovación, las TIC, el *just in time*, el acceso a financiamiento, la publicidad y la propiedad intelectual son los que finalmente definen las preferencias de los consumidores (Solleiro y Castañon, 2018 p. 166).

Al respecto, uno de los modelos que ha obtenido mayor aceptación en torno a la competitividad es el denominado *diamante de Michael Porter*, el cual considera diversos factores estáticos y dinámicos en el interior de conglomerados industriales o clústeres de empresas, en los que la competitividad está determinada por el desempeño de otras compañías y actores a lo largo de la cadena de valor.

El modelo considera el análisis de seis factores que determinan el patrón de la empresa:

- a) Recursos humanos, de capital e infraestructura disponibles.

- b) Condiciones de oferta y demanda, las cuales determinarán el grado de innovación en el interior de las empresas en función de las exigencias particulares del mercado.
- c) Alianzas con proveedores de insumos y materias primas necesarios para la cadena de producción y comercialización efectiva de productos y servicios.
- d) Reconocer la constante competencia entre empresas como factor clave para el éxito y generar estímulos para innovar.
- e) El gobierno puede influir en los cuatro factores anteriores, alterando las condiciones de producción clave de demanda y patrones de competencia entre empresas, aunado a que sus intervenciones influyen en el ámbito local, nacional y supranacional.
- f) Eventos fortuitos sobre los cuales las empresas no ejercen un control directo pueden generar discontinuidades que influyan en el aumento o disminución de la posición competitiva (Porter 1991, en Solleiro y Castañon 2010: 174).

Esta concepción de la competitividad está siendo paulatinamente reemplazada por una perspectiva más holística del ambiente empresarial que tome en cuenta la estabilidad del ambiente macroeconómico, la disponibilidad de recursos y financiamiento, infraestructura y capital humano, aunado a la capacidad de innovar de las empresas y centros de investigación. En este sentido, se considera que “una economía es más competitiva cuando el ambiente de funcionamiento de las empresas conduce al crecimiento sostenido de la productividad y del ingreso per cápita, en un contexto de integración de la economía mundial” (Banco Interamericano de Desarrollo, 2001: 13-14). Sin duda, es un concepto multidimensional que abarca la capacidad para exportar y usar de forma eficiente los factores de producción y los recursos naturales disponibles para lograr un incremento de la productividad (Solleiro y Castañon 2018: 167).

De acuerdo con Krugman, uno de los conceptos más aceptados de competitividad es el que planteó el *US Competitiveness Policy Council*, referido a la “habilidad de una economía nacional para producir bienes y servicios que superen las pruebas de los mercados internacionales, al mismo tiempo que los ciudadanos pueden alcanzar un estándar de vida creciente y sustentable a largo plazo” (1997: 18).

Este proceso de adaptación a disposiciones en materia comercial de inversión y recepción de IED y hábito de consumo implica esfuerzos adicionales para las empresas con relación a elementos como la calidad del producto, la I+D, el uso de nuevas tecnologías y la explotación eficiente de su propiedad intelectual. Lo anterior aunado a recursos humanos capacitados para adaptarse a operar nuevas maquinarias y procesos productivos que permitan agilizar los tiempos de producción y mejorar la calidad de los productos y servicios con miras al *just in time*.

Los Estados-nación no son ajenos a este entorno de competitividad, por lo que la disponibilidad y la calidad de los factores productivos, el desarrollo tecnológico y la capacidad de organización e innovación

constituyen premisas básicas en los países desarrollados. No obstante, cualquier país que considere estas variables puede ampliar su potencial económico.

Los doce pilares de la competitividad contemporánea

Determinar e identificar los elementos que influyen en la capacidad para producir mercancías y prestar servicios que cumplan con estándares de calidad a un precio óptimo en forma eficiente, y como resultado elevar los niveles de productividad y nivel de ingreso, no es tarea fácil. En ese sentido, explicar estos factores es el objetivo de los indicadores de competitividad, y es el de mayor difusión el desarrollado por el Foro Económico Mundial (*World Economic Forum*), con sede en Davos, Suiza, que cada año emite el *Reporte de Competitividad Global (The Global Competitiveness Report)*, extenso índice que considera distintos elementos dinámicos en un ambiente macro y microeconómico para la medición de la competitividad de los países.

En su edición 2019-2020, publicada el 8 de octubre de 2019, establece una serie de componentes estáticos y dinámicos, cada uno de los cuales permite medir un aspecto diferente de la competitividad en 141 economías participantes. Dicho Reporte está integrado por 103 indicadores agrupados en 12 pilares de la competitividad económica, que consideran las instituciones, políticas públicas y condiciones que determinan la productividad de un país, mismos que se enuncian a continuación.

Primer pilar: instituciones

Este pilar considera el contexto en el cual la sociedad, empresas y gobiernos interactúan en la generación de ingresos y distribución de los beneficios y asumen los costos de estrategias y políticas de desarrollo que influyen en la toma de decisiones directas en materia de inversión y organización de la actividad productiva. En ese sentido, los países deben enfocarse en mejorar el ambiente institucional en que se desenvuelven las empresas generando incentivos para atraer inversión extranjera. Por el contrario, reglamentaciones excesivas, índices elevados de corrupción e inestabilidad política desalientan la IED, mientras que el estado de derecho y una administración pública eficiente representan estímulos para la misma.

Segundo pilar: infraestructura

La infraestructura constituye un aspecto fundamental para la productividad porque facilita la transmisión de información y comunicación de los sectores productivos, reduce los tiempos y costos del transporte de mercancías hacia los centros de consumo y expande el número de operaciones en el mercado. En la medida en que aumenta el número de industrias que se suman a la economía del conocimiento,

se delega a los sectores con mayor infraestructura el suministro de los servicios que hacen posible el crecimiento de las operaciones comerciales. De esta forma, las vías de comunicación y sistemas de movilidad eficientes representan un pilar fundamental para el desarrollo económico de los países.

Tercer pilar: adopción de TIC

En el contexto actual de la cuarta revolución industrial que el mundo transita, la adopción de las TIC constituye un pilar fundamental para la competitividad y el crecimiento económico, pues crean nuevas oportunidades para el ambiente de los negocios, redefiniendo la capacidad de innovación de las economías. Al respecto, este pilar analiza el grado de difusión de las TIC, considerando indicadores como las suscripciones a telefonía móvil, internet móvil y banda ancha fija, redes de fibra óptica y usuarios de internet como porcentaje de la población. Sin embargo, también reconoce la brecha digital entre países, ya que a pesar de que existen 4 500 millones de smartphones en el mundo, más de la mitad de la población no cuenta con acceso a internet.

Cuarto pilar: macroeconomía

La estabilidad del entorno macroeconómico y la sostenibilidad de la política fiscal son importantes para las empresas como para la competitividad de un país. Si bien un entorno macroeconómico estable no aumenta por sí solo la productividad de un país, el hecho de que el aparato gubernamental opere en forma eficiente sin estar vulnerable a niveles descontrolados de inflación e intereses elevados por las deudas contraídas, permite reducir en buena medida la incertidumbre y genera expectativas positivas de rendimiento para las inversiones e incrementan la confianza empresarial.

Quinto pilar: salud

Este pilar considera la expectativa de vida saludable de una persona al nacer, también toma en cuenta las tasas de mortalidad y discapacidad. En ese sentido, una fuerza de trabajo saludable es fundamental para la competitividad de un país. Por el contrario, los trabajadores que padecen enfermedades a menudo, se ausentan o no laboran con todo su potencial, y en consecuencia son menos productivos, y les cuestan significativamente a las empresas. En cambio, trabajadores sanos cuentan con mejores capacidades físicas y mentales y son más productivos y creativos.

Sexto pilar: habilidades laborales

Los nueve indicadores que conforman este pilar consideran los años de escolaridad, la formación curricular de los docentes, la calidad y disponibilidad de educación vocacional, los años esperados de escolaridad, la capacidad para pensar de forma crítica y creativa y las competencias digitales entre la población. De esta

forma, la educación desarrolla habilidades y competencias en la fuerza laboral y la vuelve más productiva, porque posee una mayor capacidad colectiva para realizar tareas y generar conocimientos nuevos.

Séptimo pilar: mercado de mercancías

Los países con mercados eficientes a nivel de su planta productiva están bien posicionados para incorporarse en la producción de mercancías en atención a las condiciones de oferta y demanda del mercado, y para garantizar que sus mercancías sean efectivamente negociadas y comercializadas. En este sentido, un ambiente competitivo promueve la innovación empresarial, permitiendo introducir nuevos productos y procesos, reduciendo el precio de venta a los consumidores. Por el contrario, una política arancelaria restrictiva a través de excesivas regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias, y la labor ineficiente de las aduanas en las fronteras, puede generar efectos distorsionadores en el comercio.

Octavo pilar: mercado laboral

Este pilar considera doce indicadores relacionados con la política de recursos humanos en las empresas, en aspectos relacionados con la contratación y despido de los trabajadores, la flexibilidad de salarios, la cooperación entre empleadores y trabajadores, la protección de los derechos laborales y la contratación de fuerza laboral internacional. Al respecto, los mercados de trabajo eficientes deben asegurar una remuneración acorde al esfuerzo individual y talento del trabajador, considerando la equidad entre hombres y mujeres en el entorno empresarial.

Noveno pilar: sistema financiero

La última crisis financiera global resalta la trascendencia de los mercados financieros para el funcionamiento de las actividades económicas. Al respecto, el tamaño del sistema financiero, al igual que su estabilidad y solidez, son fundamentales para acceder a un nivel elevado y sostenido de crecimiento económico. De ahí la importancia de considerar indicadores que reflejen la capacidad de otorgar créditos, capital, seguros y otros productos financieros a las PYMES y asignarlos a usos productivos.

Décimo pilar: tamaño del mercado

Este pilar se basa en indicadores como el PIB, el consumo, la inversión y la balanza comercial. Considera que el tamaño del mercado afecta a la productividad, toda vez que los mercados de mayor tamaño facilitan a las empresas a que aprovechen las economías de escala. Tradicionalmente, los mercados se encontraban limitados por las fronteras nacionales, y en el actual contexto de globalización, los mercados internacionales han ido sustituyendo mercados nacionales.

Undécimo pilar: dinamismo empresarial

Este pilar considera la importancia del sector privado en la generación y asimilación de nuevas tecnologías y formas de organización de la actividad productiva, a través de una cultura empresarial que impulsa nuevos modelos de negocios y redes empresariales eficientes; de forma tal que la eficiencia y dinamismo del sector privado permite incrementar la productividad y enfrentar de mejor manera los riesgos comerciales que implica producir mercancías y prestar servicios más innovadores.

Duodécimo pilar: capacidad de innovar

Con el extraordinario desarrollo de las TIC en los últimos años, la importancia de la innovación tecnológica ha pasado más que nunca a un primer plano. Uno de los ejemplos más relevantes es el caso de internet, una de las innovaciones de mayor alcance. El vertiginoso incremento en la transferencia de información y del comercio electrónico está modificando la manera en que se realizan las operaciones comerciales. Las TIC globalizan la geografía de los mercados y profundizan la tendencia hacia un gran mercado global. Al respecto, este pilar contempla variables relacionadas con el desarrollo de centros de investigación, política de patentes, inversión en I+D, estudios multidisciplinarios, publicaciones científicas, etcétera.

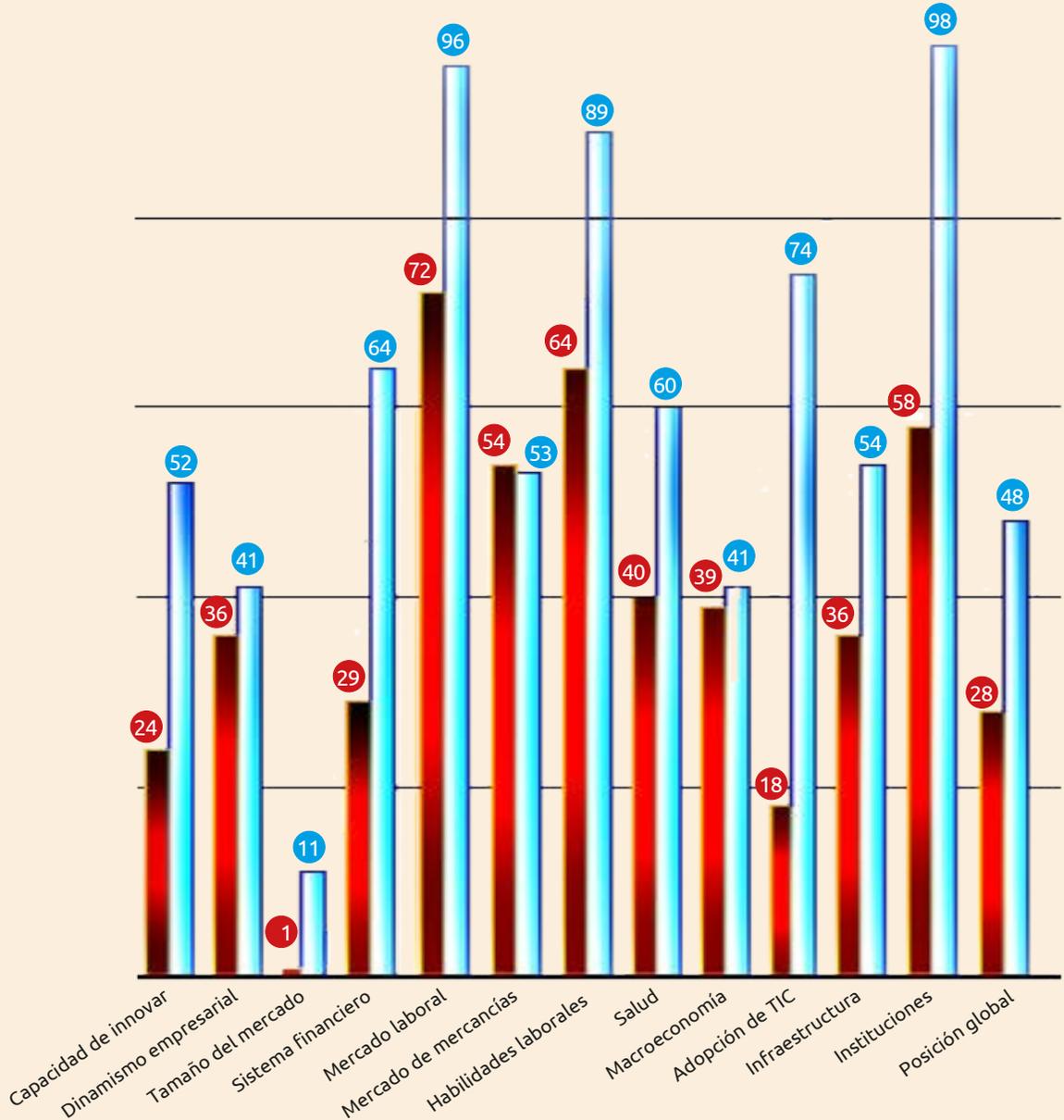
Es importante mencionar que los anteriores indicadores de la competitividad no deben considerarse de manera aislada, porque cada uno refuerza a los demás, y la debilidad en alguno de los aspectos tendrá por lo general un impacto negativo sobre los demás, alterando en consecuencia la medición del índice de competitividad de un país.

Por otro lado, México se ubica en el sitio 48 a nivel global y como la segunda economía más competitiva de América Latina y el Caribe, después de Chile. Con relación al reporte anterior, en cuestiones de *ranking*, consiguió mejorar en 9 de 12 pilares: instituciones, adopción de TIC, capacidades, mercado de bienes, mercado laboral, sistema financiero, tamaño del mercado, dinamismo de negocios y capacidad de innovación. El informe señala que la competitividad de México se encuentra cimentada en buena medida por un entorno macroeconómico estable y un buen tamaño de su mercado, aunado a que su dinamismo empresarial sobresale frente al de otros países de la región.

Por otro lado, China mantiene el puesto número 28 en el *ranking* general de competitividad global, al igual que en 2018; pero a diferencia del índice anterior, aumentó 1.3%. Un amplio mercado interno de casi 1 400 millones de habitantes, un ambiente macroeconómico estable con una puntuación de 98.8%, sumado a una enorme capacidad de innovación, ubicándose en el puesto número 24 del mundo y su clasificación integral de I+D la convierten en el motor económico con mayor crecimiento del mundo (véase gráfica 1).

Finalmente, el análisis realizado en torno a la globalización con los actores y características descritas, considerando a la competitividad como uno de sus elementos centrales, ha configurado, para los efectos del derecho, una suerte de dicotomía en donde un conjunto de ramas jurídicas se va desprendiendo de

Gráfica 1.
Comparativo China-México.
Posición ocupada en el Reporte de Competitividad Global 2019



Fuente: elaboración del autor con datos del Banco Mundial (2019).



los territorios nacionales y sus vigencias en un campo horizontal que involucra a todos los países. Al respecto, para efectos de la presente obra, conviene analizar el impacto que la globalización ha tenido en nuestra disciplina, el Derecho económico.

EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN EN EL DERECHO

En la actualidad, el mundo se encuentra en un proceso de constantes cambios que han colisionado la estructura tradicional del Estado-nación; dichos cambios se han generado en gran medida por la creación de regiones económicas alrededor del planeta, en cuyo contexto el fenómeno de globalización descrito ha resultado en un choque entre la soberanía política y la integración transfronteriza. Como resultado, los dominios efectivos de un mercado coinciden menos con la jurisdicción nacional, trayendo como consecuencia una falta de engranaje/coordiación entre las estructuras económicas y políticas, así como los instrumentos legales y de política económica de cada una de las jurisdicciones.

La integración entre las economías y mercados ha provocado que las divisiones artificiales (fronteras nacionales) entre mercados sean aún más artificiales. Solía ser claro dónde terminaban las políticas “locales”⁶ y donde comenzaban las “internacionales”.⁷

Hoy en día la línea es borrosa, como se evidencia a través de diversos factores, con la paulatina reducción en el uso de barreras arancelarias, la revolución tecnológica de las telecomunicaciones, la reducción en las restricciones a la inversión extranjera, la tendencia desregulatoria soslayada por diversos países, la adopción de políticas pro mercado por diversos gobiernos, la intensa actividad de concentraciones (fusiones de empresas) transfronterizas como resultado de la concepción de asociarse (vía *joint ventures*) o adquirir firmas (*bolding*, franquicia), como una forma más lucrativa de ingresar a un mercado extranjero y, en cuyo contexto, la fragmentación internacional de la producción y la integración vertical internacional también han desempeñado un papel fundamental (González 2005: 268-269).

⁶ Las políticas nacionales tradicionalmente han abordado todas las materias detrás de las fronteras de los países. Por ejemplo, el derecho de la competencia económica, seguridad laboral, reglamentación y supervisión de instituciones financieras, protección al ambiente, fiscalización, etc., se refieren a asuntos en los que una nación era soberana y que no tienen por qué afectar a otros países.

⁷ Las políticas internacionales tienden a tratar con barreras en frontera, como son las tarifas arancelarias y las cuotas compensatorias o las relacionadas con eventos que ocurren en otros territorios.

En ese orden de ideas, el derecho ha sido impactado por las grandes transformaciones económicas que han ocurrido a nivel global, permitiendo el surgimiento y fortalecimiento de agentes económicos transnacionales, modificando, en consecuencia, el rol tradicional de los Estados-nación permitiendo así la creación de nuevas instituciones jurídico-económicas y financieras que ahora regulan las relaciones de los agentes económicos en el ámbito global. La profunda contradicción que se ha generado entre las dimensiones transnacionales de las grandes empresas y el carácter nacional de los sistemas jurídicos dentro de los cuales ellas operan es una realidad y, en este sentido, el margen de acción del Estado resulta debilitado.

En efecto, el

Monopolio del Estado en la elaboración del derecho ha cedido terreno a un sistema distinto que admite, más allá de la ley, otras fuentes no estatales del derecho. Es un derecho de fuente global en dos aspectos: por su ámbito de aplicación, destinado a aplicarse más allá de todo límite o confín estatal y por su modo de producción, ya que es susceptible de formarse en los más diversos puntos del planeta (Galvano 2005: 46).

Asimismo, en la evolución histórica de la sociedad actual observamos interrelaciones entre los cambios en el ámbito económico y las instituciones jurídicas, factores que han incidido en cambios en la función y concepción tradicional del Estado; sometándolo a fuertes tensiones, “desde arriba” por la consolidación de instituciones e identidades supranacionales, y “desde abajo” por la afirmación de territorios subnacionales más visibles y protagónicos (Madoery 2001, en Montalvo y Viveros 2007: 51).

Para los distintos ordenamientos jurídicos este movimiento en distintas direcciones ha traído como consecuencia la formulación de nuevos paradigmas, en donde los procesos de configuración de ámbitos jurídicos supranacionales se construyen bajo un ritmo y lógicas que son impuestos por grandes empresas a distintos procesos globalizadores.

Ante todos estos factores y condicionamientos que ha traído consigo la globalización, también el sistema jurídico ha tenido que adaptarse o modificarse en función de formas cada vez más complejas de intervención económica de los mercados; estos aspectos han dado origen a nuevos conflictos, como los inherentes a las diferentes políticas públicas que afectan la competitividad internacional. Es justamente en este contexto que los sistemas jurídicos adoptan nuevos paradigmas que rompen con esquemas tradicionales que no hace mucho parecían irrefutables.

Al respecto, la concepción generalizada de que ciertos eventos en el ámbito económico escapan al control de los Estados encuentra sustento en la desterritorialización de la producción, el capital y la información, porque parte de estos ámbitos se globalizó. La internacionalización productiva del capitalismo “no es solo la aparición de una era histórica de carácter global, sino también, es una quiebra de

los supuestos del conocimiento; una ruptura epistemológica. Cambió el contexto mundial, se modificó la forma de pensar” (Grün 1998: 19).

En efecto, la gradual suplantación del Estado por el mercado emerge con el Consenso de Washington, en el cual los organismos financieros internacionales imponen al mundo un modelo de economía liberal o neoliberal y de mercado, que reducen los ámbitos de participación y control efectivos del Estado-nación en la actividad económica, relegando su presencia a funciones eminentemente regulatorias (Calva 1998: 83 y ss).

De esta forma:

El Estado-nación (como corporación territorial única y como centro irradiador de normas jurídicas con paradigmas como derecho público; derecho privado; tribunales jurisdiccionales internos; discriminaciones entre ciudadanos; empresas y productos nacionales vs. extranjeros; empresas y productos foráneos; inversionistas nacionales vs. inversionistas extranjeros) periclita, pues dichas categorías bajo la orientación del Consenso de Washington deben ceder ante nuevos conceptos y paradigmas. Surge un incipiente derecho emergente de la globalización, sustentado en principios como trato nacional, nación más favorecida, transparencia, mecanismos arbitrales de resolución de conflictos y la aplicación de una especie de soft law que privilegia más la negociación que las sanciones propias del hard law o derecho punitivo y sancionador tradicional (Witker 1998: 923-943).

Así, en el terreno económico se presenta una multiplicación de actos y disposiciones de escasa o dudosa fuerza obligatoria (el *derecho blando*, mejor conocido como *soft law*) y también es corriente encontrar gran número de derogaciones, cláusulas de salvaguarda, etcétera, que flexibilicen el alcance de las reglas jurídicas en ámbitos como el de la regulación de las empresas transnacionales, transferencia de tecnología o fondos soberanos, que pretenden ser encauzadas básicamente a través de códigos de conducta, no de tratados obligatorios. Sin embargo, también para las relaciones económicas internacionales, el derecho no se presenta como un engorro, sino como una vertiente esencial de la seguridad, estabilidad y previsibilidad de esas relaciones. Hay que señalar que los objetivos de extender y profundizar el libre comercio no requieren de reglas laxas (un *laissez-faire, laissez-passer*), sino de un derecho preciso, bien garantizado, es decir, de un dirigismo jurídico. Lo contrario desemboca en un proteccionismo y nacionalismo económicos, sobre todo en tiempos de crisis (Hinojosa y Roldán 2010: 61-62).

En consecuencia, todos estos cambios en el contexto de la comunidad internacional terminan condicionando directamente la evolución del derecho económico. La relevancia de los derechos humanos, medioambientales y la promoción del desarrollo como intereses colectivos dignos de protección traen

consigo la aparición de nuevas normas jurídicas. En paralelo, el aumento de las transacciones económicas y comerciales entre los Estados ha generado un aumento en el número de acuerdos regionales y multilaterales destinados a ordenarlos. Esto ha convertido al derecho internacional económico en una de las ramas más dinámicas en el ámbito global, enriqueciendo los ordenamientos jurídicos y planteando nuevos desafíos metodológicos (Hinojosa y Roldán 2010: 29).

En este escenario encontramos que:

El nuevo derecho económico deja en parte su perfil estatista nacional para concentrarse en regular temas puntuales, como el derecho de la competencia económica para hacer efectivas economías de mercado pese al predominio tecnológico y de propiedad intelectual de las corporaciones transnacionales; derecho de los consumidores, protegiendo su derecho a la información respecto a productos tales como los transgénicos y cancerígenos, “saborizantes y conservadores” de extensivo uso en los mercados globalizados y, finalmente, normas del derecho ambiental, que bajo imperativos de coacción pública, deben acatarse dado el deterioro del planeta que ha afectado el llamado cambio climático (Witker 2008: 286).

Ahora, el reto de estas ramas del derecho y, en particular, del propio derecho económico, consiste en ordenar el sistema económico, para alcanzar y aplicar un marco institucional acorde a las exigencias que impone el contexto global. Tomando en cuenta que no hay eficiencia económica sin un Estado representado por instituciones dinámicas que otorguen ante cualquier escenario posible la seguridad jurídica necesaria y logren armonizar lo internacional con la capacidad coordinadora y organizativa estatal.

Así, los tratados internacionales son el ejemplo más palpable de cómo los sujetos y las necesidades jurídicas y económicas han cambiado, motivo por el cual es necesario que dentro de estos instrumentos jurídicos se empiece a dar mayor importancia a las cláusulas relacionadas con el comercio, la inversión, el trabajo y el medio ambiente.

EL MODELO DE DESARROLLO ECONÓMICO EN MÉXICO Y CHINA Y SU POLÍTICA ECONÓMICA DESDE UNA PERSPECTIVA COMPARADA

“Da igual que el gato sea blanco o sea negro, si caza ratones, es un buen gato” (不管白猫黑猫, 会捉老鼠就是好猫, *Bù guǎn bái māo hēi māo, huì zhuō lǎo shǔ jiù shì hǎo māo*).

Deng Xiaoping

FUNDAMENTOS DE POLÍTICA ECONÓMICA

La política económica es el conjunto de instrumentos a cargo del Estado para regular, intervenir y participar en el sistema económico. Partiendo de esta premisa, es a través de la política económica que el Estado establece, conforme a una planeación integral del desarrollo, las directrices relativas al sistema financiero, gasto público, política empresarial, salarial, de inversión, comercio exterior y, de manera particular, la articulación con cada uno de los sectores productivos y la participación conjunta de todos los sectores hacia metas de desarrollo nacional integradas. Lo anterior requiere crear un entorno favorable para el desenvolvimiento de las políticas social, sectorial y regional.

De esta forma, el análisis de la problemática que plantea la articulación de objetivos, instrumentos y resultados es lo que comprende el objeto de la política económica. De ahí que revista fundamental importancia para crear las condiciones necesarias para la consecución de objetivos específicos, como

un sector externo equilibrado, estabilidad de precios, crecimiento del empleo y, en específico, el crecimiento económico para lo cual se utilizan variables o instrumentos jurídico-económicos, como la política monetaria, fiscal, financiera, cambiaria, laboral y comercial, entre otras. Ahora bien:

Se afirma que la política económica es siempre el resultado de una decisión de la autoridad y asume como referencia unos fines y objetivos deseados y, para lograrlo, hace uso de determinados medios o instrumentos constitucionales y legales, internos o internacionales, plasmados en el derecho económico (Constitución, leyes secundarias o tratados internacionales) (Cuadrado 1995: 23).

Esto es, jurídicamente, la política económica que se materializa en un conjunto variado de normas de distintas jerarquías que son las que dan sustancia al derecho económico.

Al respecto, Witker menciona que el derecho económico:

Tiene un carácter instrumental y está en función de la política económica, disciplina que postula una intervención del Estado en la economía selectiva o integral, según la fuerza o articulación de los grupos que controlan alternativamente el poder público. Los fines o metas de la política económica en los sistemas democráticos cambian periódicamente en función del Estado o del mercado, paradigmas que privilegian a los trabajadores manuales o intelectuales (prestadores de servicios) o a los empresarios privados (productivos o financieros) (Witker (2008: 12).

En este orden de ideas, Juan González García elaboró un cuadro con los elementos que a su juicio deben considerarse para la formulación de la política económica en términos congruentes.

De esta forma:

En la medida en que los ejes horizontales y verticales de la matriz de las variables/instrumento se complementen, se podrá tener la expectativa de resultados lógicos y congruentes con el objetivo principal de la política económica: el crecimiento económico. Así, en dicho cuadro, los rectángulos con X significan que son variables/instrumento de las subpolíticas económicas que están en el lugar que les corresponde, o que tienen la cualidad de existir o estar presentes (González 2009: 43-50).

De acuerdo con lo anterior, si verdaderamente se pretende lograr un crecimiento económico las subpolíticas económicas e instrumentos mencionados deben tomarse en cuenta. Es decir, estos objetivos se persiguen por medio de los instrumentos de política económica que se encuentran bajo el control del Estado, como tasa de interés, ingresos, operaciones de mercado abierto, oferta monetaria,

Tabla 1.
Subpolíticas de la política económica y principales variables/instrumentos

Instrumentos/subpolítica	Política fiscal	Política monetaria	Estabilidad	Política de comercio exterior (activa)	Política de crecimiento económico
Saldo fiscal (ingresos-egresos)	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Impuestos	x	Sí	Sí	Sí	Sí
ISR	Baja	Sí	Sí	Sí	Sí
IVA	Baja	Sí	Sí	Sí	Sí
Impuesto al producto	Baja	Sí	Sí	Sí	Sí
Oferta monetaria	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Tasa pasiva	Baja	x	Sí	Sí	Sí
CETES					
Tasa activa	Baja	x	Sí	Sí	Sí
TIIE					
Tipo de cambio	Sí	x	Sí	x	Sí
INPC	Sí	Sí	x	Sí	Sí
Salarios	Sí	Sí	x	Sí	Sí
Nivel arancelario	Sí	Sí	Sí	x	Sí
Tasas de interés internacionales	Sí	Sí	Sí	x	Sí
Precios internacionales	Sí	Sí	Sí	x	Sí
Ahorro total de la economía	Sí	Sí	Sí	Sí	x
Inversión	Sí	Sí	Sí	Sí	x
Inversión extranjera directa	Sí	Sí	Sí	Sí	x
Inversión fija bruta	Sí	Sí	Sí	Sí	x
Inversión en activos fijos	Sí	Sí	Sí	Sí	x
Educación	Sí	Sí	Sí	Sí	x
Ciencia y tecnología	Sí	Sí	Sí	Sí	x
Desarrollo tecnológico	Sí	Sí	Sí	Sí	x

Fuente: González (2009: 46)

impuestos, tipos de cambio, etcétera, los cuales influyen en las políticas monetaria, fiscal y en otras dirigidas a encaminar la actividad económica a la mejor combinación de dichos instrumentos que en conjunto persiguen el bienestar de la sociedad.

Como ejemplo se puede señalar que si se pretende fomentar el comercio exterior de un país, la política económica deberá orientarse a permitir y flexibilizar el acceso a la IED para ser complementada con la inversión nacional bruta, que haga posible adquirir insumos y renovar equipos e instalaciones industriales y así generar las condiciones adecuadas de producción para las empresas. De igual forma, contar con mano de obra calificada capaz de involucrarse y propiciar el salto tecnológico necesario. De esta forma resulta indispensable y deseable una política de investigación y desarrollo tecnológico que impulse la I+D y la transferencia de tecnología al aparato productivo, considerado en conjunto como el motor de crecimiento.

Así, entendemos la política económica como:

El conjunto de acciones económicas que realiza el gobierno con el fin de manipular las variables/ instrumentos de política económica para lograr sus fines económicos, optimizar los recursos e incentivar el bienestar económico de la población, en una perspectiva intertemporal e intergeneracional (González 2009: 45).

La anterior definición enfatiza en todo caso el hecho de que la figura del Estado es central; y en tanto el Estado sea el rector de la actividad económica, será responsable de producir las condiciones materiales y de planeación que involucren a los demás agentes económicos en el rol que les corresponde, en aras de contribuir al bienestar nacional y, posteriormente, crear las condiciones para que los agentes internacionales tengan certeza en cuanto a la toma de decisiones en materia de comercio e inversión.

Bajo esta premisa, el fin ulterior de la política económica a cargo del Estado es propiciar el bienestar económico para sus habitantes, razón por la cual el Estado concibe su política económica con base en un modelo de desarrollo, para desempeñar el rol que le corresponde, de acuerdo con las condiciones imperantes en un momento histórico determinado. En ese contexto, el modelo de desarrollo da forma a la política económica, por lo que, al adoptar un modelo, se plantean intrínsecamente las prioridades económicas.

En efecto, bajo el paradigma de libertad económica y menor intervencionismo estatal, hoy se fomenta la actividad importadora en detrimento del mercado interno y la actividad exportadora, desarticulando las cadenas productivas internas y abaratando la mano de obra para competir en los mercados internacionales vía industria maquiladora. La anterior aseveración es útil sobre todo si se considera que la orientación del modelo de desarrollo en muchos países, en particular México y China, se encuentra determinada por la concepción Estado-fuerte/mercado-contribuyente, en el caso de China, y Estado-débil/mercado-asignador, en el caso de México (González 2009: 40).

Con base en lo anterior, conviene analizar los factores que influyeron en el diseño e implementación del modelo de desarrollo tanto en México como en China, al igual que la política económica que ha acompañado y da soporte a los mismos, y que ha provocado niveles tan dispares en cuanto a crecimiento económico referente en cada país. Considero que la orientación del modelo de desarrollo económico en cada uno ha estado determinada por el papel que han jugado tanto el Estado como los respectivos agentes económicos en cuanto al qué, cómo y para quién producir.

Este análisis general de los antecedentes más relevantes del desempeño reciente en China y México comenzó a finales de la década de 1970 y principios de la década 1980, respectivamente, e inauguraron la búsqueda de un modelo de desarrollo que diera rumbo a su economía y les proporcionara el crecimiento elevado y sostenido que buscaban. En este contexto, las razones de ambas naciones para abrir su mercado derivaron de la profunda crisis, tanto política como económica, que se vivió en dicho periodo y del agotamiento de su modelo de desarrollo.

En 1982 se acentuó en México la crisis del modelo de desarrollo fncado en el mercado interno vía sustitución de importaciones. En China se optó, en 1979, por formalizar el cambio de su modelo de desarrollo económico semiautárquico y autosuficiente, basado en la industrialización pesada, por otro más bien sustentado en la apertura gradual hacia el exterior y la atracción de IED. De esta forma, la estrategia de China estuvo orientada hacia un proceso moderado, inteligente y de protección a sus intereses nacionales que supo introducirse en el libre mercado de forma exitosa. México, por su parte, implementó un modelo neoliberal de economía abierta de forma precipitada y desintegradora, siguiendo de manera estricta los postulados del Consenso de Washington y las directrices macroeconómicas orientadas por el FMI y el BM. Los resultados han sido en cada país uno dentro del libre comercio y la economía global, que venía detrás de un modelo comunista instaurado desde 1949 y hasta 1978, y otro que aún con mejores perspectivas de crecimiento se ha quedado varado en el camino del libre mercado.

La parte importante de este análisis radica en las similitudes de los objetivos de crecimiento económico de ambas naciones, sobre todo, en las causas, origen y lo contrastante de sus resultados registrados durante estas cuatro décadas, a partir de que optaron por un nuevo enfoque en su modelo de desarrollo y establecieron los términos para su reforma económica y apertura hacia el exterior.

ANTECEDENTES GENERALES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EN MÉXICO

La importancia de la política económica en la actualidad, en la que predomina una economía abierta y globalizada es tal que de una revisión de la política económica china y, por ende, de su regulación jurídico-económica (derecho económico) derivan un sinnúmero de experiencias y aprendizajes para todos

los países, particularmente para México. Sin embargo, lo anterior no supone una copia fiel de lo hecho por China en las últimas cuatro décadas, más bien, considerar otras experiencias que, de acuerdo con las condiciones institucionales, económicas, jurídicas, políticas, sociales, culturales, entre otras, y en función del papel que han desplegado tanto el Estado como los respectivos agentes económicos en cada país, sirvan como un referente viable y exitoso en cuanto a la praxis de la política económica en el ámbito de la globalización contemporánea.

El desarrollo estabilizador

Tradicionalmente, la periodización de los antecedentes del modelo de desarrollo económico en México se basa en la idea de que a partir de 1958 y hasta 1970, desarrolló un periodo caracterizado por un marcado intervencionismo del Estado en la actividad económica, a través de una estrategia de política económica que, en forma posterior, en septiembre de 1969, se denominaría *Desarrollo estabilizador*,¹ caracterizada por un alto crecimiento económico e inflación baja.

Iniciando el proceso de configuración del modelo de industrialización, vía sustitución de importaciones, ante los resultados positivos registrados en cuanto a producción, empleo, inversión y varios más, el Estado adquirió un rol central, implementando una estrategia de apoyo directo y deliberado al sector empresarial, mediante la inversión pública y la política industrial de protección y fomento (González 2009: 53). Este proceso supuso una organización de la actividad económica en donde el Estado impulsó la actividad productiva con base en una rígida estructura de protección, financiamiento y apoyo fiscal, procurando de esta forma alcanzar los objetivos de ritmo de crecimiento acelerado y cambio estructural, contrarrestando fallas del mercado y permitiendo la integración del sector industrial.

Por otra parte:

La política comercial de protección arancelaria y no arancelaria se combinó con una amplia variedad de instrumentos de fomento a la integración industrial, en la que destacó la acción promotora del Estado, en sectores considerados estratégicos y en la promoción de programas integrales de fomento industrial (Villarreal 2000: 198).

¹ En septiembre de 1969, el entonces secretario de Hacienda, Antonio Ortiz Mena, presentó un documento con el título *Desarrollo estabilizador*, en las reuniones anuales del FMI y del BM, celebradas en Washington D.C., Estados Unidos de América.

Esta política, pese a todo, era congruente con la Constitución vigente, en especial referente al constante mejoramiento del nivel de vida, porque ahí estuvieron sentadas las bases de la intervención del Estado.

En dicho periodo, el objetivo central se enfocó en lograr el crecimiento económico por el camino de la estabilidad. Así, “se otorgó a la estabilidad macroeconómica una mayor importancia que en los gobiernos anteriores. La estabilidad se buscaba no como un fin en sí misma sino como una condición indispensable para lograr un desarrollo económico y social sostenido” (Tello 2010: 361).

En términos generales, los fines que se pretendían eran:

- Crecimiento rápido.
- Poner un freno a las presiones inflacionarias.
- Elevar los niveles de ahorro voluntario de la población.
- Elevar los montos de inversión.
- Mejorar la productividad.
- Aumentar los salarios reales.
- Mejorar la participación de los asalariados en el ingreso.
- Mantener estable el tipo de cambio, entre otros (Ortiz 1998: 391).

Sin lugar a dudas, la economía mexicana experimentó un fuerte crecimiento económico de 6.2% anual promedio durante toda la década de 1950 y hasta finales de la de 1970. Asimismo, el PIB por persona creció a un ritmo anual superior a 3.4% en términos reales y los precios se mantuvieron relativamente estables, creciendo en promedio alrededor de 3.5% anual.

En general, la economía nacional creció a tasas similares a las registradas en otras épocas, pero con la diferencia de que se llevó a cabo con estabilidad de precios y sin devaluaciones de la moneda. De igual forma, los resultados de la política macroeconómica implementada durante este periodo fueron favorables en términos de crecimiento del PIB (6.8% anual) y de estabilidad de los precios que promediaron 2.5% de incremento anual (Ortiz 1998: 391).

Otra de las características de los años del desarrollo estabilizador fue la intervención del Estado en la economía mediante el otorgamiento de subsidios. Formaba parte de lo que el gobierno aportaba a empresarios, clase media urbana, obreros, agricultores y a campesinos en la división del trabajo acordada (Tello 2010: 401).

En términos generales, la sustitución de importaciones industriales durante este periodo desempeñó un rol fundamental en México en el proceso de crecimiento económico. No obstante, para 1970 el modelo de desarrollo mostraba claros signos de agotamiento, aun cuando la imagen de México en el exterior, dentro del conjunto de países latinoamericanos, era la de un país excepcionalmente privilegiado: crecimiento económico, estabilidad monetaria, solvencia crediticia y con cierta estabilidad

macroeconómica, que adicionalmente, había transitado de una economía rural hacia una crecientemente urbana e industrial a través de la puesta en marcha de una serie de programas en materia educativa, salud, seguridad social, etcétera, que contribuyeron a mejorar las condiciones generales de la población, sobre todo de los centros urbanos.

Sin embargo, como señala Carlos Tello:

Esa imagen de México al final de la década de los años sesenta, solo correspondía a una parte de la verdad. El reverso de la moneda, hacia el año de 1970, era que la producción de bienes y de servicios básicos, necesarios para la marcha normal de la economía, se estancaba, o crecía a un ritmo cada vez menor. El desempleo creció rápidamente y la satisfacción de las necesidades de servicios educativos, médicos, sanitarios y de vivienda tenía un retraso de lustros. El movimiento estudiantil de 1968, y su reclamo democrático, advertía de la necesidad de cambio en el terreno político para conservar la paz social en el país (2010: 454).

De esta forma, el modelo de desarrollo estabilizador había llegado a su final. Para mediados de 1971 era evidente el escenario de recesión económica más profunda que la prevista. La contracción económica fue severa, pues el PIB registró en 1971 el crecimiento más bajo desde 1959, 4.2% y solo 0.8% en términos per cápita. Lo anterior significó el quebrantamiento de la larga tendencia de crecimiento observado en los últimos diez años (Cárdenas 1996: 95).

En suma, la realidad mexicana a finales de la década de 1960 distaba mucho de la señalada dentro de los círculos de poder económico. Al lado de la solidez monetaria, el crecimiento económico y la aparente estabilidad se hallaban la creciente concentración de la riqueza y del ingreso, los rezagos en la atención de los servicios sociales, el reclamo democrático, el abandono del campo y la insuficiente producción agropecuaria, la ineficiencia industrial, el desempleo, las dificultades de la balanza de pagos y el debilitamiento fiscal del Estado.

Todos estos factores incidieron para que el 1 de diciembre de 1970, Luis Echeverría, al asumir la presidencia, propusiera nuevas metas de política económica, iniciando una de las contradicciones más importantes y no del todo resueltas de su sexenio. Por un lado, la imperiosa necesidad de atender las carencias sociales y cimentar las bases de la economía nacional, ampliando la infraestructura y promoviendo sectores que requerían de una mayor intervención del Estado como el energético, agrícola y acerero, e incrementos al gasto público; y por el otro, una política crediticia, monetaria y fiscal restrictiva que privilegiaba la estabilidad de precios y del tipo de cambio.

Aunado a lo anterior, fue durante el primer año del gobierno de Echeverría que México tuvo que enfrentar los efectos que provocaron sobre la economía distintos sucesos en el ámbito internacional. A la

desaceleración del ritmo de crecimiento económico de países industrializados y los procesos inflacionarios que estaban experimentando se unió la crisis financiera, que agrietó seriamente el sistema brettoniano internacional de balanza de pagos y financiamiento, erigido a finales de la Segunda Guerra Mundial.

En ese contexto, se puso en marcha una política económica que estimulara el crecimiento, cuyo detonador debía ser el gasto público:

Su incremento no fue paulatino y sostenido. Por el contrario, fue desigual. En 1971 se frena duramente. Durante 1972 y 1973, se impulsa de manera acelerada, en 1974 se vuelve a frenar, para volverse a estimular en 1975 y frenar, de nueva cuenta, en 1976. Se inició, en la práctica, una política de freno y arranque, de estímulo y freno de la actividad económica con serias consecuencias para el adecuado desenvolvimiento de la economía. Por una parte, se promovía a la economía por la vía del gasto y, por la otra, la política fiscal, monetaria y financiera buscaban detenerla (Tello 2010: 478).

La crisis económica de 1976 fue determinante para el análisis del sexenio de Echeverría como el resultado lineal de una serie de políticas instrumentadas que habían llevado a la economía mexicana a una profunda convulsión que terminaría en la devaluación del peso (\$12.5 por dólar estadounidense). México firmó una carta de intención con el FMI en la que se comprometió a aplicar un paquete de programas de ajuste restrictivo para “corregir” los problemas de desequilibrio interno y externo (González 2009: 67).

Durante el siguiente sexenio, con López Portillo al frente, se plantearon como objetivos el “recuperar la armonía, buscar la reconciliación y lograr el avance económico” (Tello 2010: 532). Al respecto, se instrumentó la política económica a través de los siguientes programas: Alianza para la producción de alimentos, Combate a la pobreza y Energéticos, los cuales se respaldaron con fuertes recursos del presupuesto y cuya estructura en los últimos años de ese sexenio (1981-1982) distó mucho de ser adecuada.

En este periodo, el descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros en los estados de Chiapas, Tabasco y Campeche colocó a México como primera fuerza exportadora de petróleo crudo, lo que hizo posible un incremento del PIB a 8% anual y que la tasa de desempleo disminuyera en 50%. Sin embargo, la mala toma de decisiones detonó en una de las crisis más severas que experimentó México desde la época revolucionaria. En consecuencia, lejos de prepararnos para “administrar la abundancia” durante ese sexenio, lo que abundó fueron la pobreza, el desempleo y la corrupción.

Es así como la combinación entre fallas estratégicas de la industrialización unilateralmente sustitutiva de importaciones (que tampoco fomentaba las exportaciones manufactureras) y de manejo macroeconómico,

aunado a la dependencia petrolera excesiva y la creciente fragilidad del sistema financiero, desembocaron en la crisis mexicana en agosto de 1982, cuando México declaró una moratoria y suspendió el servicio de su deuda externa por tres meses; un mes después, en septiembre del mismo año, se nacionalizó la banca y se estableció el control de cambios (Calva 2005: 59-87).

Por otra parte, en el contexto mundial poco a poco se generalizó la idea de que debía reducirse el papel del Estado en la economía para ser suplantado en lo sucesivo por el mercado, quien distribuiría y asignaría los recursos, en tanto que la inversión privada impulsaría el crecimiento económico. Ya para 1980 tales ideas neoliberales eran compartidas por los países desarrollados y un buen número de países en desarrollo. La crisis de la deuda externa derivada de la incapacidad de los países para solventar sus deudas, aunado a la fuga de capitales hacia los países acreedores brindó la oportunidad ideal para imponer las nuevas políticas neoliberales.

Así, con apoyo del FMI y del BM se negoció el boleto de salida a la deuda externa, que como era de esperarse no fue favorable para los países que, como en el caso de México, estaban fuertemente endeudados; los orilló a adoptar una serie de políticas que pugnaban por reducir la intervención del Estado en la economía, apertura comercial, libre movimiento de capitales, fomento de la inversión extranjera, privatizar las empresas del Estado, las reformas tributarias, programar la desregulación de la actividad de los particulares y un compromiso a largo plazo para introducir reformas estructurales. Lo anterior sería llevado a detalle por esas dos instituciones internacionales “ya purgadas”, como dice Joseph Stiglitz, “de toda influencia keynesiana y abanderadas por la ortodoxia neoliberal” (2007: 112).

Los procesos objetivos de globalización económica en el terreno comercial, financiero, productivo y tecnológico se presentaron como paradigmas arrolladores indiscutibles, a los cuales los países en desarrollo debían insertarse fatalmente al estilo neoliberal; esto es, mediante apertura comercial, liberalización de la inversión extranjera y retiro del Estado de sus funciones rectoras como orientador, regulador y promotor del crecimiento económico y el bienestar social, bajo la amenaza de ser relegado del supuesto progreso que representaba la inserción al mundo globalizado (Witker 2015: 73).

Bajo esta premisa de inserción neoliberal, y al calor de la crisis de la deuda externa, se pusieron en práctica en América Latina y en otras partes del mundo una serie de cambios o ajustes estructurales, que posteriormente serían sintetizados en el llamado Consenso de Washington, un decálogo de políticas económicas que en la década de 1980 un conjunto de analistas de la realidad latinoamericana consideró necesarias para retomar el camino del crecimiento económico en los países en desarrollo. Estas políticas incluyen la privatización, la disciplina fiscal, la liberalización comercial y la desregulación.

En la siguiente década fueron defendidas con fuerza por varias instituciones económicas con sede en Washington, incluidos el FMI, el BM y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos (Stiglitz y Charlton 2007: 369). Supuestamente, con ello se pondría final a la “década perdida para el desarrollo a la

que había llevado la crisis de la deuda externa. El objetivo era encaminar a la región por una senda de estabilidad macroeconómica y rápida acumulación en el contexto de una economía de mercado y de apertura al exterior” (Calva 2007: 219).

Los postulados básicos de este paquete de medidas fueron sintetizados por Williamson en los siguientes 10 postulados:

1. Disciplina fiscal. Déficit menor que pudiera ser financiado sin recurrir al impuesto inflacionario.
2. Reordenación de las prioridades del gasto público. Este debería dejar de apoyar actividades políticamente sensibles que reciben más recursos de los que su rentabilidad justificaba, a favor de campos menos vistosos, pero con una rentabilidad económica alta y con potencial para mejorar la distribución del ingreso, tales como la educación, la salud y la infraestructura.
3. Reforma tributaria. El objetivo debería ser ampliar la base impositiva y reducir las tasas marginales.
4. Liberalización financiera. El enfoque debería ser hacia tasas de interés determinadas por el mercado.
5. Tipo de cambio competitivo. Lograr un tipo de cambio unificado suficientemente competitivo que induzca un rápido crecimiento de las exportaciones no tradicionales.
6. Liberalización del comercio. Las restricciones cuantitativas al comercio deberían ser reemplazadas rápidamente por tarifas, las cuales se irían reduciendo hasta alcanzar una tasa baja y uniforme.
7. Liberalización de la inversión extranjera. Eliminar barreras a la IED en un amplio margen de sectores.
8. Privatización de las empresas estatales.
9. Desregulación. Eliminar toda regulación que impida la entrada de nuevas empresas o que restrinja la competencia, en particular, en el mercado laboral.
10. Derechos de propiedad. Fortalecer los instrumentos de propiedad privada (Williamson 1993, en Calva 2007: 322).

Estas propuestas, sintetizadas en lo que hoy conocemos como Consenso de Washington, constituyen una mezcla entre los postulados teóricos de las escuelas de pensamiento neoclásicas y neoliberales, que encuentran sustento en el postulado del logro de la eficiencia en la asignación de los recursos. Aunque para alcanzar dicho objetivo lo hacen a través de distintos medios y, en consecuencia, difieren respecto del rol que debe desempeñar el Estado. Desde la perspectiva neoliberal, lo importante es la privatización, mientras que para los neoclásicos es la desregulación.

De esta forma, en el mundo globalizado que se perfilaba a finales de la década de 1980 frente a la crisis de la deuda, el gobierno mexicano dio un viraje en su estrategia económica que comenzó en 1982 con Miguel de la Madrid y se consolidó en 1989 con Salinas de Gortari, alineándose a los postulados del Consenso de Washington, y comenzó a aplicar uno de los programas de reforma económica considerado entre los más drásticos que se han implementado (Guillén 1997: 97-139).

El modelo neoliberal

El año 1982 marcó para México la puesta en práctica de un nuevo modelo de desarrollo con el que se buscaba recuperar el ritmo de crecimiento económico experimentado durante la etapa de desarrollo estabilizador y hacer frente a la crisis de la deuda. Así, se ajustó drásticamente la política económica, orientada casi por completo al pago de la deuda, la inflación fue incrementándose al igual que la deuda externa, continuó devaluándose la moneda, disminuyó el poder adquisitivo de los salarios y el sector público dejó de invertir. Dicho periodo marcó la transición hacia una nueva praxis de la política económica en México respaldada en el nuevo liberalismo económico.

Con la adopción del modelo neoliberal en varios países de América Latina, incluyendo México, se fue abandonando de manera paulatina el modelo de desarrollo en el que el Estado participaba de forma activa en la economía y estimulaba la industrialización del país por la vía de la sustitución de importaciones, por otro modelo de desarrollo guiado por el sector empresarial y sustentado en el libre juego de las fuerzas del mercado para asignar y utilizar recursos, desregulado, abierto a la competencia con el exterior y limitando cada vez más la participación del Estado como regulador y garantista (Guillén 2005: 145 y ss).

La política económica durante el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)

Durante el gobierno de Miguel de la Madrid se instrumentaron cambios estructurales a través de la liberalización de la economía, la política comercial, el ingreso al GATT, la desregulación económica, el desmantelamiento a través de la venta, fusión, extinción o liquidación de empresas del Estado, la política de disminución de subsidios, exenciones y transferencias públicas, el abandono de la política de precios oficiales y controles de precios, etcétera. Lo anterior marcó el inicio de una política económica de corte neoliberal y el cambio de paradigma de Estado-mercado por el de mercado-Estado (González 2009: 70).

La trayectoria de incorporación de nuestro país al esquema neoliberal impulsada por De la Madrid culminaría en agosto de 1986 con la suscripción del Protocolo de Adhesión de México al GATT, instrumento bastante adecuado y congruente con la Constitución y aterrizado a ratificar la economía mixta, y que daba especial protección y reserva al sector agrícola y a la conservación de los recursos naturales estratégicos, en particular, del energético.

Al respecto, es importante destacar que ante este panorama de crisis económica y financiera y cambio de modelo de desarrollo fueron impulsadas diversas reformas que se materializaron en el capítulo económico de la CPEUM, contenido en los artículos 25, 26, 27 y 28, que dan sustento y legitimidad a

la economía mixta, la planeación democrática del desarrollo nacional y definen las funciones del Estado en su carácter de rector de la economía nacional con la participación de los sectores social y privado.

Así, las importantes reformas constitucionales fueron formalizadas mediante la inclusión de un capítulo económico en 1983, sentando las bases de un nuevo derecho económico bajo la rectoría del Estado para dirigir y promover el desarrollo nacional, reafirmando la coexistencia armónica y responsable de los sectores público, privado y social. De esta forma, las actividades de planeación, conducción, coordinación y orientación de la economía quedaron a cargo del Estado. Todo en un marco de economía mixta, que consiste en que la Constitución admite todas las formas de propiedad y sus combinaciones, lo que origina una economía mixta-nacional, pública, privada y social, todas a partir de una función social superior (Faya 1987: 78-83).

Por otra parte, y dada la urgencia de un ajuste presupuestal en la estrategia de estabilización macroeconómica, el gobierno formuló el PIRE, con el propósito de restablecer los pagos por servicio de la deuda externa, abatir la inflación por medio de la disminución del déficit público de 16 a 8%, recortes en el gasto público y fortalecer las fuentes de ingreso, entre otros (García 1993: 142).

En este contexto, los objetivos del PND 1983-1988 fueron:

- Fomentar el ahorro interno.
- Estabilizar el mercado cambiario y reducir la escasez de divisas.
- Promover el empleo y proteger la planta productiva.
- Combatir la inflación.

No obstante, las políticas de liberalización, desregulación, privatización, facilitación financiera y comercial trajeron como resultado que en ese sexenio el crecimiento económico se dejara de lado, lo que provocó una tasa de 0.2% sexenal (González 2009: 74).

La política económica durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)

En el año de 1988 asumió la presidencia de México Carlos Salinas, después de un proceso complicado en el que se cuestionó la legalidad de las elecciones. Ese sexenio estuvo caracterizado por la falta de congruencia entre los objetivos estratégicos enunciados en el PND 1989-1994 y los instrumentos de política económica desplegados. El PND postuló como lineamientos básicos “la estabilidad continua de la economía, la ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva y la modernización económica” (Presidencia de la República 1989, en Calva 2000: 37).

De esta forma, la política económica persiguió dos propósitos: el primero, enfrentar los problemas de la deuda externa, respecto de la cual se obtuvo una renegociación que culminó con la adopción del Plan Brady en 1989 y, el segundo, reducir la inflación.

Asimismo, se reestructuró el Pacto de Solidaridad Económica de 1987 y se conformó el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico. Los objetivos fueron el crecimiento y no descuidar la lucha contra la inflación. Para el logro de estos objetivos era necesario atraer capital del extranjero y reducir la deuda. También era necesario mantener tasas de interés bajas, por su impacto positivo en el servicio de la deuda pública interna y el crecimiento económico del país (Unda 2003: 163-165).

De esta forma, los instrumentos de política económica puestos en práctica para alcanzar los anteriores objetivos fueron: la apertura comercial y cambiaria que utilizó el tipo de cambio como ancla de los precios. Lo que desembocó en la sobrevaluación del peso; la reducción de las actividades a cargo del Estado como promotor del desarrollo económico en aras del postulado básico del Consenso de Washington (la mano invisible del mercado) y del equilibrio fiscal (a través de la reducción de la inversión y del gasto promotor del desarrollo, y no de la elevación de los ingresos tributarios bajo principios de equidad); la reforma neoliberal del sistema bancario, supuestamente dirigida a incrementar la eficiencia de la banca; la apertura indiscriminada de varios sectores a la inversión extranjera para extender, sin prudencia, el acceso inmediato a recursos, y la política salarial mal empleada.

Con base en esta política privatizadora, durante ese sexenio se desincorporaron, vendieron, fusionaron o cerraron diversas empresas estatales como Cananea, Teléfonos de México, Canales 7 y 13 de televisión abierta y algunos bancos, con el objetivo de recaudar ingresos.

En vez de coincidir con los objetivos propuestos en el PND se derivó en una creciente vulnerabilidad económica hacia el exterior, en la merma del poder adquisitivo de la mayoría de la población, en la ruptura de cadenas productivas, en el deterioro de las bases materiales para el desarrollo nacional y, finalmente, en el colapso financiero y quiebra del sistema bancario (Calva 2000: 38-39).

En cuanto a la regulación del sistema monetario, se pasó de un tipo de cambio de \$2 284.85 pesos en 1988, a \$3.10 nuevos pesos en 1993 —una devaluación de 35.7%— y a la reforma monetaria en 1993 (González 2009: 78). Asimismo, se efectuaron reformas a leyes secundarias como la LIC, la LRAF y la LMV enfocadas a la reprivatización de la banca.

Por otra parte, en 1994, con la firma del TLCAN, entre México, Estados Unidos y Canadá, se desregularon diversos sectores económicos estratégicos y prioritarios, dejando como nugatorias las reservas que México había conseguido en su Protocolo de Adhesión al GATT (protección al campo y reserva energética). En este sentido, cabe destacar que la incorporación del TLCAN en nuestro sistema jurídico dio origen a un cambio complejo del derecho económico mexicano, en que sin recurrir a reforma constitucional alguna para hacerlo congruente con nuestra Constitución, se utilizó la vía

de reformar las leyes secundarias de contenido económico, vulnerando con esto diversos principios constitucionales.

La apertura hacia el exterior llevó a la reestructuración de la planta productiva nacional y se buscó la atracción de capital extranjero para que contribuyera al proceso de modernización y conseguir así una inserción eficiente en el mercado internacional y el crecimiento económico; de igual forma, en 1994 México fue admitido como el miembro número 25 de la OCDE.

La política económica durante el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000)

Ernesto Zedillo sucedió a Carlos Salinas para el periodo presidencial 1994-2000. Al poco tiempo tuvo lugar el citado “error de diciembre” y con él la devaluación del peso y una de las peores crisis económicas por las que haya transitado México. En consecuencia, Zedillo continuó abiertamente con la línea neoliberal, y la política económica se enfocó en aminorar los efectos negativos de la crisis financiera y en la estabilización de la economía.

En el PND 1995-2000 se establecieron diversos objetivos relativos a la promoción del crecimiento económico. Zedillo planteó la recuperación de la actividad económica haciendo uso de estrategias generales y sectoriales y la creación de condiciones para fomentar la inversión nacional y extranjera.

Los resultados de la aplicación de la política económica destinada a la recuperación de la crisis y la reafirmación del modelo neoliberal estuvieron enfocados principalmente en la estabilidad de precios, llegando a una inflación del 52 por ciento en 1995 hasta 9 por ciento en 2000. No obstante, la pobreza aumentó dos puntos porcentuales, colocándose en 38 por ciento del total de los hogares mexicanos. La producción nacional registró un crecimiento de 3.5 por ciento promedio anual (González 2009: 54).

Dentro de los principales resultados obtenidos es que al finalizar su periodo de gobierno se logró estabilidad en variables macroeconómicas como tasa de interés y de inflación, que a finales de la década de 1990 permaneció por debajo de 6% anual. No obstante, lo anterior no se reflejó en la generación de empleos para los jóvenes que se incorporaban al mercado laboral, quienes, al carecer de acceso al empleo formal, terminaron por engrosar las filas de la informalidad, que en 1995 ya superaba los 8 millones (Licona 2014: 108).

La política económica durante el sexenio de Vicente Fox Quesada (2000-2006)

Durante la campaña electoral de este sexenio se plantearon nuevos e irreales objetivos de crecimiento económico, como un crecimiento del orden de 7% y reducir la inflación a niveles similares a los de Estados Unidos en un plazo que no rebasara el año 2003. Cuando Fox asumió la presidencia, encargó el despacho de los principales asuntos económicos a la SHCP. A partir de ese momento, la economía mexicana registró una desaceleración en el crecimiento del PIB que se mantuvo invariable durante el sexenio y, en vez de proponer una política enfocada a la recuperación del crecimiento económico, alejada del “dogmatismo neoliberal”, en sus Criterios Generales de Política Económica para 2001, temiendo que se “sobrecalentara la economía”, instrumentó una política económica que privilegiara la estabilidad.

En términos generales, no hubo cambios en el:

Modelo económico, se siguió el mismo esquema neoliberal, aunque operado con menos talento y oficio. Por encima de los demás objetivos de política económica, se privilegió la estabilidad de precios, se contrajo la demanda agregada, reduciendo el gasto público y haciendo lo posible para limitar la expansión del privado. Y esto sucedió desde los primeros años del gobierno, por lo que con la misma política económica se obtuvieron, como era de esperar, los mismos resultados, incluso peores, en términos de crecimiento de la economía nacional (Tello 2010: 720).

La política económica durante el sexenio de Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012)

En el PND 2007-2012 se insistió en mantener el modelo neoliberal como estrategia de largo plazo, pese a los resultados desfavorables durante varias décadas perdidas de escaso crecimiento económico.

Dicho Plan propuso cinco ejes rectores en torno a los cuales se pretendía fomentar un cambio de actitud frente al porvenir y detonar un ejercicio de planeación y prospectiva que ampliara los horizontes de desarrollo. No obstante, el PND de Calderón partía del presupuesto convencional de que “la economía tiene insuficiencia de recursos económicos... lo que impide satisfacer las necesidades básicas”. Esta política de apertura económica abrupta y de estabilización condujo a tener grandes tierras subutilizadas, así como altos niveles de capacidad ociosa en la industria manufacturera y alto desempleo, lo que evidencia que no hay insuficiencia de recursos económicos, sino la carencia de una política económica que potencie su utilización y desarrollo para satisfacer las necesidades de la población. Si no se lleva a

cabo, es ante el temor de que resulte inflacionario y se desestabilice el tipo de cambio, lo que afectaría el capital financiero, que es el que determina la política económica seguida (Huerta 2007: 69).

En efecto, en ese sexenio no se observaron cambios importantes en la formulación de la política económica. La expectativa de crecimiento se planteó en 5% para alcanzarse en los últimos años del sexenio. Sin embargo, la tasa de crecimiento real del PIB fue de 3.2% en 2007, 1.5% en 2008 (González 2009: 82), -5.28% en 2009, 5.11% en 2010, 3.66% en 2011 y 3.64% en 2012 (Banco Mundial 2020), muy lejos de los requerimientos de la población y por debajo de la proyectada por el gobierno. Por otro lado, la estrategia fue la misma a la seguida en mandatos anteriores, en términos de coordinación de las políticas fiscal y monetaria, disciplina fiscal, restricción monetaria, inversión pública como estrategia a la recesión económica internacional, estabilidad de precios, competitividad de la economía e inserción a la nueva economía del conocimiento.

La política económica durante el sexenio de Enrique Peña Nieto (2012-2018)

El esquema propuesto por Peña Nieto en el PND para el sexenio 2012-2018 fue similar al planteado por los anteriores gobiernos a partir del cambio de modelo de desarrollo en nuestro país, pues la estrategia de reformas económicas estructurales privatizadoras, desreguladoras y de apertura indiscriminada, también estuvieron presentes en cada una de las reformas en materia de telecomunicaciones, laboral, educativa, hacendaria, financiera, energética y comercial, que terminaron agravando la situación de insuficiente crecimiento económico que ya suma varias décadas. La reforma más importante en el ámbito del derecho económico fue sin duda la energética, que abrió el sector a la participación de capital privado y poco a poco fue encareciendo el precio del combustible.

A partir de la reforma energética, el precio se fijó como un máximo y crecía en función de la inflación; por ejemplo, en 2015, el incremento en el precio de las gasolinas fue de 1.9 por ciento, esto se mantuvo hasta el 2018, cuando el precio se liberalizó; dicha fluctuación obedeció a los movimientos en los precios internacionales de gasolina. De acuerdo con datos de la CRE, en el año 2000, el precio de un litro de gasolina costaba alrededor de \$6 pesos; para el 2013, su precio había crecido en 100 por ciento, y para el año de la liberalización, el litro ya costaba \$18 pesos (Comisión Reguladora de Energía 2018).

En materia económica, la cifra de crecimiento de 2.1% dada a conocer por el INEGI evidenció el fracaso de la política económica de este sexenio, pese a que para 2014 se había proyectado un crecimiento de 3.9%.

Por su parte, la política comercial mantuvo continuidad en cuanto a la apertura y liberalización de gobiernos anteriores. Al respecto, se impulsó el rubro de los acuerdos comerciales con la entrada en vigor del TIPAT, el 30 de diciembre de 2018, la modernización del TLCUEM y el establecimiento de negociaciones con algunos países en América Latina, Asia y Medio Oriente. Asimismo, después de nueve rondas de negociaciones, en las que la fase final se desarrolló de manera bilateral —primero entre Estados Unidos y México y después entre Estados Unidos y Canadá—, el 31 de agosto de 2017, el gobierno estadounidense notificó a su Congreso la conclusión de las negociaciones con México para la suscripción del T-MEC, dando paso a la firma del acuerdo el 30 de noviembre de 2018, justo al final del gobierno de Peña Nieto, con la posterior entrada en vigor el 1 de julio de 2020 (De la Mora 2019: 979).

La política económica durante el sexenio de Andrés Manuel López Obrador (2018-2024)

En tiempos de profundos cuestionamientos en torno a las “transformaciones estructurales”, heredadas de un modelo económico neoliberal en transición, el 15 de mayo de 2020, el presidente López Obrador presentó el documento *La nueva política económica en los tiempos del coronavirus*, en el que expone que la economía no puede continuar enfocándose exclusivamente al crecimiento económico. En este documento se reconoce que la pandemia COVID-19 ha generado cambios fundamentales que afectan a gran parte de las empresas en todo el mundo e imponen condiciones particulares a la hora de estructurar cadenas de valor y redes de suministro, escenario ante el cual es necesario plantear una política económica, con base en principios fundamentales como la democracia, la justicia, la honestidad, la austeridad y el bienestar.

Al respecto, debemos resaltar que la irrupción de la pandemia tiene lugar en un escenario de menor dinamismo de la actividad comercial que se viene arrastrando desde la crisis financiera del año 2008. El aumento en el número de contagios generó la interrupción de un gran porcentaje de las cadenas productivas en todo el mundo, primero en Asia y después en Europa, América del Norte y el resto del planeta por el cierre generalizado de fronteras.

En efecto, las medidas implementadas por el gobierno chino, como el cierre de fronteras en la provincia de Hubei, implicaron suspender exportaciones de insumos necesarios en industrias como la automotriz, electrónica, farmacéutica y de suministros médicos, interrumpiendo por varias semanas las actividades productivas de industrias alrededor del mundo que no contaban con proveedores alternativos. En el caso de México:

El valor de las exportaciones de bienes disminuyó un 20,8 por ciento entre enero y mayo de 2020, debido al desplome de los envíos manufactureros (20,9 por ciento), que representaron el

88 por ciento del valor exportado en ese periodo. Solo el sector agropecuario y las actividades extractivas diferentes a la petrolera mostraron leves aumentos del 3,5 por ciento y el 5,2 por ciento, respectivamente. La contracción de los envíos se fue acentuando durante ese periodo, llegando a una caída interanual del 57 por ciento en mayo, producto de la fuerte recesión en los Estados Unidos. En mayo, el valor de las exportaciones automotrices cayó a una tasa anualizada del 90 por ciento, mientras que los envíos de las industrias electrónica, de plásticos y de maquinaria y equipos se contrajeron un 52 por ciento, un 51 por ciento y un 42 por ciento, respectivamente (INEGI, 2020, citado en CEPAL, 2019, p. 5).

De acuerdo con datos del INEGI:

El PIB acumuló en el segundo trimestre de 2020, cinco periodos de caídas continuas. Al respecto, la SHCP ajustó a la baja su estimado de crecimiento económico para 2020, de un rango entre -3.9 y 0.1 por ciento a una cifra puntual de una contracción de 7.4 por ciento. En tanto que BANXICO advirtió de una recesión económica de niveles no vistos en 88 años, por lo que se prevé que se tarde entre dos y seis años para que el PIB regrese al nivel de 2018. Por otra parte, el desempleo es uno de los indicadores que había registrado mayor estabilidad en los últimos años, con una tasa entre 3.2 y 3.7 por ciento, pero la pandemia del coronavirus provocó que más de un millón de personas perdieran su empleo (INEGI, 2021, p. 5).

PRINCIPALES ENSEÑANZAS PARA MÉXICO EN MATERIA DE POLÍTICA ECONÓMICA

Los instrumentos en materia de política económica en el periodo descrito estuvieron orientados a fomentar la participación del sector privado en la actividad económica para constituirlo como el motor de crecimiento. Es evidente que ha resultado el más favorecido, y dentro de él, el sector financiero, a través de la política de financiar el déficit público con créditos. Sin embargo, el problema aparece cuando se delegan actividades que de manera natural corresponden al sector público y no al privado, pues su motivación es la especulación y no la corrección de las distorsiones y problemas económicos (Huerta 1999: 100-101).

En efecto, la instrumentación de la política neoliberal a partir de 1982 impactó de manera negativa sobre la economía con el objeto de reducir la inflación, pero esto no aumentó el poder adquisitivo de la mayor parte de la población, sino solo el de unos cuantos, y, muy por el contrario, de manera general disminuyó. Por otro lado, desatendió los sectores estratégicos y prioritarios, las obras de infraestructura

y, por si fuera poco, los sectores de salud, educación y vivienda sin los cuales no es posible lograr el bienestar de la población y el desarrollo de la economía (López 2006: 52). En ese contexto:

El Informe sobre Desarrollo Humano 2019, ubicó a México en el puesto 76 de 189 países. Entre 1990 y 2018, el crecimiento anual del IDH mexicano fue de 0.59, cifra menor al promedio de crecimiento mundial (0.72), o al de los países de Latinoamérica y el Caribe (0.68). Cuando se ajusta el IDH de México para considerar la desigualdad, el país pierde 22.5 por ciento del valor de su IDH (pasa de 0.767 a 0.595); esta pérdida ocurre principalmente por la desigualdad de los ingresos. Por otro lado, el Índice advierte que los retos de México se agudizan en áreas como: la calidad de la educación, la violencia de género, el trabajo no remunerado y las condiciones laborales y financieras de las mujeres, en el uso de energías renovables y el consumo de combustibles fósiles, la explotación de los acuíferos, la deforestación, la degradación de suelo y la pérdida de biodiversidad (PNUD 2019: 20).

Por otra parte, en el documento *Panorama social de América Latina*, presentado por la CEPAL, México figura como una de las sociedades más desiguales, pese a ello, se asigna menos de 8.7% del PIB al gasto social, por debajo del resto de la región. Por otro lado, en materia de crecimiento, tiene un estimado de 0.2%, cercano a un escenario de recesión. A estas contradicciones ha llevado la globalización de países con una economía débil, como la mexicana, que ha negociado su entrada a las instituciones globales en condiciones desfavorables. México ha caído en el juego del Consenso de Washington, de diseñar su política económica a partir de sus lineamientos:

- Mantener una rigurosa disciplina fiscal.
- Mantener severas restricciones en la política monetario-crediticia.
- Mantener el régimen cambiario de libre flotación.
- Profundizar la política de libre comercio con el exterior.

Esto es a lo que José Luis Calva (2002) se refiere como a una “espiral sin fin”:

Mientras afanosamente se procura el ahorro externo, instrumentando los esquemas de ajuste preconizados por el FMI para obtener el certificado de buena conducta y agradar a Wall Street, más se descuidan, castigan y arruinan las fuentes del ahorro interno; y al hacerlo, mayores son nuestros requerimientos de ahorro externo, más crecen los pasivos externos acumulados, mayor es la vulnerabilidad financiera de la economía mexicana, más se debilita la economía real y más crueles son los ajustes económicos que hay que realizar (2002: 498).

En resumidas cuentas, para poderse endeudar más, México se ha de sacrificar más. Así, de un diagnóstico de cuatro décadas de aplicación de la estrategia neoliberal, podría concluirse que:

- La economía mexicana se caracteriza por su elevada vulnerabilidad financiera.
- Una exagerada concentración de la riqueza en pocas manos.
- Deterioro de la infraestructura y desarticulación en el desarrollo de la planta productiva.
- Abandono del campo.
- Ausencia de iniciativas de desarrollo tecnológico.
- Extrema pobreza en comunidades marginadas.
- Desempleo y deterioro de los salarios reales.
- Desnutrición infantil.
- Dependencia petrolera.
- Incremento de las economías subterráneas.
- Inseguridad.
- Dependencia financiera del exterior.
- Fuga de capitales.
- Vulnerabilidad económica.

Después de analizar los resultados de la política neoliberal para México resulta evidente que han sido los motivos de la acumulación del sector hegemónico los que han prevalecido y no el afán de superar la crisis de estancamiento y configurar las condiciones encaminadas para el crecimiento económico. En este orden de ideas, y de acuerdo con Calva (2002: 40), son varios los retos en materia de política económica para México:

- Solventar, y en todo caso evitar las crisis financieras recurrentes y las devaluaciones traumáticas que a lo largo de estas tres décadas han estancado el crecimiento de la economía nacional.
- Alcanzar la estabilidad de precios evitando los recurrentes ciclos de inflación provocados por programas recesivos de estabilización.
- Generar empleos formales para los miles de jóvenes mexicanos que cada año buscan incorporarse al mercado laboral sin éxito, e incorporar a los que actualmente se encuentran desempleados.
- Elevar los ingresos de la fuerza laboral a través de la creación de empleos dignos, mejor distribución del ingreso y del desarrollo de políticas de seguridad social de mayor cobertura. El ingreso debe garantizar un nivel de vida digno que satisfaga las necesidades básicas y brinde a la clase media la posibilidad de mejorar su nivel de bienestar.
- Reducir las asimetrías en el desarrollo de regiones que traigan consigo el desplazamiento de personas hacia centros urbanos e incluso fuera del país.

- Inhibir y sancionar rígidamente los actos de corrupción al interior del aparato gubernamental, promoviendo la transparencia y rendición de cuentas como elementos fundamentales para elevar el crecimiento económico.

Otro reto asociado con la pandemia COVID-19 tiene que ver con contener su propagación en tanto la mayoría de la población mexicana recibe la vacuna, entre el tercer y cuarto trimestre de 2021. En ese sentido, la política económica tendrá que generar certidumbre a la inversión aprovechando el reacomodo industrial a nivel mundial y la entrada en vigor del T-MEC, TIPAT y demás acuerdos comerciales suscritos por México.

Así, después de cuatro décadas de implementar el modelo neoliberal en México es evidente que, de continuar aplicándose los mismos instrumentos neoliberales de política económica, estos provocarán que sigamos arrastrando los mismos problemas de siempre: mayor empobrecimiento, estancamiento económico, desarticulación de la planta productiva, vulnerabilidad externa y nuevas crisis financieras.

ANTECEDENTES GENERALES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EN CHINA

Una de las principales dificultades que surgen al momento de abordar cualquier tema relacionado con China es su tamaño: sus grandes dimensiones geográficas, demográficas, históricas, políticas, económicas, etcétera, que obstaculizan en gran medida la comprensión de lo que en ese país ocurre. Sin embargo, para fines prácticos, me enfocaré en mencionar los antecedentes principales de su modelo de desarrollo a partir de 1949, con la finalidad de encuadrar el análisis de la política económica de corte postkeynesiano que ha seguido desde que comenzó a implementarse el movimiento de reforma y apertura en 1978.

El modelo de economía centralmente planificada

Tras medio siglo de problemas económicos y conflictos armados, el 1 de octubre de 1949, Máo Zédōng (1893-1976)² proclamó el establecimiento de la RPC, en esa entidad cultural y política que históricamente

² Uno de los fundadores del PCCH y de la RPC, presidente del PCCH del Comité Nacional de la Conferencia Consultiva Política del Pueblo Chino, del Gobierno Central Popular de la RPC. Figuró en la lista de los cien personajes más influyentes del siglo XX, publicada por la revista Times. Desarrolló la estrategia militar de la China moderna; enriqueció la teoría marxista-leninista y dio forma a la escuela de pensamiento que lleva su nombre (revista *China Hoy*, 2011).

se conoce como China. Con excepción de una pequeña parte del territorio, el país ha avanzado en medio de muchas vicisitudes hacia la modernización. Le falta aún un importante trecho por cubrir, sobre todo en materia de desarrollo social y político, pero no cabe duda de que, entre la China humillada y saqueada por potencias extranjeras en el siglo XIX, o la empobrecida a inicios del siglo XX e invadida por Japón entre las décadas de 1930 y 1940 y la actual, exista una diferencia abismal (Anguiano 2001: 9-10).

Cuando el PCCH tomó el poder, en 1949, tras una desgastante y violenta lucha revolucionaria y de un largo camino de conflictos, tanto en el ámbito nacional como internacional, y con una sociedad eminentemente rural y un tremendo atraso tecnológico y educativo, el PCCH emprendió el camino hacia la construcción de una sociedad socialista con el respaldo de la mayoría de los habitantes. Lo anterior debía llevarse a cabo en un marco donde el desarrollo económico fuera la guía fundamental para lograr los cambios internos que se requerían y reivindicar los derechos soberanos de un país que durante un siglo estuvo sometido por potencias extranjeras. De ahí que el régimen obtuviera el consenso y apoyo de la población sobre todo en sus primeros años (Cornejo 2008: 13-14).

Los primeros años del gobierno popular (1949-1953) se enfocaron en la restauración de la maltrecha economía tras doce años de guerra. Los dirigentes chinos tomaron la decisión de llevarla progresivamente por el camino trazado por el pensamiento económico soviético tan influyente en esa época. Este proporcionó al mismo tiempo referencias ideológicas y principios de organización.

En paralelo, se sentaron las bases de los principales organismos encargados de desarrollar la planificación centralizada: Comité Estatal del Plan, Organismo Estatal de Estadísticas y Ministerios Económicos Especializados. Sin embargo, en comparación con el modelo soviético, la planificación siguió siendo rudimentaria, reflejo de una economía fundamentalmente agrícola cuya producción industrial estaba aún poco diversificada (Lemoine 2007: 14-15).

La expedición del primer plan quinquenal (1953-1957) correspondió a un periodo de crecimiento rápido destinado a crear una industria pesada con la ayuda soviética. China fue olvidando por esas fechas las enseñanzas de Sun Yat-sen³ (1866-1925) para centrarse en un modelo comunista de gobierno.

La ayuda económica y técnica proporcionada por la URSS jugó un papel fundamental en la creación de este primer plan quinquenal. A partir de 1949, China reorientó eficazmente sus relaciones comerciales hacia los países comunistas y, para 1957, efectuó con ellos más de dos tercios (con la URSS más de la mitad) del total de su comercio exterior. La URSS proporcionó insumos que representaron aproximadamente la mitad de los gastos de equipa-

³ Precursor de la revolución democrática de China y fundador de la República de China (10 de octubre de 1911) y del partido político del Kuomintang. Dirigió la lucha para terminar con el sistema imperial y fue presidente interino de la República de China.

miento del país durante esos cinco años de vigencia del plan y concedió, entre 1950 y 1954, créditos que representaron en promedio la quinta parte de sus ventas totales a China y máxima asistencia técnica (Lemoine 2007: 64).

En ese mismo periodo, la primera Constitución de China fue aprobada el 20 de septiembre de 1954⁴ por la primera APN, reduciendo drásticamente el papel de los no comunistas, concentrando mayor autoridad en el gobierno central con el consenso de Estado. No obstante, el poder real descansaba en el PCCH, en particular en su Comité Central, integrado en ese momento por 94 miembros que representaban a la tríada del poder –ejército, gobierno y partido–, a través de su círculo interno de 19 miembros del Buró Político y los siete integrantes del Comité Permanente (Oropeza 2019: 41).

Esta serie de factores ayudan a entender en buena medida la rapidez con que los comunistas acapararon el poder en el nuevo Estado y reavivaron una economía devastada por décadas de luchas internas e invasiones extranjeras. Por primera ocasión en la historia de la recién fundada RPC los extensos territorios del viejo imperio se unificaron bajo un gobierno central, con excepción de la isla de Taiwán y de los dominios soviéticos en las provincias marítimas y zonas fronterizas del norte.

El lanzamiento del primer plan quinquenal reflejó la estrecha relación entre la China de Mao y los objetivos económicos y de transformación social, proclamados como una línea general para la transición al socialismo, y se otorgó prioridad a un desarrollo económico moderno inspirado en las iniciativas aplicadas previamente por la Unión Soviética. Por ello, el plan se puede definir como un programa enfocado en la rápida industrialización urbana, con especial hincapié en la industria pesada. En ese sentido, la colectivización del campo obedecía a dos objetivos primordiales: la autosuficiencia alimentaria y la generación de excedentes destinados a la financiación del enorme proceso de industrialización (Bustelo y Fernández 1996: 29-37).

Es así como el periodo de replanteamiento del modelo chino tomó poco más de una década envuelto en conflictos internos por el liderazgo del partido, el protagonismo, mano dura de Mao Zedong y la contraposición del modelo socialista chino respecto al soviético. No obstante, el crecimiento estuvo acompañado de fuertes desequilibrios y obstáculos y, cuando concluyó el primer plan quinquenal, se abrió un debate en torno a la transposición del modelo soviético a China.

⁴ Esta Constitución reemplazó al Programa Común y dirigió la fase de la nueva democracia del desarrollo chino. Tomó como fundamento la Constitución soviética establecida en 1936 por Iósif Stalin. Estableció las funciones de los órganos de gobierno del Estado y los derechos y obligaciones de los ciudadanos. En términos del arreglo político institucional interno, esta primera Constitución refleja la llamada línea de nueva democracia diseñada para ese primer periodo de la revolución, que consistía básicamente en la alianza de las clases nacionalistas del país (Cornejo 2008: 280).

Es precisamente el periodo, entre 1958 y 1960, cuando Mao Zedong, Liu Shaoqi y los principales dirigentes de la época, después de vencer cierta oposición, impulsaron el llamado “Gran Salto Adelante”, que pretendió el *boom* del crecimiento económico de China.

El “Gran Salto Adelante” (大跃进, *Dà yuè jìn*)

A principios de 1958 se dieron a conocer los postulados del Gran Salto Adelante: liberar la energía de las masas, emancipar las mentes, terminar con la burocracia, rechazar los modelos. En agosto de 1958, Mao dio el banderazo al movimiento de constitución de las comunas populares, consideradas unidades básicas de la organización del Estado en aspectos económicos, sociales, políticos e incluso militares. El proceso de establecimiento de las comunas populares fue muy rápido y en cinco meses 740 000 cooperativas fueron agrupadas en 24 000 comunas (Bustelo y Fernández 1996: 39). La experiencia, sin embargo, desembocó en fallos organizativos, escasez de alimentos y un pesimismo social generalizado.

Durante 1958 la explosión voluntarista ocupó el lugar de la política económica. La fiebre del acero se adueñó del país y a finales de ese mismo año, 20 millones de campesinos trabajaban en pequeñas acerías rurales. En la industria urbana, el ritmo desenfrenado era obligatorio y la planificación, en el sentido de cohesión a nivel nacional de objetivos y recursos, desapareció. Pero la anarquía que presidía la actividad económica pronto dejó sentir sus efectos: la producción de cereales cayó 30% entre 1958 y 1960 y, no obstante que se buscó solventar la situación importando cereales, en 1960, el hambre y la desnutrición castigaron duramente a la población.

El coste humano de la crisis que siguió al Gran Salto Adelante fue enorme. De acuerdo con datos oficiales de las autoridades chinas, entre 10 y 15 millones de personas fueron víctimas del hambre entre 1959 y 1962; los demógrafos americanos cifran en el doble las pérdidas de vidas humanas y, si a esto añadimos los efectos de la caída de la natalidad por desnutrición, se calcula en 60 millones de personas el coste demográfico del desastre económico. La producción industrial se hundió igualmente en 1961 y la agricultura no suministró ni materias primas ni salidas (Lemoine 2007: 17-18).

Como uno de los logros positivos del Gran Salto Adelante puede decirse que generó algunas obras públicas e industrias que lograron sobrevivir a la marcada improvisación del gobierno. Sin embargo, su deficiente implementación, el exceso de manipulación política y la falta de transparencia en los procesos y en los resultados, aunados a los acontecimientos climatológicos devastadores de 1959 a 1961, significaron la muerte de millones de personas (Oropeza 2019: 47).

Ante ese escenario surgió una nueva política económica, prudente y moderada, con la que se buscaba impulsar la agricultura, la educación superior y técnica, los criterios cualitativos más que cuantitativos

en la valoración de la producción y restablecer el sistema de planificación. La producción agrícola recuperó en 1965 los niveles de 1960 y para 1966 China consiguió pagar la totalidad de la deuda contraída con la Unión Soviética. Esta nueva bonanza económica reflejó a su vez el dominio de la facción moderada o pragmática liderada por Liu Shaoqi y Deng Xiaoping. Mao había perdido buena parte de su poder y en 1962, durante una conferencia del PCCH, tuvo que soportar las críticas de los errores cometidos. Sin embargo, Mao Zedong no estaba dispuesto a declinar, y entre 1962 y 1965, a través de una serie de declaraciones, criticó en forma abierta las reformas puestas en marcha en la agricultura que dotaban al campesino de cierta autonomía para desempeñar su labor. Posteriormente, denunció el surgimiento de una facción capitalista en el partido, que desde su punto de vista constituía un gravísimo riesgo de restauración de la economía capitalista (Bustelo y Fernández 1996: 42-43).

De estas declaraciones se desprende el inicio de la gran contraofensiva maoísta de 1966, llamada la Gran Revolución Cultural Proletaria, apoyada en el culto exaltado a la personalidad de Mao, que comenzó con la difusión de más de mil millones de ejemplares del *Libro rojo*.

La Gran Revolución Cultural Proletaria

(无产阶级文化大革命, *Wúchǎn jiējí Wénhuà Dà Géming*)

La Revolución Cultural inició a finales de 1965 y llevó al país asiático al caos en 1967. Durante una cumbre del PCCH, en mayo de 1967, el ala izquierda más radical hizo un llamado para depurar las filas del partido de sus elementos burgueses e impulsar la ideología revolucionaria basada en el pensamiento socialista de Mao Zedong. Pronto hizo su aparición la Guardia Roja, un grupo de jóvenes partidarios de Mao y agentes de la Revolución Cultural.

Este movimiento invitaba a las masas a derrocar a todos aquellos sospechosos de ser capitalistas. La reestructuración de la cúpula del partido fue inminente, los altos cargos moderados fueron destituidos para colocar en su lugar a los miembros más radicales en los que Mao se apoyaría durante este movimiento.

La Gran Revolución Cultural no originó una crisis económica de la magnitud experimentada con el fracaso del Gran Salto Adelante, en buena medida porque la agricultura se mantuvo al margen. Aunque sí representó un duro golpe para el sistema económico que apenas mostraba débiles signos de recuperación. Las repercusiones más fuertes proceden sobre todo del hecho de que casi una generación no tuvo acceso a la enseñanza superior; las universidades se mantuvieron cerradas desde 1966 y hasta 1970, con un programa limitado en el que la política ocupaba el primer lugar.

Desde el punto de vista de la política económica, la Revolución Cultural implicó un claro retroceso. Entre los planteamientos del movimiento, los aspectos económicos quedaron relegados en aras de la

transformación ideológica y social. El crecimiento económico dejó de ser una prioridad y la planificación se descentralizó, los comités de fábrica reemplazaron a los gerentes y los incentivos económicos fueron sustituidos por los morales. En materia agrícola se observó un retorno al colectivismo y a las comunas, limitándose la explotación privada a 5% de la tierra cultivada (durante la restauración moderada había sido de 15%). Los mercados libres fueron restringidos, pero se relanzó la industria rural complementaria a la agricultura (Bustelo y Fernández 1996: 45).

El retroceso económico era una realidad, en 1967, el valor de la producción industrial y agrícola disminuyó considerablemente. Los sectores relacionados con la defensa y la industria espacial quedaron excluidos de la misma suerte, ya que en 1969 se anunció la construcción de la bomba atómica y, en 1970, China consiguió colocar en órbita su primer satélite.

Desde 1970 y hasta 1978 los trastornos políticos perdieron fuerza. Para los chinos la Revolución Cultural terminó en 1976, año de la muerte de Mao Zedong, aunque se declaró oficialmente concluida en 1977. A partir de 1975, Deng Xiaoping, vicepresidente del Comité Central del PCCH, que había sido rehabilitado por Zhou Enlai, junto con otros líderes pragmáticos, emitió un desplegado de 20 puntos en el que defendía una gestión estricta de las empresas, el uso sistemático de tecnologías importadas y el mejoramiento del nivel de vida; reduciendo el control del partido y del gobierno sobre la población, y reconociendo derechos civiles a través de una nueva Constitución adoptada en 1975, mejor conocida como la Constitución de la Revolución Cultural, que advertía sobre la amenaza del imperialismo.

En 1978 Hua Guofeng, como nuevo primer ministro, anunció un nuevo punto de partida para la economía: el *Plan 1978-1985*, que previó un importante desarrollo de la industria (10 x 100 anual) centrando sus fuerzas en el impulso inversor, en buena parte gracias a las importaciones de equipos traídos del occidente. Sin embargo, una vez más este programa falló y, en diciembre de 1978, el pleno del Comité Central lo sustituyó por objetivos más modestos y las primeras medidas de la reforma económica.

En ese contexto, el 5 de marzo de 1978, durante la primera sesión de la V APN, se aprobó la Constitución de 1978, en un contexto de fuertes conflictos internos. Su aprobación implicó la negociación entre facciones de diferentes tendencias que, para ese entonces, ya anunciaban las reformas que tendrían lugar en noviembre de ese mismo año. Se trata de un ordenamiento interesante que refleja los sucesos políticos internos que tenían lugar en China; sin embargo, su vigencia fue muy corta y no puede esperarse una influencia importante sobre las condiciones del país (Oropeza 2019: 285).

Los periodos del Gran Salto Adelante y de la Revolución Cultural constituyen referentes básicos para comprender la reforma que China emprendió en 1978. La necesidad de salir del caos, unida a la toma de conciencia del retraso internacional de China, fueron argumentos contundentes para respaldar a Deng Xiaoping y permitir que como el nuevo líder reorientara drásticamente la economía china (Meisner 1986: 43).

Durante este periodo, China desplegó un modelo de desarrollo semejante al de industrialización por la vía de la sustitución de importaciones aplicado por los países de América Latina, incluyendo a México. La nota característica fue que el Estado chino se constituyó como el principal agente económico para llevar a cabo la planificación central de la economía, en rubros de producción a través de empresas estatales del sistema de comunas populares, y como planificador por medio de los órganos del poder central con la propiedad de los recursos del territorio. Así, “el Estado chino, de acuerdo con el régimen socialista, ostentó la propiedad de los medios de producción y definió los derechos de propiedad de los factores de la producción, así como las formas de gestión y planificación de la economía nacional” (Shirk 1996: 94, en González 2009: 94). Sin embargo, en 1978, el ingreso per cápita de China apenas promediaba los USD\$217 y su PIB participaba con tan solo 2.3% del PIB mundial. Sin la flecha apuntando hacia la modernización económica, la estrategia de liberación nacional emprendida por Mao quedaba a medias, ya que tarde o temprano China se encontraría de nuevo a merced de otras potencias.

En ese contexto, en la década 1970 la brecha entre China y la primera generación de nuevas economías industriales asiáticas se profundizó. Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur crecieron aceleradamente en su producción y nivel de vida. El éxito de ese modelo y la voluntad de alcanzar a estos países se constituyeron en el trasfondo del cambio de estrategia económica en China a partir de 1978.

El pragmatismo de la política económica china: construyendo el “socialismo de mercado”

En 1978 se inauguró en China el comienzo de una era de constantes reformas. El retorno de Deng Xiaoping (邓小平, 1904-1997) a la vida política inauguró los grandes cambios de la política económica; sin embargo, para lograrlo fue necesario el desmantelamiento de la llamada “banda de los cuatro”, integrada por la viuda de Mao, Jiang Qing, y tres de sus colaboradores: Zhang Chunqiao, Yao Wenyuan y Wang Hongwen, en octubre de 1976, y la resolución definitiva de la polémica sucesión tras la muerte de Mao Zedong por Hua Guofeng en los últimos meses de 1978, para consolidar en el poder a Deng Xiaoping, considerado el principal artífice en el movimiento de reforma y apertura.

A partir de que Deng asumió, en diciembre de 1978, el liderazgo del PCCH durante la Tercera Sesión Plenaria del XI Congreso del Comité Central, se promulgó la decisión que cambió la suerte del país: “llevaremos a la ruina nuestra tarea de modernización y nuestra causa del socialismo, si seguimos demorando la reforma y apertura”.⁵ En esa ocasión, Deng vio la oportunidad de cambiar la estrategia y

⁵ Años después, en la primavera de 1992, Deng Xiaoping, ya con 88 años, declaró en la famosa conversación en el sur de China: “Si no se aplica la reforma y apertura al exterior, sólo caminaremos hacia un callejón sin salida.” Dicha

convenció a la cúpula del partido de la necesidad de realizar una apertura gradual hacia el exterior para progresar más rápidamente. La apertura permitiría importar la tecnología y el capital que se requerían para hacer frente al desarrollo de la economía. Para su éxito era indispensable contar con los avances de la tecnología de occidente y con el impulso financiero que suponía el capital externo, que entraría gracias a la “política de puertas abiertas”.

Con la reforma de las estructuras, económica y política, se definió de manera gradual e inteligente un camino de desarrollo hacia la modernización socialista con peculiaridades chinas. Un impulso cuyo carácter práctico se expresó claramente con una célebre frase: *da igual que el gato sea blanco o sea negro, si caza ratones, es un buen gato* (不管白猫黑猫, 会捉老鼠就是好猫, *bù guǎn bái māo hēi māo, huì zhuō lǎo shǔ jiù shì hǎo māo*). Dicho en otras palabras: tanto la planificación como el mercado son nada más que una forma de complementar los recursos, el socialismo también puede funcionar por el camino del mercado (Piña 2019: 317).

De esta forma, a partir de que China inició en 1978 el cambio de su modelo de desarrollo encabezado por Deng Xiaoping, no tuvo que mirar muy lejos, ya que el modelo económico de Taiwán le ofrecía las perspectivas de crecimiento que buscaba en ese entonces, centrando sus reformas en la modernización de rubros como el campo, la industria o la defensa nacional, teniendo como prioridad a la ciencia, la tecnología y a la I+D como factores que permitieran el desarrollo creciente y sostenido que hicieran posible la apertura a su modernización. La política de reforma económica y partida hacia el exterior quedó expresada en la formulación de las “cuatro modernizaciones”, cuyo principal objetivo era el “desarrollo económico por cualquier medio” (Oropeza 2019: 52-58).

La estrategia de Deng Xiaoping puede expresarse en la siguiente fórmula “4+4”: *cuatro modernizaciones* más *cuatro principios*. El PCCH utilizó la fórmula siguiente: una tarea central, el desarrollo económico y dos puntos básicos: la adhesión a los *cuatro principios* y *la reforma y apertura al exterior*.

Las *cuatro modernizaciones* (agricultura, industria, ciencia y tecnología y defensa) de Zhou Enlai⁶ fueron retomadas y declaradas por Deng Xiaoping. Los *cuatro principios* fueron formulados por Dèng ante el Comité Central: vía socialista, dictadura del proletariado, liderazgo del PCCH y pensamiento de Marx-Lenin-Mao Zedong. Si las *cuatro modernizaciones* quedan englobadas en el desarrollo económico, los «cuatro principios» se centran en el monopolio del poder por parte del PCCH: “4+4” significa, por tanto:

declaración sorprendió no sólo a China, sino al mundo entero, por la voluntad férrea con que Dèng emprendió y continuó dicha tarea (*China Hoy*, octubre de 2011).

⁶ En 1964 el primer ministro Zhou Enlai, formuló la política de las cuatro modernizaciones: agricultura, a industria, ciencia y la tecnología y defensa. La reiteró en 1975 cuando a la Revolución Cultural, totalmente desacreditada, llegó su final.

desarrollo económico sin abandono del monopolio del poder del partido. Ése es el paradigma que ha seguido China desde 1978, aunque sometido a distintas interpretaciones (Bregolat 2008: 36).

Los cuatro principios necesitaban de la reforma económica, porque sin ella el atraso económico sería tal que los ciudadanos se volverían contra ellos. Al mismo tiempo, las cuatro modernizaciones (la reforma económica) necesitaban de los cuatro principios, porque sin ellos, aquéllas conducirían al capitalismo: al liberalismo burgués. En ese sentido, para Dèng existía un delicado equilibrio e interdependencia entre las cuatro modernizaciones y los cuatro principios, en que cada concepto necesitaba del otro para llevarse a cabo. Zhao Ziyang⁷ se refirió a dicho equilibrio como una auténtica unidad dialéctica.

Con la reforma y apertura se planteó el camino hacia la modernización de China, para lo cual, el primer paso fue permitir la coexistencia de la planificación estatal con el mercado: la modificación de los derechos de propiedad, la incorporación del mecanismo de mercado y agentes económicos internos y externos, la descentralización regional y de organismos y ministerios de la planificación central y, finalmente, la creación de un nuevo marco jurídico-económico que consolidara el ambicioso proyecto (Piña 2019: 316). De esta forma, los objetivos plasmados en el Quinto Plan Quinquenal de Desarrollo Económico y Social, para la inserción exitosa de la economía china al contexto internacional, quedaron expresados en los siguientes puntos:

- Cuadruplicar el valor de la producción bruta agrícola e industrial de 1980 para el 2000.
- Incrementar el ingreso nacional per cápita de alrededor de USD\$300 a USD\$800.
- Sostener un incremento promedio anual de 2% en el sector agrícola.
- Una balanza comercial equilibrada con el exterior.
- Que la población no rebasara los 1,200 millones de habitantes (González 2009: 99).

Con la aplicación de este Plan se logró aumentar la producción industrial y agrícola y registraron incrementos en la recaudación fiscal, lo que modificó de manera radical la situación de déficit financiero y deterioro de los ingresos (González 2009: 100).

⁷ Fue primer ministro de la República Popular China de 1980 a 1987 y secretario general del PCCH de 1987 a 1990. Durante su mandato destacó por la implantación de reformas propias de la economía de mercado que incrementaron en gran medida la producción, luchó contra la burocracia y la corrupción. Fue expulsado del PCCH por su apoyo a las manifestaciones estudiantiles de la revuelta de la Plaza de Tian'anmen. Pasó los últimos 15 años de su vida bajo arresto domiciliario.

El Sexto Plan Quinquenal (1981-1985)

Con el Sexto Plan Quinquenal continuaron los esfuerzos para solucionar algunos de los problemas de infraestructura y sociales en diferentes regiones que se venían arrastrando del pasado. En términos generales, los resultados fueron positivos; en cuanto al crecimiento económico, se incrementó la producción agrícola e industrial, y en 1985 el PIB alcanzó los 778 000 millones de yuanes.

En esta serie de procesos de cambio, China inició, en agosto de 1980, un proyecto de ZEE para fomentar la atracción de capital extranjero, tecnologías avanzadas y experiencia de management a la deficiente industria concentrada en manos del Estado. La primera, y de mayor importancia, se estableció en Shenzhen, en la frontera con Hong Kong y en la provincia de Guandong, en la que también se instalaron las ZEE de Zhuhai y Shantou. La cuarta se fijó en Xiamen, en la provincia costera de Fujian, frente a Taiwán. Y posteriormente, nacieron otras nuevas (más de veinte), sin perjuicio de una serie de ciudades en la costa que, sin ser consideradas ZEE, se beneficiaron de determinadas ventajas (Tamames 2008: 51).

Cabe destacar que el modelo chino tomó como base la experiencia maquiladora mexicana, transformándola y adaptándola de manera exitosa como plataforma de exportación, y definiendo desde un principio los productos y sectores en donde fuera posible obtener resultados exitosos. “Fueron múltiples las misiones chinas que visitaron toda la zona fronteriza de México con Estados Unidos, en busca del *know how* del modelo, para posteriormente, adaptarlo y transformarlo a través de un proceso virtuoso de integración, en una plataforma nacional exportadora” (Oropeza 2019: 64).

Con la creación de las ZEE comenzó el impulso a la inversión extranjera a través de la implementación de alianzas estratégicas vía *joint ventures*, sobre todo con relación a las multinacionales de uso intensivo de capital, cuyas formas de organización servirían de aprendizaje a las empresas chinas a través de determinados esquemas de transferencia de tecnología (Piña 2015: 119).

Si bien es cierto que esta estrategia partió de una industria manufacturera incipiente de mala calidad y mano de obra barata, también lo es que hoy día apunta cada vez más a industrias de alta tecnología, sobre todo en sectores como la electrónica y las telecomunicaciones, que ya representan 27.6% de sus exportaciones.

Por otro lado, el 4 de diciembre de 1982 fue adoptada, durante la V APN, la Constitución de 1982, que aún se encuentra vigente y ha sido enmendada en cinco ocasiones, la última en 2018, en la que se establece la igualdad de los ciudadanos ante la ley y el respeto de sus derechos humanos por parte del Estado, como el derecho a votar y ser votados, la libertad de expresión, asociación, publicación, manifestación, religiosa, el respeto a sus bienes, domicilio y dignidad, a efecto de que no sean objeto de agresiones.

En este punto conviene destacar el artículo 1.2 constitucional, que establece que en China el sistema socialista es el sistema básico y todo intento de acabar con el mismo está prohibido. Al respecto, el artículo 5 reconoce el principio de supremacía constitucional, de acuerdo con el cual ninguna ley o norma

administrativa o local, debe contradecir lo dispuesto y, además, ninguna organización o individuo puede estar por encima de ella.

De esta forma se puede establecer la jerarquía de las normas jurídicas en China de la siguiente manera: la Constitución, las leyes fundamentales adoptadas por la APN, las leyes adoptadas por el Comité Permanente de la APN, los reglamentos adoptados por el Consejo de Asuntos de Estado, los reglamentos locales adoptados por las asambleas de diferentes niveles, las circulares ministeriales, los decretos adoptados por los gobiernos provinciales y de las grandes ciudades (Sánchez 2010: 387).

Por otro lado, las resoluciones emitidas por los tribunales chinos han adquirido relevancia en los últimos años. Aunado a lo anterior, prevalece una suerte de ambigüedad en cuanto a la delimitación de las competencias entre los diferentes poderes, lo que en ocasiones genera la proliferación de textos legales contradictorios y una mayor dispersión de las fuentes del derecho. Sin embargo, la Constitución de China prevé una forma de control de constitucionalidad de las leyes y de los reglamentos administrativos, de forma que todo acto del Comité Permanente puede ser sometido a la APN, que tiene facultades de control de la constitucionalidad (David y Jauffret-Spinosi 2010: 398-399).

El Séptimo Plan Quinquenal (1986-1990)

Los objetivos planteados en el Séptimo Plan Quinquenal de Desarrollo Económico y Social de la RPC se enfocaron en lograr la reforma económica del modelo, para lo cual era necesario un equilibrio del sector financiero, atraer inversión, modernizar la industria, ampliar las empresas existentes y colocar a la ciencia, la tecnología y a la I+D como factores clave para el desarrollo industrial de China.

En términos generales, entre 1978 y 1991 se realizaron diversas reformas estructurales importantes dirigidas al apuntalamiento de la nueva estrategia de desarrollo. De un balance de las metas, objetivos y tareas previstas en los anteriores planes quinquenales se pueden señalar que en términos generales fueron cumplidos. Se lograron tasas de crecimiento elevadas, se favoreció el comercio exterior y se atrajeron importantes montos de IED. Lo anterior requirió la construcción de un marco jurídico favorable para el cambio institucional y un cambio gradual e inteligente de su actividad económica.

El Octavo Plan Quinquenal (1991-1995)

En este periodo se planteó el objetivo “desarrollo a toda costa”, con la finalidad de acceder poco a poco al estatus de economía de mercado, se aprobaron reformas en el sistema bancario y financiero,

se privatizaron empresas estatales, se introdujeron mercados de capitales y de valores y se instauró el modelo de economía de mercado socialista (Oropeza 2019: 75-76).

En la primavera de 1992, siendo presidente Deng Xiaoping, realizó una visita al sur del país, durante la cual señaló que:

La economía mercantil podía desarrollarse bajo el sistema socialista. Ese mismo año el PCCh presentó por primera vez un claro objetivo de la reforma: establecer una economía mercantil bajo el sistema socialista. Posteriormente, el Comité Central del PCCh lanzó el Plan General sobre el Desarrollo de la Economía Mercantil bajo el Sistema Socialista y el Programa de Acciones sobre las Reformas del Sistema Económico, en la década de 1990, que orientó a las empresas estatales a establecer un sistema empresarial moderno, impulsó las reformas sobre el sistema macroeconómico, divisas y el comercio exterior y fortaleció la apertura hacia el exterior (China Hoy, enero de 2009: 23).

A través de los anteriores objetivos, la economía china registró un aumento sostenido del PIB. En ese sentido, se cumplió la meta planteada a principios de la década de 1980 de cuadruplicar su PIB en el 2000. En 1995, el PIB ascendió a 5 760 000 de yuanes, deduciendo los factores del alza de precios y logró cuadruplicar al registrado en el año 1980 con lo que se cumplió con antelación el objetivo. Se trató de un éxito que constituye un importante hito en la historia del desarrollo económico de la China contemporánea (González 2009: 146).

En 1993, Jiang Zemin fue nombrado presidente de la RPC, con Li Peng como primer ministro y, en febrero de 1997, tras la muerte de Deng Xiaoping, Jiang sustituyó a Li Peng por un personaje más joven y aperturista (Zhu Rongji) como jefe de su ejecutivo, acelerándose desde entonces las reformas económicas.

El Noveno Plan Quinquenal (1996-2000)

El Noveno Plan Quinquenal se planteó como objetivo central la reducción de la pobreza para continuar avanzando en la segunda fase de la modernización hacia la construcción del socialismo de mercado y la reducción de la pobreza de su población. En ese contexto, la meta se enfocó en duplicar el valor del PIB del año 2000 para el 2010. Al mismo tiempo, se realizaron cambios profundos al sistema empresarial. Las grandes empresas permanecieron bajo el control estatal y las PYMES pudieron ser adquiridas por sus ejecutivos y trabajadores a través de cuotas de descuento salarial.

Desde la perspectiva de las medidas de política económica de China durante la década de 1990, la política monetaria y fiscal cobraron especial relevancia, la primera para controlar los niveles de inflación

durante los primeros años de la década de 1990 para después transformarse en deflación en los últimos años de la misma década (González 2009: 149).

Cabe destacar que la puesta en marcha de las medidas de política económica en los últimos años del IX Plan Quinquenal estuvieron precedidas por los efectos adversos que provocó la crisis asiática de 1997-1998, y que requirieron la aplicación de medidas de corte keynesiano y postkeynesiano para incentivar la economía, como una política fiscal y monetaria expansiva, coordinada y proactivas, que a partir de entonces ha caracterizado a la política económica china.

En primer término, la inflación se mantuvo bajo control por medio de la manipulación de las tasas de interés para los depósitos y préstamos a los bancos comerciales por el BPC. Hasta 1998, éste mantenía el control total y directo de los préstamos hechos por los bancos comerciales propiedad del Estado, situación que se ha ido modificando para conceder un control indirecto durante la introducción de principios económicos de mercado. En este plan quinquenal es cuando China comenzó a cobrar mayor relevancia como fuerza exportadora en el mundo: la producción de carbón, cemento, tela de algodón, televisores, cereales, algodón y carne ocupó el primer lugar mundial. La producción de acero y fibras sintéticas ocupó el segundo lugar mundial y la generación eléctrica el tercero (González 2009: 107).

De esta forma, a partir de que comenzó la serie de cambios, en 1978, la apertura global en China efectuada mediante una combinación por demás inusual de una economía socialista o planificada, con una economía de mercado o de tinte capitalista, fue adicionada con reformas estructurales de forma gradual y selectiva, aplicándolas en zonas estratégicas del país, dando como resultado un nuevo modelo de desarrollo llamado *socialismo de mercado*.

Así, China logró orientar su modelo de desarrollo hacia el mercado internacional, fomentando la atracción de inversión extranjera, fortaleciendo sus industrias y expandiendo su actividad comercializadora hacia nuevos territorios.

El Décimo Plan Quinquenal (2001-2005)

El año 2001 marcó el inicio de la praxis de una política económica que habría de implementarse durante toda la década y, en particular, en el periodo 2008-2009, en el contexto de la crisis económica global. Planteó el objetivo de crecimiento económico de 7% del PIB, caracterizado por mayor eficacia y baja inflación, que incentivara la demanda interna manteniendo la estabilidad de precios y aprovechara las condiciones competitivas que la crisis asiática provocó en el renminbi chino, para conquistar los mercados externos.

Los anteriores objetivos enfrentaron un problemático contexto internacional, debido a los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 y la recesión económica en Japón; sin embargo, no representaron

graves afectaciones al menos en el año 2001, la meta de crecimiento registrada fue de 8.3% (frente a 8.4% respecto al año anterior).

Parte de este crecimiento derivó del aumento al gasto público en infraestructura (carreteras, presas, distribución de electricidad, etcétera):

Un incremento de los préstamos bancarios y de las inversiones de las empresas estatales; al crecimiento de la IED y a la mayor inversión residencial; la recuperación del consumo, propiciada por el alza en un 30 por ciento de los salarios de los funcionarios decretada en abril de 2001 y por el aumento del número de días de vacaciones equivalentes a 0.5 por ciento del PIB y por la ampliación de la política de financiamiento al consumo de las familias para adquisición de equipo de cómputo, casas, autos, viajes, etc. (Bustelo 2002: 147).

También 2001 marcó el final de un largo proceso de adhesión de China a la OMC, después de un periodo de 15 años, y de 57 de pertenecer de manera efímera al bloque de 23 países que, en 1947, firmaron la Carta del GATT (Oropeza 2019: 199).

En noviembre de 2002, y según las previsiones realizadas por Deng Xiaoping antes de su fallecimiento en 1993, Hu Jintao fue designado secretario general del PCCH y en 2003 asumió la presidencia de la RPC, con Wen Jiabao como primer ministro.

Para 2004, el PIB registró un crecimiento mucho más elevado de lo esperado, al alcanzar 10.1%, el cual generó la necesidad de adaptarse a las nuevas exigencias que dicho crecimiento planteaba, a través de una serie de enmiendas a la Constitución y la expedición de medidas administrativas que incluían poner un freno a los préstamos bancarios y restringir la inversión en sectores como: cemento, hierro y acero.

El gobierno chino buscaba un crecimiento económico estable, por esta razón, en marzo de 2004, durante la Segunda Sesión de la X APN, el gobierno realizó enmiendas a la Constitución vigente de 1982 por cuarta ocasión, entre las que destacan la del párrafo 7 del preámbulo, en el que se agregó a las cuatro modernizaciones el objetivo de “promover el desarrollo coordinado de las civilizaciones material, política y espiritual...”, conocido como concepción científica del desarrollo; la del tercer párrafo del artículo 10, sobre el régimen de expropiación por parte del Estado por causas de interés público; y la del artículo 13, que reconoció que “la propiedad privada legal de los ciudadanos es inviolable”, colocando los bienes privados de los ciudadanos chinos en condición de igualdad respecto a los bienes del sector público: “que no sean invadidos”; la del segundo párrafo del artículo 11, a través de la cual se amplió la economía privada e individual a “sector no público de la economía”, bajo el cual se agrupan varias formas de propiedad; la del artículo 14, referente al establecimiento de un sistema de seguridad social compatible con el nivel de desarrollo socioeconómico y, finalmente, la del artículo 33, al cual se agregó un tercer párrafo

que establece: “el Estado respeta y preserva los derechos humanos”, abriendo con ello la puerta para brindar mayor protección de los derechos fundamentales y a la ampliación de estos (Oropeza 2019: 288).

Otras enmiendas importantes a la Constitución relacionadas con el área regulatoria del derecho económico incluyeron la rectoría de los “Tres Representantes”, aspecto fundamental para la vida social y política de China, el desarrollo coordinado del progreso material de la civilización, política y cultura, la incorporación del término *constructores del socialismo* y el perfeccionamiento del sistema de expropiación de la tierra (Oropeza 2008: 654).

El gobierno chino continuó en el trayecto de reformas emprendidas a partir del cambio de rumbo en su modelo de desarrollo, a través de una política fiscal proactiva y una política monetaria racional y prudente, se impulsó el crecimiento económico. De esta forma, durante 2005, la economía de China creció 9.9% gracias al incremento de la eficiencia, la inflación moderada y al propio dinamismo de la economía (González 2009: 569).

El Decimoprimer Plan Quinquenal (2006-2010)

Este Plan fijó la meta de crecimiento de 7.5% y, junto a ello, el PCCH allanó el camino hacia la construcción del socialismo de mercado, la creación de fuentes de trabajo, el ahorro energético, la estabilidad de precios, el mejoramiento del nivel de vida de la población campesina, el cuidado al medio ambiente y la reducción de la pobreza. Para el logro de las metas planteadas la política económica planteó la coordinación de distintos sectores en aras de generar un entorno económico estable y propicio para el desenvolvimiento de los agentes económicos internos y externos.

En 2006:

La política monetaria se mantuvo moderada; la política cambiaria estuvo determinada por la libre flotación y con la revaluación del renminbi; la política salarial fue expansiva y de incremento del ingreso real; la del manejo de la tasa de interés moderada; la de comercio exterior agresiva, industrial y de ciencia y tecnología dinámica y de precios por objetivos inflacionarios (González 2009: 574).

Para el año 2007, aún con la desaceleración del crecimiento económico que se registró en los últimos tres meses de ese año, la política económica se caracterizó por hacer manejable la manipulación de las principales subpolíticas e instrumentos de esta. Sin embargo, para el siguiente año los problemas económicos internacionales requirieron cambios de fondo en el modelo que, hasta antes de la crisis

de 2008, había logrado contrarrestar los efectos negativos de varios sucesos, como la crisis asiática. En ese sentido, en noviembre de ese mismo año, el gobierno chino anunció el Plan Anticrisis 2009-2010, con el objeto de impulsar la reactivación económica, que durante el segundo trimestre del año cayó dramáticamente.

En términos generales, los puntos más importantes del Plan fueron: la construcción de vivienda costeable, infraestructura rural, expandir la red carretera y de transporte, reforzar los servicios de salud y educación, controlar los índices de contaminación, impulsar programas de apoyo a las industrias de alta tecnología y servicios, reconstruir las zonas afectadas por el terremoto del 12 de mayo, elevar los ingresos en las áreas rurales y urbanas y ampliar las reformas fiscales de IVA para todas las industrias. La aplicación del Plan Anticrisis requirió destinar cerca de \$588 000 MDD (13.3% del PIB de 2008).

A principios de 2008, la Oficina de Prensa del Estado publicó el *Libro blanco* sobre la Construcción de leyes en China, en donde la APN, el Consejo de Estado, la Suprema Corte Popular, la Suprema Procuraduría Popular, etcétera, reportaron la creación de 229 leyes que constituyen el marco jurídico que respalda el modelo socialista de mercado. La importancia de estos cuerpos normativos estriba en que conceden una mayor protección a los derechos humanos, promueven el empleo y reconocen derechos laborales, como es el caso de la Ley de Contratación Laboral y la Ley de Promoción del Empleo, y protegen la propiedad privada mediante la aprobación de la Ley de Derechos Reales, cuya trascendencia estriba en que otorga garantías para el desarrollo sano de la economía socialista de mercado, mediante el reconocimiento efectivo de la propiedad privada (Oropeza 2019: 658).

Para 2009 se continuó la tarea de construir un sistema legal armonizado, integral y científico. En cuanto a las disposiciones de Derecho económico que figuran dentro del programa legislativo creado por el Comité Permanente de la XI APN (2008-2012), y destacan las siguientes:

- *Ley de Activos Empresariales Propiedad del Estado*
- *Ley de Fomento a la Economía Circular*
- *Ley Fiscal de Proliferación y otras Leyes Fiscales Especiales*
- *Ley de Telecomunicaciones*
- *Ley de Cereales*
- *Ley de Gestión de la Imposición de Impuestos (revisada)*
- *Ley de Publicidad (revisada)*
- *Ley Postal (revisada)*
- *Ley de Administración de la Tierra (revisada)*
- *Ley de los Recursos Minerales (revisada)*
- *Ley del Presupuesto (revisada)*

La política económica continuó ejerciéndose a través de la intervención estratégica del Estado en la economía. Al respecto, el BPCB elevó la tasa de interés de redescuento, las reservas bancarias, incluidas las de carteras de dudoso cobro y al uso directo de cuotas por tipos de crédito para controlar la oferta monetaria y la inflación. Así logró manipular sus principales instrumentos monetarios, para limitar los excesivos gastos en bienes raíces y de consumo duradero como automóviles; redujo la disponibilidad de liquidez y la política de crédito en el último trimestre de 2009, logrando mantener la oferta de créditos en alrededor de \$9.56 millones de renminbi (González 2009: 27).

El 2010 marcó la conclusión del Decimoprimer Plan Quinquenal de China y la puesta en marcha de nuevos objetivos para el Comité Permanente de la APN, tomando como referente la teoría de Deng Xiaoping y la Triple Representatividad (三个代表, *sānge dàibiǎo*) desarrollada por el antiguo secretario general del PCCH y presidente de la RPC Jiang Zemin, durante el XVI Congreso Nacional del PCCH:

Al observar el difícil curso y las experiencias de los pasados 80 años, mirando hacia adelante a las arduas tareas y el brillante futuro del nuevo siglo, nuestro Partido debe continuar en la vanguardia de los nuevos tiempos y dirigiendo al pueblo en la marcha hacia la victoria. En una palabra, el Partido debe siempre representar las inquietudes del desarrollo de las fuerzas productivas avanzadas de China, representar la orientación del desarrollo de la cultura avanzada de China, y representar los intereses fundamentales de la mayor parte de la población de China (extracto del discurso de Jiang Zemin en el XVI Congreso Nacional del PCCH).

Conforme a estas guías, se planteó continuar la implementación del desarrollo científico; sostener la dirección del Partido y la maquinaria estatal jurídica unificada estrechamente en torno al Partido, tratando de mejorar la calidad de la legislación para garantizar la conformación de un sistema jurídico socialista con características chinas.

En el ámbito de la política económica, se propuso una tasa de crecimiento del PIB de 8.0%, para garantizar la estabilidad de las demás variables macroeconómicas y dar respuesta a las necesidades de la población y así mejorar el mercado interno para mantener controlada la inflación en 3%, en relación con la de 2008, que fue de 5.9%; incrementar en 9 millones el número de nuevos empleos y mantener en 4.6% la tasa de desempleo abierta, además de mantener un ritmo creciente en el comercio exterior en alrededor de 8% procurando en todo momento un superávit comercial (González 2009: 577).

En términos generales, como resultado de la implementación de la política económica a lo largo de esta década, China registró una tasa de crecimiento anual promedio del 9.7% (Oropeza 2016: 116). Dicho ajuste redujo en un punto porcentual el crecimiento del PIB registrado al inicio, entre 2000 y 2003, y se incrementó en alrededor de 0.7% para 2006 a 2008.

Igual de importante es el hecho de que entre 2008 y 2009, los años más complicados de la crisis económica internacional, China fue el único país que sostuvo sus niveles de crecimiento del PIB por encima de 8%; situación que sin duda lo llevó a mantener un liderazgo regional y mundial, gracias al dinamismo de su comercio exterior, otra de las variables más exitosas de su política económica.

Otro indicador del éxito de la estrategia y política económica de China está constituido por la captación de IED. En ese sentido, los montos acumulados de inversión permitieron mantener por quinceavo año consecutivo al país asiático como principal destino de inversión dentro de las economías en desarrollo. El promedio de captación de IED anual fue superior a los \$55 000 millones de dólares y, a excepción de 2009, donde tuvo un ligero decrecimiento de -2.7%, en todos los años anteriores, registró un crecimiento sostenido (González 2003: 579). Dos indicadores más en torno a su éxito económico son, por un lado, el tipo de cambio, que permitió favorecer la estabilidad de precios:

Registró una apreciación cercana al 20.5 por ciento en este periodo, al pasar de \$8.27 renminbi por dólar estadounidense en julio de 2005, a \$6.65 renminbi en diciembre de 2010, considerando que en junio de ese año cotizaba en \$6.83 por dólar estadounidense; y por el otro, las reservas internacionales, que pasaron de \$158 mil millones a \$2.659 miles de millones de dólares entre 1999 y 2010. Cifra que la convirtió en uno de los fondos de salvamento más importantes para los países con problemas financieros y, en particular, para invertir en los mercados de deuda, como ha sido el caso de los Estados Unidos, donde posee más de \$800 mil millones de dólares en bonos del tesoro (Steinberg 2010: 122).

Gracias a la política económica de corte postkeynesiano, China ha registrado un crecimiento sin precedentes, aunque esto no implica en forma alguna la solución de varias de las incongruencias de su modelo económico.

El Decimosegundo Plan Quinquenal (2011-2015)

El Decimosegundo Plan Quinquenal dio continuidad a las metas generales de los planes anteriores. A los conceptos de sociedad armoniosa (和谐社会 *hexie shehui*) y desarrollo científico (科学发展观, *kexue fazhan guan*) se añadió el de crecimiento inclusivo (包容性增长, *baorong xingzengzhang*), con el que se buscó reflejar la voluntad del gobierno para disminuir las desigualdades y asimetrías que se han acentuado en el país asiático en los últimos años. El Undécimo y el Duodécimo Plan Quinquenal son la expresión más clara de dichas metas, en ellos se centró la atención en el crecimiento, en reformas estructurales tendientes a

aprovechar la innovación y la eficiencia económica, y en la inclusión social para superar la división entre campo y ciudad y las insuficiencias en materia de igualdad de ingresos.

En ese sentido, el Decimosegundo Plan Quinquenal consta de 16 capítulos y 62 secciones, que se pueden englobar en cuatro grandes bloques:

- Reestructuración económica. Uno de los aspectos fundamentales es el cambio en el enfoque de crecimiento por el de desarrollo económico, que implica modificaciones tanto cuantitativas como cualitativas.
- Reforma industrial. A través de este sector se planteó mejorar la posición de las empresas chinas en las cadenas globales de valor, reemplazando las labores preponderantes de manufactura, por otras que involucren I+D y prestación de servicios, con mayor valor agregado.
- Redistribución de la renta. Establece directrices para mejorar el bienestar de la población y la redistribución de la renta con el propósito de incentivar el ahorro y el consumo interno de la población china como principal fuente de crecimiento.
- Medio ambiente. Derivado del proceso acelerado de industrialización experimentado por China, sustentado en industrias contaminantes e intensivas y en el carbón mineral para la generación de electricidad, aunado a escasas regulaciones en materia de protección ambiental. Por primera ocasión se apuntaló una estrategia de mitigación del cambio climático, preservación de los recursos naturales, mejora de la industria de reciclaje y de prevención de desastres medioambientales (Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Shanghái, 2011: 18).

Desde que Xi Jinping fue electo secretario general del Comité Central del PCCH en la 1 Sesión Plenaria del XVIII Comité Central, celebrada el 15 de noviembre de 2012, y asumió la presidencia de China, el 14 de marzo de 2013, privilegió la reorientación del modelo geopolítico de su antecesor Hu Jintao, de acuerdo con las directrices establecidas en el Decimosegundo Plan Quinquenal, que se resume con una frase corta: el “sueño chino” (中国梦, *zhōngguó mèng*), distinta a las frases empleadas por quienes le antecedieron, desde el “concepto científico de desarrollo”, de Hu Jintao, y la “triple representatividad”, de Jiang Zemin.

A partir de entonces, la visión del gobierno de Xi Jinping se enfocó en acelerar el reajuste de la estructura económica y el cambio de modelo para lograr, a la vez, que el desarrollo continuo y saludable de la economía se basa en la ampliación de la demanda interna e incrementar la inversión en la agricultura a fin de promover la integración urbana-rural. Al igual que persistir en el objetivo de fortalecer a China por medio de la I+D, la educación y de fomentar el desarrollo económico y social; priorizando en todo momento los intereses del pueblo, garantizando la mejora de las condiciones de vida de la población.

Asimismo, se planteó impulsar la apertura económica y comercial en distintos sectores. En ese contexto, cabe destacar la puesta en marcha a partir del 1 de octubre de 2013 de la ZPLC de Shanghái, considerando su importancia económica y dinamismo comercial, dando lugar a la creación de un área de 29 km², en la cual se pretende experimentar, de forma más amplia, las consecuencias de permitir el libre cambio del yuan y dejar el tipo de interés bancario al vaivén del mercado, con lo cual el primer ministro Li Keqiang y el presidente Xi Jinping pretenden dar un nuevo impulso a la economía interviniendo menos desde el Estado y fomentando la captación de IED.

De esta forma, el propósito del gobierno chino es que la ZPLC permita experimentar las reformas económicas más orientadas al mercado, relajando la normativa que regula la IED en la China continental y, en un primer momento, 25 empresas fueron autorizadas para instalarse en Shanghái. Por otro lado, los bancos extranjeros también podrían operar a través de filiales sobre las cuales ejerzan un control total, al igual que prestadores de servicios de telecomunicaciones.

Tras la desaceleración de su economía y la disminución de sus exportaciones, China pretende involucrarse más en el sector terciario y en el potencial que representa su mercado interno, al tiempo que busca que el yuan, la novena divisa con más circulación en el mundo, cobre mayor importancia frente al dólar estadounidense y el euro, al promover su uso transfronterizo para que los empresarios puedan realizar transacciones en moneda local y así reducir los riesgos del tipo de cambio. De ahí que mediante este proyecto de la *free trade zone* pretenda convertirse a Shanghái en el principal centro financiero y comercial del mundo durante las primeras tres décadas del siglo XXI.

El Decimotercer Plan Quinquenal (2016-2020)

El Decimotercer Plan Quinquenal fue aprobado en la V Sesión Plenaria del Comité Central del PCCH celebrada en la ciudad de Beijing del 26 al 29 de octubre de 2015. Representa sin duda un periodo clave para la consolidación del proceso de reforma y apertura en varios aspectos:

- Consolidarse como la primera economía del mundo. Actualmente, China está muy cerca de pasar del segundo al primer lugar como la mayor economía del mundo, ya se ha consolidado como la mayor potencia exportadora de mercancías; asimismo, China ocupa el segundo lugar en entradas de IED en el mundo (Naciones Unidas 2019). En diciembre de 2014 el yuan sustituyó al euro como la segunda divisa más utilizada en la financiación del comercio mundial, detrás del dólar estadounidense, por lo que la internacionalización del renminbi se advierte cada vez más. Estos elementos contribuirán a fortalecer su posición económica en el ámbito

internacional, circunstancia de la que derivara en mayores intervenciones en aspectos relacionados con la gobernanza global.

- Acelerar el proceso de transformación estructural. La economía privada debe desempeñar un rol más preponderante en la modernización ante el aligeramiento de la burocracia y el ajuste del sector público. Además, el gasto en I+D, que en 2014 ascendió a 2.1% del PIB (en Shanghái a 3.6%), continuará incrementándose conforme al objetivo de consolidar a China como una potencia tecnológica. Asimismo, se plantea una ambiciosa reforma que permita crear gigantes industriales capaces de competir con las grandes empresas globales, complemento del plan Hecho en China 2025, para posicionar en el ámbito internacional sus propias marcas comerciales (Ríos 2016: 1). Aunado a lo anterior, con el ambicioso proyecto de la nueva ruta de la seda (*One Belt One Road*), China busca dar un renovado impulso al comercio y estimular el crecimiento económico, primero en Asia y después extenderlo más allá de las fronteras continentales. La idea es crear seis corredores económicos internacionales de cooperación económica y comercial que abarcan Asia, Europa y África,⁸ a través de megaproyectos de infraestructura financiados por el Fondo de la ruta de la seda y el BAI, que abarcan gasoductos y oleoductos, carreteras, presas, aeropuertos, puertos, ferrocarriles y rutas marítimas, dando un singular impulso a una nueva era de globalización liderada por Asia.
- Reforzar los eslabones a lo largo de la cadena, más allá del ámbito económico, el Plan Quinquenal no se reduce únicamente al aspecto económico, pues existen otras cuestiones igualmente importantes, de las cuales depende el propio futuro del PCCH; esto justifica el combate a la corrupción y las modificaciones en el modelo de gobernanza para conformar un sólido estado de derecho, donde la norma pese más que las decisiones de los funcionarios del partido, en muchas ocasiones adoptadas en forma arbitraria. De igual forma, la creación de un moderno sistema de asistencia social que atienda las características del país debe contribuir a la superación de una penosa desigualdad que sigue ensombreciendo los efectos de la reforma y apertura (Ríos 2016).

Así, el XIV Plan Quinquenal (2021-2025) ya fue aprobado por el Comité Central del PCCH en octubre de 2020, el cual contempla diversos ámbitos relacionados con la actividad académico-científica, la economía, la industria o la cultura. Para determinar el rumbo del proceso de modernización de China para

⁸ 1. De Turquía a Asia central, hasta la histórica ciudad de la ruta de la seda antigua que es Kashgar; 2. De Kashgar hacia los puertos de Pakistán para buscar la salida al mar; 3. De Rusia central (Kazán) hasta el oeste de China; 4. Del sur de Rusia y norte de Mongolia hasta Pekín; 5. Del sur de China (Kunming y Nanning) hasta el puerto de Calcuta (India); 6. Del sur de China (Kunming y Nanning) hasta Singapur (Oropeza 2019: 129-130).

los próximos años; el Plan aborda dos conceptos clave: implementar un sistema de “circulación dual” y fomentar la “innovación”.

PRINCIPALES ENSEÑANZAS DE CHINA EN MATERIA DE POLÍTICA ECONÓMICA

Después de todo este difícil camino de reforma y apertura, la población china suele expresar esta difícil tarea en una sola frase: *después del movimiento de reforma y apertura los cambios en China son enormes*. (改革开放以后, 中国的变化很大 *gǎigé kāifàng yǐhòu, zhōngguó de biànhuà hěn dà*) emprendido desde 1978, China ha demostrado ser capaz de superar exitosamente las dificultades planteadas por las últimas crisis económicas: la asiática de 1997-1998 y la de 2008-2009, a través de una política económica y regulación jurídica propias, que integran cualidades y circunstancias exitosas, en que sin rechazar los principios del libre comercio y del libre mercado, ha sabido aprovechar la globalización contemporánea (Piña 2015: 138).

Sin lugar a duda, el desempeño económico alcanzado por China en los últimos 40 años ha sido excepcional: una tasa media de crecimiento de 8% ciento y más de 600 millones de personas que han salido de la pobreza extrema (Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2020).

De igual forma ha logrado la condición de un país de ingreso mediano alto. Si llegado 2030 registra un nivel de ingreso per cápita de US\$16 000, en comparación con la cifra actual de US\$5 000, su economía habrá alcanzado un nivel 15 veces mayor que el actual de Corea del Sur. Esta evolución suscitará sin duda profundos y duraderos efectos de carácter económico, social y político en el mundo (Zoellick 2012).

En este orden de ideas, los encargados de la elaboración de la política económica en China para el XIV Plan Quinquenal (2021-2025) saben que la segunda economía más importante del mundo se encuentra en un momento crucial de su desarrollo económico y deberán realizar reformas profundas que suponen pasar de un crecimiento orientado por la exportación y un papel excesivamente prominente de la inversión, a un aumento de la demanda y el consumo internos, dado el acceso a nuevos estándares de vida que ha alcanzado buena parte de la población china en los últimos años.

Como saben las autoridades de China, están en la agenda temas pendientes por resolver, tanto en los derechos de propiedad, el rol que continuarán ejerciendo los agentes económicos privados y la mejora del marco regulatorio hacia la transición de una economía de mercado. Esto, aunado a desafíos específicos que surgen de las circunstancias propias del país:

- Una población que envejecerá antes de enriquecerse.

- La presión a la que están sometidas las existencias mundiales de energía, alimentos, materias primas y agua.
- Peligros ambientales.
- Una fuerza de trabajo en la cual, al término de cinco años, habrá más jubilados que nuevos trabajadores y la consecuente necesidad de fomentar la productividad.
- Los riesgos sociales de una creciente desigualdad.
- Los efectos negativos de la pandemia de la COVID-19 que supuso una paralización de la producción y la ruptura de cadenas globales de valor, etcétera.

En este contexto, la tercera década del siglo XXI seguirá planteando y poniendo a prueba su socialismo de mercado y su política económica, no sólo para continuar registrando tasas de crecimiento elevadas y sostenidas, sino también para resolver los problemas relacionados con la falta de cumplimiento de cláusulas sociales, el crecimiento asimétrico y delimitado a determinadas zonas de su territorio, el problema de corrupción en el sistema bancario, una moneda artificialmente subvaluada ya por varios años, la situación de pobreza y su bajo ingreso per cápita, el deterioro ambiental, etcétera, que representan un obstáculo que tendrá que librarse para continuar con la obtención de buenos resultados y la estabilidad del modelo.

Consciente de ello, China en la actualidad ya trabaja en la búsqueda de una estrategia que permita corregir todas las incongruencias y desigualdades de su modelo, que ha dado muestra de un buen número de éxitos, que son los que han captado la atención del mundo entero y hoy día se presentan como una alternativa para las naciones en desarrollo y, en particular, para México, en cuanto a las estrategias aplicadas en el ámbito económico y comercial, que la han llevado a ser una de las naciones más competitivas y uno de los actores principales en el ámbito global, con un amplio mercado interno de consumidores y la visión de controlar las fuerzas del mercado con toda la fuerza del Estado, donde la inclinación por la educación y la I+D, con base en su experiencia de desarrollo sostenido, constituyen factores que continuarán respaldando su política económica.

China seguirá poniendo énfasis en el mercado interno con el objeto de reducir la dependencia de su sistema productivo a la economía internacional. Por lo que a través de su política heterodoxa de orientación postkeynesiana, hará frente a un escenario internacional cada vez más complicado por los efectos económicos adversos y el escenario de crisis provocado por la pandemia del coronavirus.

En este contexto, China está cobrando mayor importancia en el escenario global, y sus decisiones en materia de política económica: el tipo de cambio (presión de Estados Unidos por apreciar el renminbi), la tasa de interés, la política de estabilidad de precios, las operaciones de mercado abierto, las restricciones a la banca comercial, el nivel salarial, la política crediticia, la política comercial, etcétera,

serán determinantes para compaginar los objetivos de corto, mediano y largo plazo de su modelo de desarrollo económico (Oropeza 2017: 214).

Durante estas cuatro décadas de cambios en China, un país de 1 400 millones de habitantes (Banco Mundial 2020), los éxitos económicos y sociales del modelo de desarrollo chino se hacen presentes, un crecimiento sostenido de 8% anual es el resultado de la labor que han desempeñado tanto el Estado como los respectivos agentes económicos, gracias a una buena conducción de la política económica con características chinas.

De este comparativo entre los objetivos propuestos por ambos países a través de sus planes a corto, mediano y largo plazo, destaca que los objetivos planteados en sus respectivos planes de desarrollo (quinquenales, en el caso de China, sexenales, para México) deben estar acompañados de la determinación de las variables de política económica que coincidan con esos objetivos. En otras palabras, es necesario articular adecuadamente las metas con los instrumentos de política económica.

Asimismo, la experiencia demuestra que los países que han resultado exitosos en el contexto de globalización lo han hecho a través de un proceso de reforma gradual, inteligente y en función de sus recursos e intereses nacionales. La inserción y apertura comercial gradual, como en el este asiático, ha generado mejores resultados que la seguida por aquellos países que, como México, optaron por los lineamientos ortodoxos del Consenso de Washington.

China es un país que se ha integrado con éxito en el sistema multilateral de comercio, beneficiándose enormemente del comercio internacional; sin embargo, no siguió las políticas comerciales y económicas ortodoxas. Su ingreso a la OMC en 2001 no fue la causa de su crecimiento, si tomamos en cuenta que la liberalización comercial comenzó hasta finales de la década de 1980, y sólo despegó en la de 1990, después de que el crecimiento económico se hubiera incrementado de forma manifiesta. Al respecto, señala Joseph Stiglitz: “En definitiva, la liberalización del comercio debería ser una política hecha a medida de cada caso, no una política «de talla única».” (2007: 67).

La productividad ha aumentado en buena parte por el traslado de los habitantes de las comunidades rurales hacia los centros de producción y desde que China puso en marcha su política de reforma y apertura centró sus prioridades en la modernización de su economía movilizand sus inmensas ventajas comparativas de mano de obra a bajo costo, aprovechando la globalización, sumado al enorme esfuerzo de inversión para modernizar la industria, desarrollar infraestructura y dar trabajo a una población activa que cada año demanda más fuentes de empleo; así, China ha captado inversiones extranjeras masivas que han creado nuevas capacidades de producción en los sectores que rigen la demanda interior e internacional.

Sin embargo, aun cuando el nivel de vida de sus habitantes ha mejorado en buena medida, China se ha convertido en una sociedad asimétrica, en la que se ha abierto una gran brecha entre la población rural y la urbana. En ese sentido, el gran reto de China se ubica ahora en pasar del rápido crecimiento

económico a un desarrollo más equilibrado. Para ello, tendrá que reducir las líneas de escisión que dividen la economía y la sociedad (entre campesinos y habitantes de las ciudades, ricos y pobres, zona costera y el resto del país), enfocar el crecimiento al consumo interno y hacerlo menos dependiente de los mercados globales, frenar su consumo de energía y cuidar un medio ambiente ya muy degradado (Lemoine 2007: 10).

En el caso de México, que a diferencia de China apostó todas las fichas a la idea de la globalización y de ser economía emergente, a través de una estrategia basada en la apertura comercial hacia el exterior, que se involucró en un complejo entramado TLC sin haber fortalecido previamente sus sectores productivos, sin tomar las previsiones necesarias para obligarse con otras economías y resulta importante para comprender el contexto de globalización que se vive en la actualidad. En que, al contrario de lo hecho por China, México siguió a pie juntillas las recetas de los organismos internacionales y con ello no consiguió los resultados que se planteó al momento de optar por un modelo de desarrollo de corte neoliberal.

Con este objetivo de insertar a México en el proceso globalizador, se llevaron a cabo diversas reformas al marco jurídico-económico que convergieron en el punto de modificar el rol tradicional que corresponde al Estado como rector de la actividad económica. Evidentemente, todos estos cambios no podían llevarse a cabo sin una modificación sustantiva del marco jurídico, por lo que, un simple recuento de las reformas que tuvieron lugar a partir de 1982 nos permiten afirmar los profundos cambios que transformaron el orden jurídico desde la Constitución hasta las leyes secundarias. Este proceso de cambio se inscribió dentro de las dinámicas de reconfiguración de las relaciones económicas y políticas comerciales, enmarcadas dentro de ese fenómeno llamado globalización.

Por su parte, China hizo lo propio a partir de su ingreso a la OMC, intensificando su trabajo legislativo. Para finales del 2003, la APN y su Comité Permanente habían promulgado alrededor de 440 leyes y decisiones; el Consejo del Estado había emitido más de 1000 reglamentos administrativos y se habían formulado 10 000 ordenanzas locales. Estos cuerpos normativos giran en torno a siete familias legales y tres tipos de normas jurídicas: el derecho constitucional, civil y mercantil, administrativo, social, penal, procesal y, en particular, el económico. Los tres tipos de normas jurídicas son: la ley (creada por la APN y su Comité Permanente), los reglamentos locales autónomos y los reglamentos especiales adoptados por los gobiernos locales a nivel comercial (Oropeza 2017: 210).

En este orden de ideas, destacan las cinco reformas a la actual Constitución de China de 1982; la última de ellas del 11 de marzo de 2018, cuando la APN aprobó la reelección para el segundo mandato del actual presidente Xi Jinping, plasmando su pensamiento en el preámbulo, junto con otras teorías guías: el marxismo-leninismo, el pensamiento de Mao Zedong, la teoría de Deng Xiaoping y el pensamiento de la triple representatividad. Además, la concepción científica del desarrollo también ha sido incorporada en la Constitución como una teoría guía.

Una de las reformas más importantes a la Constitución de China es la del artículo 13, respecto al régimen de propiedad, que con la aprobación de la Ley de Derechos Reales, adoptada el 16 de marzo de 2007, que al fortalecer los derechos reales en China otorga garantías jurídicas para el desarrollo sano de la economía socialista de mercado, al igual que de su adopción e implementación, ofreció una salvaguarda sin precedentes a la propiedad privada de los ciudadanos.

Otra enmienda constitucional más importante es el reconocimiento del papel rector de los tres representantes, aspecto fundamental para la vida social y política nacional; la introducción del deseo de conseguir un desarrollo coordinado del progreso material de la civilización, la política y la cultura; la incorporación del término constructores del socialismo y el perfeccionamiento del sistema de expropiación de la tierra (Oropeza 2016: 654).

De esta forma, parte de las enseñanzas del modelo de desarrollo chino y de su estrategia de apertura y liberalización, consiste en:

Ser heterodoxos frente al fundamentalismo del mercado único y la receta universal; ser ortodoxos en la afirmación de los intereses nacionales que en nuestro caso se originan en la cuestión social dominada por la desigualdad, la concentración del privilegio y la pobreza de las masas (Cordera 2006: 27-28).

Para el logro de lo anterior, el Estado mexicano debe asumir su papel como rector del desarrollo nacional, no para proteger intereses particulares, sino para facilitar la expansión económica protegiendo los intereses nacionales. En ese sentido, el principal error de las últimas administraciones ha sido el creer que sería el mercado el que brindaría las soluciones al estancamiento económico nacional.

El éxito experimentado por China ha estado directamente ligado a sus estrategias de crecimiento y asignación de recursos productivos, lo que implica no sólo una enérgica política económica e industrial congruente, sino de desarrollo por regiones, estrategia de la que ha carecido México. Frente al proceso de globalización, nuestro país requiere una política económica que sea congruente con los objetivos planteados a corto, mediano y largo plazo como nación. Pues hasta el momento, la renuncia a contar con una política económica coherente y sólida, es una renuncia al Estado paradójicamente adoptada desde las cúpulas estatales en el poder. En mérito a lo anterior, México debe fijarse el objetivo claro de consolidar su presencia como sujeto activo de la globalización y dejar de ser objeto de ella.

Cabe destacar que de esta evolución y cambios de política económica, nuestra disciplina, el derecho económico mexicano, se ha enfrentado a un proceso de cambios originales y complejos, porque por una parte, la Constitución vigente mantiene incólumes los principios de rectoría económica del Estado, economía mixta y planeación democrática reconocidos en los artículos 25, 26, 27 y 28, que constituyen la

fuerza primaria del derecho económico mexicano y, por otra, la estrategia neoliberal que han seguido los gobiernos a partir de 1982, que contradice en parte los postulados básicos del derecho económico consagrados en la Carta Magna.

Respecto al trabajo legislativo en China, desde el comienzo de la política de reforma y apertura iniciada a finales de la década de 1970, el sistema jurídico chino ha estado en constante proceso de transformación y adecuación a una nueva realidad económica que ha significado la promulgación de un buen número de normas jurídicas de diferente jerarquía, en gran medida para dar cumplimiento a los compromisos adquiridos con su ingreso a la OMC. Ejemplo de ello lo constituyen la aprobación de diversos ordenamientos de contenido económico como la *Ley de Derechos Reales*, la *Ley de los Activos Empresariales Propiedad del Estado*, la *Ley de Fomento a la Economía Circular*, la *Ley de Telecomunicaciones*, la *Ley de Gestión de la Imposición de Impuestos*, la *Ley de los Recursos Minerales*, la *Ley del Presupuesto*, la *Ley Fiscal de Proliferación* y otras leyes fiscales especiales. No obstante, cabe destacar que, si bien estas leyes federales de contenido económico apuntan al establecimiento de una economía de mercado, con las reformas del 11 de marzo de 2018 a la Constitución de 1982, se enfatizó en el papel rector de los tres representantes, reconociendo con ello la importancia que tiene el Estado chino en su papel de rector de la actividad económica.

En la actualidad, el ordenamiento jurídico chino puede considerarse, en términos generales, bastante completo y en ocasiones riguroso, especialmente en materia económica. No obstante, desde la lógica occidental, el respeto y aplicación de la normativa legal, dista todavía de los estándares occidentales, lo que, en materia de inversión, tema de análisis de nuestro siguiente capítulo, se traduce en desconfianza y desconocimiento por parte del inversionista extranjero. Por esta razón, aunado a la lentitud de los órganos jurisdiccionales, circunstancia que no es exclusiva del sistema chino, es que en la práctica las empresas extranjeras suelen recurrir a arbitrajes internacionales en caso de conflicto.

De igual forma, la adhesión de China a la OMC ha supuesto una liberalización gradual que contrasta con la forma y el grado de apertura de otros mercados, como en el caso del mexicano, que optó por un modelo de economía abierta de forma precipitada y desintegradora vía suscripción de acuerdos comerciales y, en el caso específico de la inversión, en China todavía perduran restricciones parciales o totales a la inversión extranjera, como las subyacentes al sistema de control de cambios, aún bastante estricto, pues se requieren múltiples autorizaciones por parte de las autoridades.

ANÁLISIS DEL MARCO JURÍDICO EN MATERIA DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO Y CHINA

Es cierto que los mercados son fuerzas poderosas, pero allí donde son imperfectos, especialmente en los países en desarrollo, es necesaria la intervención del Estado para corregir sus fallos y hacerlos funcionar eficazmente. Esta visión se ha visto muy influenciada por el éxito de las economías de los Tigres del Este asiático, cuya confianza en las fuerzas del mercado no impidió un activo papel del Estado, incluidas las políticas intervencionistas en materia de comercio, inversión extranjera directa, transferencia de tecnología y asignación de los recursos nacionales.

Stiglitz y Charlton, *Comercio justo para todos*, p.131

CONCEPTO DE INVERSIÓN EXTRANJERA

La inversión es un recurso monetario, tecnológico o de capital que supone renunciar a un consumo presente con la idea de crecer y aumentar ganancias futuras. La inversión que supone previamente ahorro constituye un factor clave en todo sistema económico.

En el ámbito económico, se define como:

El proceso de intercambio, en un periodo de tiempo determinado, de un ingreso monetario por activos empresariales de los cuales existe la expectativa de un rendimiento futuro.

ro de ganancias. De modo que el consumo actual se sacrifica por la expectativa de la obtención de una ganancia económica futura (*Enciclopedia Británica*, en Bolaños 2002: 99).

Las inversiones se refieren básicamente a la aplicación de recursos con la finalidad de obtener un beneficio a futuro, también se entiende como cualquier gasto efectuado para el mantenimiento de la empresa, o se considera como la compra de bienes duraderos que producen una renta monetaria (Morales 2003: 3).

Derivado de las tasas anuales de crecimiento y producto per cápita anuales, los países crecen, progresan, decrecen o se estancan. Por ello, el ahorro y la posible inversión a nivel interno dependen de los ingresos personales (salarios, rentas, tasas de interés, etcétera) de los habitantes de un país, en donde los salarios juegan un rol fundamental en la capacidad de ahorro y los niveles de vida de una comunidad.

De esta forma, cuando un país como México no crece por factores internos y carece de inversiones locales, debe recurrir a la inversión extranjera como expediente básico para el propio desarrollo interno. Surge entonces el concepto de *inversión extranjera*, como actividad económica que llevan a cabo los nacionales de un país (ahorro externo) a través de la creación o adquisición de activos de cualquier índole en un país huésped o receptor de la inversión, como depósitos bancarios, acciones, valores industriales, aportes en capital social de empresas locales, bienes raíces, tecnología, créditos, capitalizaciones, títulos de deuda externa, etcétera.

Clasificación de las inversiones

Algunos autores clasifican a las inversiones con base en el riesgo en la recuperación de la inversión, diferenciándolas en inversiones de bajo y de alto riesgo. Las primeras son consideradas más seguras en cuanto a la posibilidad de obtener un resultado positivo. En cambio, las inversiones de alto riesgo se consideran especulativas, es decir, se llevan a cabo con la esperanza de obtener un lucro o una ganancia mayor que en las primeras, pero la posibilidad de obtener un resultado favorable es incierta (Gitman y Joehnk 2009: 3-4).

De igual manera, se distinguen las inversiones en función del tiempo, por lo que hablamos de inversiones a corto, mediano y largo plazo. Con frecuencia se distingue también entre inversiones reales e inversiones financieras. Las primeras implican un activo tangible (físico), como un terreno, maquinaria o fábricas, mientras que las financieras se refieren a contratos, acciones ordinarias y bonos (Alexander y Sharpe 2003: 1).

La inversión también puede clasificarse en privada, pública y extranjera. En consecuencia:

Un país puede invertir en el extranjero en la medida solamente en que está exportando más bienes y servicios de los que está importando, es decir, que la inversión exterior requiere un esfuerzo productivo de la misma manera que la producción interior de bienes de capital. Esta inversión exterior puede asumir la forma de préstamos o créditos a personas de otros países, la compra de activos reales en el extranjero o un aumento en las reservas de oro y divisas del país (Seldon 1992: 312-313).

En el ámbito del derecho económico comparado es posible registrar dos tipos de inversión extranjera:

- a) La *directa* implica recursos tangibles en bienes de capital, maquinaria, equipo, tecnología e intangibles (patentes, marcas, *know-how*, etcétera); por ejemplo, inversiones en la industria de la minería, energéticos y aeroespacial, o inversiones adquiriendo servicios financieros o seguros en condiciones rentables, como City Group-Banamex, o la temeraria venta de Aseguradora Hidalgo de negativos efectos en el mercado de los seguros en México. También puede definirse como la que realiza una persona física o moral a través del desplazamiento de bienes, servicios o dineros y que se canaliza directamente al capital social de una empresa mexicana o extranjera que realiza actividades económicas en México, en proyectos a largo plazo.
- b) La *indirecta* es la realizada en instrumentos colocados en los mercados de valores a cambio de emisiones de papel comercial a corto plazo con rendimientos atractivos y de perfil especulativo.

Además, se contemplan las inversiones *neutras*, y son aquellas realizadas “en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados y no se computará para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas” (LIE, artículo 18, DOF del 27 de diciembre de 1993, última reforma publicada en el DOF el 15 de junio de 2018).

La IED implica un acto de importación de capitales provenientes del exterior para desarrollar, impulsar o mantener la organización y funcionamiento de empresas industriales, comerciales, prestadoras de servicios, agrícolas, ganaderas, de comunicaciones y transportes, o de otra índole, con el fin de crear fuentes de trabajo, impulsar el desarrollo tecnológico, atender satisfactores que demande un pueblo, obtener ganancias y generar riqueza o formar capitales a favor de los inversionistas y sus destinatarios. En cambio, la inversión extranjera indirecta o también denominada de portafolio, está representada por los empréstitos, los créditos que se otorgan a un gobierno determinado por instituciones internacionales

o nacionales de financiamiento, o por países distintos al de la autoridad solicitante, y que lleva como finalidad completar el gasto público o para realizar obras e inversiones productivas o autoliquidables, y también puede ser por motivos de déficits presupuestales, emergencias naturales o sociales y por causas de guerra (Sánchez 2003: 213).

Por otra parte, Fernando Cárdenas (2013) señala que:

La IED es la actividad que realizan las personas físicas y jurídicas extranjeras para el establecimiento, mantenimiento o desarrollo de toda clase de actividades económicas, ya sea mediante la constitución de sociedades, o bien, mediante la adquisición de acciones o partes sociales de sociedades mexicanas ya establecidas o a través de otras sociedades mexicanas controladas, total o parcialmente, por personas extranjeras. En tanto que la inversión extranjera indirecta es aquella efectuada, a través de préstamos entre gobiernos o de organismos internacionales a gobierno o empresas públicas, o bien, mediante la colocación de valores bursátiles oficiales del país receptor del crédito en las bolsas de valores de la nación que concede el mismo (pp. 28-29).

En ese contexto, la LIE en México no distingue entre inversión directa e indirecta y únicamente en el artículo 2 párrafo II se refiere a la inversión de la siguiente manera:

Para los efectos de esta Ley, se entenderá por: (...)

- II.- Inversión extranjera: a) La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas;
- b) La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y
- c) La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por esta Ley.

Por su parte, Gitman y Joehnk distinguen a la inversión directa e indirecta de la siguiente manera:

Una inversión directa es aquélla en la que un inversionista adquiere directamente un derecho sobre un título o propiedad. Si usted compra una acción o un bono para obtener ingresos o conservar su valor, usted ha hecho una inversión directa. Por otra parte, una inversión indirecta es una inversión en un grupo de títulos o propiedades, creada comúnmente para satisfacer una o más metas de inversión. En vez de invertir directamente en determinado título o propiedad, usted invierte de manera indirecta al adquirir un interés en un grupo de títulos o propiedades administrados profesionalmente (2009: 4).

Por otro lado, en el capítulo 14 del T-MEC, se define a la inversión como:

Todo activo de propiedad de un inversionista o controlado por el mismo, directa o indirectamente, que tenga las características de una inversión, incluidas características tales como el compromiso de capital u otros recursos, la expectativa de obtener ganancias o utilidades o la asunción de riesgo.

COMERCIO INTERNACIONAL, INVERSIÓN EXTRANJERA Y GLOBALIZACIÓN

El aumento de las inversiones extranjeras con fines productivos ha sido impulsado por una oleada de concentraciones, fusiones y adquisiciones empresariales que caracterizan a la economía global, en donde la rectoría mundial de la economía y de las finanzas son lideradas por organizaciones multilaterales como la OMC, el FMI y el BM, que actúan en un marco complementario de múltiples convenios internacionales generadores de espacios de libre comercio y uniones aduaneras que demandan, además de concertaciones arancelarias, acuerdos sobre diversas temáticas relacionadas con la legislación sustantiva, que se pueden dar mediante el compromiso de legislar al interior en un determinado sentido, opción de las uniones aduaneras y de los TLC.

Dichos tratados se orientan en regular los asuntos relacionados con los intercambios comerciales, las fusiones y concertaciones monopólicas; además, contemplan, el otorgamiento de garantías especiales a las inversiones. Este conjunto de normas relacionadas con la protección de los flujos internacionales de capitales se expresa en un complejo entramado de organismos y acuerdos en materia de inversiones, como el MIC de la OMC, el MIGA del Banco Mundial, el AMI de la OCDE, sin éxito al respecto y los APPRI (Pérez 2011: 7).

Dichos acuerdos contribuyen a:

Crear un entorno jurídico propicio para la inversión; basados en el supuesto de que disponer de normas claras para proteger a los inversionistas extranjeros reduce los riesgos políticos y, por lo tanto, aumenta el atractivo de los países como receptores de inversión. Además, al dar a los inversores extranjeros acceso a mecanismos internacionales de arbitraje, los gobiernos de los países receptores asumen el firme compromiso de cumplir sus obligaciones, lo que debería también redundar en una mayor confianza por parte de los inversionistas (Naciones Unidas 2009: 15).

En efecto, producto de estos sistemas de solución de controversias entre los Estados, los particulares de otra nacionalidad (personas físicas o jurídicas) pueden exigir, en determinados casos, someter sus controversias a arbitraje, aplicando un derecho diferente al nacional, dando con ello paso a un verdadero derecho supranacional, con características propias muy precisas. Ejemplos de dichas disposiciones y sistemas de arbitraje los encontramos en los sistemas de protección de inversiones extranjeras tanto de los TLC, como en la OMC, el CIADI del Banco Mundial y los tratados bilaterales de garantía de inversiones; también estaba previsto en el AMI, del cual desistieron los países miembros de la OCDE.

En virtud de estas normas, las inversiones de un nacional y un extranjero en un mismo país y en un mismo momento, se encuentran sujetas a normas diversas y, si hubiera algún conflicto entre el inversionista y el Estado, sería resuelto por tribunales distintos (Pérez 2011: 8).

A raíz de la creación del sistema multilateral GATT-OMC, las normas comerciales multilaterales, que anteriormente contenían muy pocas disposiciones respecto al trato de las inversiones, se fueron regulando de forma más adecuada. Lo cual se vio reflejado, por un lado, en el funcionamiento de las empresas y en aspectos relativos al comercio transfronterizo de mercancías y servicios, y por otro, en los aspectos relacionados con las inversiones extranjeras.

Así, desde 1997 los miembros de la OMC se han enfocado más en el análisis de la importante relación entre comercio e inversión y la forma en que ésta incide en el crecimiento económico de los países. Al respecto, el MIC de la OMC reconoce que ciertas medidas en materia de inversión pueden generar distorsiones en el comercio de mercancías por lo que prohíbe a los miembros aplicar restricciones cuantitativas y medidas incompatibles con los principios de trato nacional, conforme a los artículos II y XI del GATT de 1994. Para efecto de vigilar el funcionamiento y aplicación del Acuerdo se establece un comité en materia de inversión.

Asimismo, los países han optado por establecer acuerdos bilaterales en materia de inversión que recogen algunos principios fundamentales como expropiaciones con indemnización a valor comercial, repatriación de dividendos, trato nacional, nación más favorecida y solución de controversias, en donde se contemplan en general los sistemas del CIADI del BM y de la CNUDMI.

Estos acuerdos son instrumentos de promoción de la inversión extranjera utilizados por los países, esto es, tratados bilaterales en materia de inversión extranjera, con el objeto de promover los flujos de capital y brindar a las inversiones de los países firmantes seguridad jurídica; constituyéndose como un medio eficaz para diversificar el origen de los flujos de inversión extranjera, dando eficacia a la política de apertura y no discriminación en materia de inversiones. México ha suscrito 32 APPRI con 33 países, de los cuales 30 se encuentran vigentes (Witker y Piña 2012: 217).

La globalización contemporánea, que propicia la presencia de la inversión extranjera en los mercados mundiales, de acuerdo con el Informe sobre las inversiones en el mundo 2019, ubicó como los principales

receptores de IED en 2018 a Estados Unidos, con 252 mil millones de dólares, lo siguieron China con 139 mil millones de dólares y Hong Kong con 116 mil millones de dólares. Por otro lado, México se encuentra en el doceavo lugar de las 20 economías que más IED recibieron, con 32 mil millones de dólares.

En general, las economías han realizado esfuerzos importantes para atraer IED; en particular todos los países en desarrollo que buscan en forma activa atraer flujos importantes de IED, tanto para modernizar sus empresas y sectores respectivos, como por razones de índole macroeconómica. Esta situación es muestra de la importancia que en la actualidad ha cobrado la IED, hasta convertirse en un factor determinante para el desarrollo económico. Recordemos que en países en desarrollo no existen formas más o menos seguras de financiamiento externo, de forma tal que la IED representa la oportunidad de acceder a divisas frescas, de generar ingresos al gobierno y de desarrollar las habilidades de la población, al igual que incrementa los recursos necesarios para lograr un crecimiento y desarrollo.

Asimismo:

La inversión incrementa la capacidad de las economías nacionales para la producción de satisfactores, por lo que se le considera responsable del crecimiento económico nacional. Para que dicho crecimiento se sostenga, es necesario que los ahorradores nacionales mantengan la misma cantidad de capital que los inversionistas aportan en determinado periodo de tiempo, ya que, si el ahorro interno excede la inversión, el desempleo puede ser su consecuencia, mientras que si la inversión excede al ahorro interno puede sobrevenir una devaluación (Bolaños 2002: 100).

En ese contexto, en muchas empresas de países en desarrollo existe un rezago en materia de administración, tecnología, espíritu de empresa, etcétera, que bien pudiera eliminarse parcial o totalmente mediante operaciones conjuntas de las empresas locales con empresas extranjeras. Por lo que, a partir del uso de estrategias adecuadas, las corporaciones extranjeras pueden proveer recursos financieros frescos a los países en desarrollo, además de otros recursos valiosos como nuevas tecnologías, experiencia administrativa y habilidades empresariales que transfieren a las empresas nacionales, a través de diversos medios directos e indirectos. Por tanto, la IED bien encaminada puede traer consigo múltiples beneficios, desde conocimientos tecnológicos acerca de procesos productivos, hasta maquinaria y equipos modernos a los países escasos de capital, lo que resulta conveniente y productivo para los países receptores. La suma de todos estos elementos corrobora la importancia que la IED representa para las economías en el contexto de globalización contemporánea (Díaz 2003: 229-226).

INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO

Los cambios económicos efectuados en México durante las últimas cuatro décadas fueron consecuencia del agotamiento del modelo de desarrollo vía sustitución de importaciones que se había aplicado en su versión amplia, de 1930 a 1980, el cual le generó el crecimiento más exitoso (6% promedio) y sostenible durante más de cuarenta años de vigencia.

No obstante, más allá de estas cifras, lo importante de este periodo resulta de la toma de decisión del país por comprometerse con la tecnología y el desarrollo industrial e intentar el primer paso para transitar de un país agrícola a uno de manufactura; en la decisión del sector público de reciente cuño, con un sector privado apenas en formación, de apropiarse de instrumentos de desarrollo industrial del mundo avanzado de su época e intentar liberarse de su dependencia tecnológica. En ese orden de ideas, se inició la construcción de una cultura de producción que hasta entonces no existía en el país. En primer lugar, comenzó incluyendo importaciones de fácil reproducción, para luego dar paso a bienes más elaborados como el acero, que de 1950 a 1966 aumentó anualmente su producción con otros artículos metálicos en 11.5%, la maquinaria en 10%, los vehículos y el equipo de transporte en 10.7% o los productos químicos con 12.5% de crecimiento anual promedio del periodo (Oropeza 2013: 211-212).

Durante esta etapa referida como el “milagro mexicano” el Estado asumió el rol como rector de la actividad económica y ejerció una intervención directa en sectores estratégicos. La intervención estatal en la actividad económica logró la coexistencia de los sectores público, social y privado y configuró las bases de una economía mixta, que años más tarde sería elevada a rango constitucional con las reformas realizadas a principios de la década de 1980.

Con este modelo la industria encabezó el crecimiento económico del país. Se terminó de orientar la producción industrial nacional hacia bienes de consumo del mercado interno y se mantuvo la intención de seguir apoyando su capitalización; registrando con ello un elevado índice de crecimiento del PIB superior al 6% anual y sin inflación (Montaño *et al.* 1988: 73).

Reformas estructurales

A principios de la década de 1970 la economía mexicana dependía casi en su totalidad del petróleo y a las pequeñas empresas nacionales se otorgaban subsidios para producir aquellos bienes que en el pasado requerían ser importados. En ese contexto se hizo más notorio el agotamiento del modelo económico, resultando en el estancamiento económico del país y la reducción paulatina del papel del Estado

como rector de la actividad económica. En esta fase, la inminente crisis económica, la fuga de capital y abrupta caída de los precios del petróleo imposibilitaron a México hacer frente a su deuda, lo que le restringió su acceso al mercado de capitales internacionales, trayendo como consecuencia que aplicara severos programas de ajuste, que incluyeron el establecimiento de un control cambiario, devaluación de la moneda y renegociación de la deuda.

En el contexto latinoamericano, en particular México, la estrategia de liberalización implicó una apertura comercial indiscriminada, al igual que la privatización de empresas públicas, situación que llevó fuera de la administración y control efectivo del Estado a un porcentaje relevante del sector productivo.

De esta forma, se dejó atrás la estrategia económica con la que se logró un ritmo de crecimiento anual promedio de 6.1% entre 1934 y 1982 y que se reflejó, en términos generales, en la mejora de las condiciones de vida de la población:

Sustentado en una economía de mercado con un relevante (pero prudente, excepto a partir de los años setenta) intervencionismo del Estado como rector y promotor activo del desarrollo económico, como regulador del comercio exterior y de los mercados internos de bienes y servicios básicos, como inversionista en áreas estratégicas y como promotor del bienestar social mediante leyes laborales y agrarias e instituciones sociales de educación, salud y servicios básicos (Calva 2000: 21-22).

Para dar paso a una serie de estrategias aperturistas y reformas estructurales que significaron un cambio de rumbo radical respecto a la estrategia de desarrollo seguida en décadas previas.

En 1983 México puso en marcha las reformas estructurales como respuesta a la crisis de la deuda, reduciendo la intervención del Estado e implementando mecanismos de mercado en la actividad económica, como se analizará a continuación.

Privatización y desregulación

A partir de 1983, la estrategia económica neoliberal dio un papel protagónico al:

Mercado como mecanismo de asignación óptima de recursos, maximizador de la producción y del empleo, corrector automático de eventuales desajustes económicos y garante de la inversión productiva y el desarrollo económico, transfiriendo a los agentes privados y al mercado, de forma gradual pero sostenida, las funciones de rectoría económica anteriormente asignadas al Estado (Calva 2000: 22).

De esta manera, la reforma estructural en la economía mexicana, iniciada en la década de 1980, abarcó una amplia gama de actividades, entre las cuales destacan la liberación de precios internos, privatización de empresas estatales y de servicios de infraestructura pública (abriendo paso a intereses monopólicos y oligopólicos, como en el caso de telefonía y servicios bancarios), desregulación económica, apertura de sectores a la inversión extranjera y liberalización comercial y financiera, y que disminuyera el papel del Estado como rector de la actividad económica y, en consecuencia, reduciendo o eliminando programas de apoyo en sectores como la agricultura y la manufactura.

De esta forma, el proceso de privatización y reformas estructurales se realizó en tres fases:

En la inicial, de 1984 a 1988, se efectuó la privatización de varias empresas de diversa índole y actividad; en la segunda, de 1988 a 1999, se llevó a cabo la privatización a fondo de varios sectores, como los de siderurgia, banca y teléfonos; y en la tercera, de 1995 a 2000, se profundizó aún más el proceso y se efectuaron reformas constitucionales para vender los ferrocarriles y la comunicación vía satélite (Sacristán 2006: 54).

En varios casos se empleó como argumento que las empresas estatales tenían exceso de personal, lo que provocaba ineficiencia, baja rentabilidad o incluso déficit, con lo cual el gobierno asumió los costos por despido y, en muchos casos, se malbarataron empresas, como SIDERMEX, conformada entonces por tres de las industrias siderúrgicas del Estado: Altos Hornos, Fundidora Monterrey y Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, y FERTIMEX, industria dedicada a la producción de fertilizantes.

Por otro lado, el caso de la nacionalización de la banca es de especial relevancia, pues el gobierno en turno consideró urgente la reprivatización del sistema bancario. De esta forma, entre 1991 y 1992, en un lapso de 18 meses se privatizaron 18 bancos comerciales, que poco después declararon su insolvencia para ser rescatados por el FOBAPROA, que posteriormente se transformó en el IPAB. El hecho es que el gobierno gastó, en apoyo a los bancos, dos o tres veces más de lo que recibió por la venta (Sacristán 2006: 57).

Así, el proceso de privatización ofreció a varios de los grupos económicos ya existentes, la posibilidad de consolidar su posición no solo en sectores en los que ya participaban, sino también les permitió diversificar sus actividades en otros, dependiendo del tipo de empresa, su poder de mercado y su relación con el resto de las empresas de los grupos adquirentes, proceso que continuó extendiéndose a áreas como electricidad y petróleo.

Otra de las reformas consistió en la transformación del marco regulatorio interno a través de la simplificación de trámites administrativos. En múltiples ocasiones se argumentó que para elevar la productividad y la capacidad competitiva del país era necesaria la supresión de trámites administrativos, que no

solo desincentivaban la inversión, también elevaban significativamente los costos de operación de las empresas, dificultando su ajuste a las exigencias particulares en cada mercado.

En consecuencia, el 6 de febrero de 1989 se emitió un acuerdo presidencial por el que la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (antes SECOFI, hoy SE) comenzaría la revisión del marco regulatorio de la actividad económica nacional, con el propósito de suprimir obstáculos legales que generaran distorsiones en los mercados, dificultaran la entrada de nuevos competidores o establecieran complejos trámites administrativos.

En materia de transporte de carga y de pasajeros, se emitieron diversos ordenamientos como el Reglamento del Autotransporte Federal de Carga, se modificó la Ley Federal de Puertos y se eliminaron controles estatales impuestos a las rutas y tarifas de vuelos nacionales. En materia de telecomunicaciones se expidió un Reglamento de Telecomunicaciones y modificó el título de concesión de Teléfonos de México: En el caso de la petroquímica se publicó el decreto de reforma al artículo 11 de la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en el Ramo del Petróleo, que eliminó el permiso previo para la elaboración de derivados básicos de la refinación, después se reformó el texto del artículo 27 constitucional, para permitir la participación del sector privado en el transporte, almacenamiento y distribución de gas natural; en 1990 se reformó la Ley Aduanera y, en 1992, la LFCE (Clavijo y Valdivieso 2000: 14).

Apertura comercial e industria maquiladora

La apertura comercial en México comenzó formalmente con su ingreso al GATT en 1986, tras una prolongada negociación para determinar el ritmo y alcance de los compromisos de apertura comercial frente a los 90 países pertenecientes al Acuerdo. Por primera ocasión México se comprometió frente a la comunidad internacional a disciplinar, dentro de cierto rango, tanto sus aranceles como sus regulaciones y restricciones de carácter no arancelarias.

Dichos compromisos le daban al país un margen de holgura importante, puesto que consolidó niveles arancelarios bastante más altos de los que prevalecían en la economía mexicana en el momento de la negociación. Asimismo, el alcance sectorial también dejaba márgenes importantes para que el gobierno mexicano introdujera políticas de protección, sin violar sus compromisos frente al GATT (Castañeda 2010: 177-178).

Al tiempo que se entraba de lleno a la apertura comercial también se emprendió la privatización de la economía y limitó la intervención del Estado, eliminando subsidios, incluso en sectores estratégicos como

el de hidrocarburos. La expectativa del nuevo esquema era que, con la apertura comercial, la inversión extranjera llegaría en abundancia trayendo consigo nueva tecnología.

De esta forma, con la apertura económica y comercial se buscó el impulso del sector industrial a través del programa maquilador iniciado en 1965. Con la promulgación del Programa de Industrialización Fronteriza se planteó la atracción de inversión proveniente de empresas estadounidenses que efectuaran operaciones de ensamblaje en la frontera.

Esta iniciativa supuso un cambio radical en el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, ya que se le imprimió a la zona fronteriza una orientación hacia el mercado externo. Las nuevas inversiones debían crear empleos y mejorar el nivel de vida de la población fronteriza, aumentar el nivel de calificación de la mano de obra, fomentar la industrialización mediante la demanda de insumos de origen nacional y disminuir el déficit comercial (Hernández *et al.*, 2005: 96).

Desde la década de 1980, tras la puesta en marcha de la estrategia neoliberal y la fragmentación del proceso productivo a nivel global adoptado por empresas transnacionales, se dio un fuerte impulso de las exportaciones con la instauración del modelo maquilador, como uno de los principales ejes del nuevo modelo. De esta forma, la puesta en marcha de un modelo maquilador cimentado en la política de apertura hacia el exterior a principios de la década de 1980 promovió la atracción de capital extranjero en México. Así, durante las siguientes dos décadas, la industria maquiladora se consolidó como uno de los principales ejes en la generación de empleo, pasando de 120 mil trabajadores en 1980, a 1.3 millones en 2000. Para el 2003, las exportaciones maquiladoras representaron 54% de las exportaciones totales de la industria manufacturera. No obstante, esta dinámica de producción también trajo consigo un aumento de las importaciones por la baja incorporación de insumos nacionales en el proceso productivo.

En efecto:

Entre 1997 y 2004, por cada 100 dólares exportados por las maquilas, se generaron, como promedio, importaciones por 78 dólares. Además, se estima que el contenido de insumos nacionales fue de apenas 3%. Por otro lado, las industrias más importantes en el sector maquilador mexicano en cuanto a nivel de inversión, exportaciones y generación de empleos fueron el sector automotor, los aparatos eléctricos y electrónicos y las prendas de vestir (Hernández 2001: 91).

Con la entrada en vigor del TLCAN, en 1994 se incrementó el número de empresas transnacionales en el sector maquilador en el norte de México. Para el año 2000, 35 de las principales maquiladoras instaladas

en suelo mexicano, generaron 31% de las exportaciones totales. No obstante, el programa maquilador no logró superar el 3% de insumos nacionales que desde la década de 1980 se tenía.

En ese contexto, en el 2001 la industria maquiladora enfrentó un periodo de crisis provocado por la relocalización de las maquilas en otros destinos. Entre diciembre de 2000 y abril de 2004, el número de empresas maquiladoras se redujo drásticamente, de 3 703 a 2 820, con sus consecuentes efectos negativos en la pérdida de 20 000 empleos. Estimaciones indican que un tercio de las maquiladoras se trasladó a China, en tanto que otros países asiáticos recibieron 14% y aproximadamente 10% se relocalizaron en países de Centroamérica y el Caribe.

De acuerdo con datos de la UNCTAD, las industrias que más se vieron afectadas fueron la textil y la de equipos y accesorios eléctricos. Sin embargo, esta situación se vio agravada por el vencimiento de las cuotas compensatorias para la entrada de otros productos chinos a suelo mexicano.

Para 2005 las exportaciones maquiladoras participaron con 55.5% del total de la manufactura y 45.4% del total de las exportaciones. No obstante, su impacto en la ocupación ha sido mucho menor, pues el empleo en la maquila solo era de 22.3% del total en la manufactura en 2006. A partir de 2007, el sector maquilador se incrementó significativamente al incluir programas como PITEX. Así, en 2007 el personal total ocupado pasó a 1 910 112 en 5 083 establecimientos manufactureros; no obstante, la exportación maquiladora con relación a la exportación total, disminuyó a 34.5% en 2010, al igual que el personal ocupado en la maquila con relación al manufacturero, que apenas fue de 22.7% ese año. Por otro lado, entre 2007 y 2012 no cambió el porcentaje de insumos importados (71%), y los ingresos por exportación subieron de 58.7% en 2007 a 67.8% en 2012. En cuanto a las maquilas que proporcionan servicios a las que exportan manufacturas, en 2000 eran apenas 237 establecimientos maquiladores de servicios (6.6% del total), en 2006 solo crecieron a 311. En población ocupada en 2000 eran 49 412 trabajadores de cerca de un millón en la maquila, en 2006 apenas crecieron a 52 124. Con el cambio a IMMEX, en 2007, en servicios estaban 15.4% de los establecimientos y 9.8% de la población ocupada. Es decir, de cualquier forma, no ha habido un incremento substancial de la maquila de servicios, no obstante que en ésta se incluye la que da servicio productivo a maquilas manufactureras (Oropeza 2013: 500).

El Programa Maquilador ha sido reformado en varias ocasiones, destacan las reformas del 13 de noviembre de 1998; 31 de diciembre de 2000; 24 de diciembre de 2010 para la expedición del decreto por el que se modificó el diverso para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, que se expidió para reforzar el cumplimiento del programa IMMEX, y la publicada en el DOF el 6 de enero de 2016 con el propósito de uniformar los criterios respecto de mercancías sensibles, proporcionar seguridad jurídica a los exportadores en sus operaciones de comercio exterior e inhibir prácticas desleales de comercio internacional.

En la actualidad el programa IMMEX, en el que se encuentran poco más de 6 300 empresas en México, agiliza los procesos de importación temporal de mercancías destinados a la elaboración, transformación

o reparación para su posterior exportación. Además, permite a las empresas importar sin el pago del IVA ni cuotas compensatorias, con plazos entre 18 y 36 meses; es decir, otorga una serie de incentivos a las empresas para que puedan sumarse a la plataforma exportadora (SE 2020).

Los principales cambios en esta industria tienen que ver con la obligación para las empresas extranjeras de poseer por lo menos 30% de la maquinaria y equipo utilizado en la operación de maquila por parte de la entidad mexicana y la inclusión de reglas específicas para insumos y activos fijos utilizados en la industria. Dicha modificación derivó de que empresas en México se convertían en maquiladoras únicamente con el propósito de recibir diversos beneficios fiscales, como la exención de pago de IVA como resultado de una importación temporal (Piña 2013).

En ese contexto, con las modificaciones al programa IMMEX se estableció que para efectos del artículo 2 de la LISR, dicha operación debe cumplir, entre otras, las siguientes características:

- a) Que las materias primas sean otorgadas por un residente en el extranjero (con quien se tenga un contrato de maquila) y sean importadas temporalmente para ser procesadas, transformadas o reparadas y, en subsecuencia, exportadas, incluyendo las que sean de forma virtual.
- b) La maquiladora podrá importar bienes permanentemente e incluir en la producción compras locales, en la medida que dichos bienes sean consumidos o exportados junto con el inventario importado de manera temporal.
- c) La transformación o reparación de bienes debe realizarse con maquinaria y equipo importados, los cuales deben pertenecer al residente en el extranjero. Al respecto, el residente en el extranjero debe poseer por lo menos 30% de dicha maquinaria y equipo, y es importante mencionar que estos no fueran propiedad de la maquiladora o de una parte relacionada en México. Estas limitaciones a la maquinaria y equipo no serán aplicables a compañías que operaron bajo un programa IMMEX antes del 31 de diciembre de 2009, si las mencionadas compañías han cumplido sus obligaciones fiscales.
- d) Las compañías deben cumplir todos los otros requerimientos establecidos en la LISR para poder ser consideradas una maquiladora. En ese sentido, no es considerada una actividad de maquiladora cuando los bienes transformados o reparados son vendidos en México, a menos que esa venta sea documentada como una exportación virtual. De ser el caso, las ventas al mercado nacional no serían, ordinariamente, consideradas sujetas a las reglas de maquiladora.

A lo largo de los años diferentes situaciones han generado incertidumbre con relación a los programas vinculados con esta industria. Con el programa IMMEX se pretendió el tránsito paulatino de un modelo exportador manufacturero de bajo valor agregado a otro de alto valor que no discrimine la producción para el mercado interno. De esta forma:

Se podría fomentar la producción de insumos, maquinaria y equipo en el mercado interno; apoyándose en una política industrial más activa, primero a través de un auténtico plan de desarrollo que identificara ramas preferentes para impulsar por parte del Estado y, en cuanto a llegar a acuerdos conjuntos entre maquilas y proveedores con participación gubernamental para la formación de clústeres para comercialización, compra conjunta de equipo o materia prima, capacitación, investigación y desarrollo (Oropeza 2019: 506).

Por otro lado, las demás medidas de apertura comercial, vía suscripción del TLC, no han tenido el gran impacto en la economía como el del TLCAN por la reducida cantidad de mercancías que se comercializan con esos países. Otro de los motivos está relacionado con el cumplimiento de las reglas de origen, en específico los exportadores mexicanos que pudieron aprovechar las ventajas del TLCAN desarrollaron sistemas de proveeduría en América del Norte para cumplir con los rígidos requisitos de origen establecidos.

A efecto de que estos exportadores aprovechen los otros tratados tienen que desarrollar proveedores alternos que cumplan con sus reglas de origen respectivas; este cambio no es sencillo y, por ende, son pocos los exportadores que han aprovechado las ventajas de estos tratados adicionales (Castañeda 2010: 153).

Además, los nuevos criterios en materia de reglas de origen en el T-MEC, en particular los relativos al empleo de acero y aluminio en el sector automotriz, dificultan en buena medida su cumplimiento.

En ese orden de ideas, se fue modificando el marco jurídico de la inversión extranjera en México, con el fin de ampliar el margen de participación del capital extranjero en diversos sectores, como el de manufacturas. El PCEPI confirmó esta situación, estableciendo que los objetivos fundamentales de la política comercial y de inversión para el periodo 2001-2006, eran expandir y diversificar los mercados externos, profundizar los beneficios de los TLC y fortalecer el marco jurídico para atraer inversión extranjera (Decreto por el que se aprueba el Programa de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión, 14 de abril de 2004).

En la misma línea, el PND 2007-2012, asumió la estrategia de dar continuidad al proceso de apertura comercial y atracción de IED. Por su parte, el PND 2013-2018, persiguió objetivos similares en materia de libre comercio e integración regional, haciendo hincapié en el hecho en que las negociaciones comerciales internacionales son indispensables para incrementar la presencia y participación de México en los mercados globales más relevantes.

En la actualidad nuestro país tiene suscritos 14 TLC y forma parte de un mercado de más de mil millones de potenciales consumidores. En este sentido, el PND 2019-2024, en materia de política exterior, destaca la pertenencia de México a la región de América del Norte, junto a Estados Unidos y Canadá

de los que es socio comercial. Por lo que “la pertenencia al T-MEC, sucesor del TLCAN, y la presencia de unos doce millones de mexicanos en territorio estadounidense y de más de ciento veinte mil en Canadá, colocan la relación con esas naciones como la principal prioridad de la política exterior” (Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024, 12 de julio de 2019).

La entrada en vigor del T-MEC, el 1 de julio de 2020, representó una herramienta importante de certidumbre para el comercio y las inversiones asociadas a las cadenas de valor regionales, en un contexto en que los principales motores de crecimiento de la economía global, como China, disminuyeron su producción debido a la pandemia del coronavirus.

Del análisis previo se desprende que los últimos gobiernos han considerado a la IED una herramienta fundamental para la inserción en la economía global. No obstante, lo anterior va acompañado del fortalecimiento del marco jurídico para promover y proteger la captación de mayores flujos de inversión y de instrumentos que permitieran encaminarlos en beneficio del país, aspecto del que ha adolecido esta estrategia.

El intento de México de insertarse en el proceso de globalización descrito, desregulando el comercio y la producción en el mercado interno y eliminando prohibiciones y aranceles proteccionistas en el comercio internacional, se ha reflejado en la implementación de una serie de reformas económicas enfocadas en una mayor liberalización comercial y desregulación de sus mercados financieros; promoviendo diversas políticas dirigidas a atraer IED, que fue adquiriendo mayor importancia desde la década de 1980 al agudizarse la globalización económica. Así, para atraer capital extranjero, el gobierno promulgó y reformó diversas leyes y reglamentos.

La LIE facilita al inversionista extranjero acceder al mercado mexicano. Actualmente 96% de la actividad productiva se encuentra permitida a la inversión extranjera, que participar hasta con 100% en el capital social de empresas mexicanas, excepto en ciertas actividades estratégicas que por su carácter prioritario se reservan al Estado o a los ciudadanos mexicanos, pero sujetas a límites de participación (10 y 49%) y autorizaciones.

Para atraer mayores montos de IED e incrementar la competitividad de la economía, México reformó su legislación en materia de inversión extranjera, desregulando sectores como: las telecomunicaciones, la radiodifusión, el financiero y el energético. Por otro lado, se simplificaron los trámites relacionados con el registro de la inversión extranjera, la cual no requiere de autorización, y los requisitos de presentación de información estadística. También, la inversión extranjera en sectores que no se encuentran sujetos a restricción recibe trato nacional, sujetándose al requerimiento de residencia permanente.

En términos generales, la LIE establece tres tipos de restricciones a la inversión extranjera:

- a) Las actividades reservadas al Estado. Exploración y extracción del petróleo y de los demás hidrocarburos, planeación y control del sistema eléctrico nacional, así como el servicio público de transmisión y distribución de energía eléctrica, generación de energía nuclear, mi-

- nerales radioactivos, telégrafos, radiotelegrafía, correos, control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos, entre otras.
- b) Las actividades reservadas a los mexicanos y sociedades mexicanas.
 - c) Las actividades sujetas a regulación específica, es decir, a un porcentaje máximo de participación.

Marco jurídico

Entre los principales instrumentos jurídicos que regulan la inversión extranjera en México encontramos, en primer lugar, los artículos 27 y 73, fracción XXIX-F de la CPEUM, la LIE y su reglamento, así como los capítulos de inversión contenidos en los TLC suscritos por México y, a nivel bilateral, los APPRI.

Asimismo, el registro de la inversión extranjera es obligatorio, se establecen límites en ciertas áreas y las inversiones extranjeras que superen el 49% del capital de una sociedad requieren aprobación gubernamental si exceden cierto valor monetario.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Son varios los preceptos constitucionales que de una u otra forma sustancian y soportan la inversión extranjera en México, y se deben resguardar y respetar en la medida en que así convenga a nuestros intereses económicos fundamentales; para preservar la integridad soberana, el dominio directo y la propiedad originaria de los recursos naturales comprendidos en los límites del territorio nacional; para imponer limitaciones y modalidades a la propiedad privada, lograr un reparto equitativo de la riqueza pública, combatir los monopolios y prácticas tendientes hacia tal situación; para generar riqueza, ahorro y fuentes de trabajo en pro de los mexicanos, que es la esencia de la rectoría económica del Estado y la planeación del desarrollo nacional, áreas fundamentales de la economía pública y el papel de los poderes públicos (Sánchez 2003: 33-34).

Los preceptos constitucionales de contenido económico que de una u otra forma regulan la inversión en México son los siguientes:

Artículo 5° constitucional: A ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode, siendo lícitos. El ejercicio de esta libertad sólo podrá vedarse por determinación judicial, cuando se ataquen los derechos de tercero, o por resolución gubernativa, dictada en los términos que marque la ley... (CPEUM).

Este precepto mantiene la garantía constitucional de libertad de trabajo, ocupación o desarrollo de actividades industriales y comerciales, que en el caso de extranjeros encuentra ciertas limitaciones, como es el caso de las áreas estratégicas que se desprenden del artículo 28 constitucional y que están reservadas al Estado de manera exclusiva, como son:

Correos, telégrafos y radiotelegrafía; minerales radiactivos y generación de energía nuclear; la planeación y el control del sistema eléctrico nacional, así como el servicio público de transmisión y distribución de energía eléctrica, y la exploración y extracción del petróleo y de los demás hidrocarburos (CPEUM).

Asimismo, como se desprende del artículo 27 constitucional, la inversión extranjera encuentra otras limitaciones tratándose de tierras, aguas y sus accesiones:

El dominio de la Nación es inalienable e imprescriptible y la explotación, el uso o el aprovechamiento de los recursos de que se trata, por los particulares o por sociedades constituidas conforme a las leyes mexicanas, no podrá realizarse sino mediante concesiones, otorgadas por el Ejecutivo Federal, de acuerdo con las reglas y condiciones que establezcan las leyes (CPEUM).

El artículo 25 constitucional reconoce la rectoría económica del Estado, en los siguientes términos:

Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la soberanía de la nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta Constitución [...] Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación (CPEUM).

Con base en lo anterior, se reconoce un modelo de economía mixta bajo la rectoría del Estado, permitiendo que el sector social y privado adquieran un reconocimiento pleno y formal para participar en las tareas del desarrollo económico.

El artículo 26 constitucional establece la obligación del Estado de organizar un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la

nación, lo cual se llevará a cabo conforme a un PND al que se sujetarán obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal.

Este principio de planeación consiste en la facultad a cargo del Estado de sistematizar el instrumental jurídico-administrativo a su cargo, en aras de coordinar acciones con las entidades federativas, y concertar con los particulares y sectores sociales esfuerzos y labores tendientes al desarrollo económico y social del país. La importancia de la elaboración de una planificación del desarrollo radica en que define la política a seguir en un periodo determinado, dando la guía para el actuar de la Administración Pública.

Artículo 27 constitucional. Este precepto, en concordancia con los artículos precedentes, garantiza una serie de prerrogativas individuales y sociales de libertad económica, pero condicionadas y limitadas en su ejercicio por las modalidades que determine el interés público. Se establecen así el régimen de la propiedad en México y la capacidad para adquirir el dominio de las tierras y aguas de la Nación, regida por la fracción I de este artículo:

Solo los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen derecho para adquirir el dominio de las tierras, aguas y sus accesiones o para obtener concesiones de explotación de minas o aguas. El Estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros, siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones Exteriores en considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y en no invocar, por lo mismo, la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquéllos; bajo la pena, en caso de faltar al convenio, de perder en beneficio de la Nación, los bienes que hubieren adquirido en virtud de lo mismo. En una faja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas (CPEUM).

El artículo 28 constitucional prohíbe el establecimiento de monopolios, así como las prácticas monopólicas, estancos y exenciones de impuestos en los términos y condiciones que fijan las leyes. También se mencionan las funciones que el Estado desarrolla en forma exclusiva en áreas consideradas estratégicas y que no constituyen monopolios. Derivado de este se han expedido diversas leyes reglamentarias, como la LFCE. De igual forma, dispone que el Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y su administración y cuyo objetivo prioritario será procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, fortaleciendo con ello la rectoría del desarrollo nacional.

Las anteriores disposiciones conforman el capítulo económico de la CPEUM y de manera conjunta atribuyen al Estado, a través de sus diversos órganos, un conjunto de instrumentos para intervenir en la actividad económica, regular el aprovechamiento de los recursos naturales susceptibles de apropiación y lograr el desarrollo equilibrado del país y la mejora de las condiciones de vida de la población.

El artículo 31 constitucional establece la obligación de los mexicanos de “contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como de los Estados, de la Ciudad de México y del municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes”.

Aunque dicho artículo no hace referencia a los extranjeros para contribuir al gasto público de tales entidades políticas de nuestro país, la obligación en cuestión se hace efectiva cuando personas físicas y jurídicas extranjeras formen parte de agrupaciones o sociedades mercantiles o empresariales, que se equiparan como personas jurídicas mexicanas conforme a la LIE o, en su caso, al percibir ingresos, utilidades, ganancias, créditos, bienes, detentar algún capital, o efectúen actos y contratos en el territorio mexicano; esta circunstancia los hace sujetos pasivos de la obligación en cuestión, dado que en México hay igualdad jurídica de nacionales y extranjeros para contribuir al gasto público.

De esta forma, a efecto de instrumentar el modelo de economía mixta, la Constitución atribuye la esfera de competencias a los poderes Ejecutivo y Legislativo, aunque es el Ejecutivo quien ejerce mayor presencia en la orientación y ejecución de las disposiciones de derecho económico, mientras que al Legislativo le corresponde la aprobación de las normas que dan contenido a las disposiciones constitucionales estudiadas, en particular, en cuanto a la regulación de la inversión extranjera.

El artículo 73 constitucional establece las facultades del Congreso de la Unión, entre las cuales destacan las de contenido económico, en materia hacendaria, comercio entre Estados, comercio exterior, planeación del desarrollo económico, programación, concertación y ejecución de acciones de orden económico y, en específico, la expedición de leyes tendientes a la promoción de la inversión.

Entre las relacionadas con la inversión se pueden mencionar a las fracciones VII, VIII, IX, X, XVI, XVII, XVIII, XXIX, XXIX-D, XXIX-E, y de manera muy particular, la fracción XXIX-F, que faculta al Congreso para expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional.

En el artículo 89 constitucional se menciona que si bien el Poder Ejecutivo no tiene facultades expresas en materia de inversión, es su tarea promulgar y ejecutar las leyes que expida el Congreso, en particular las relativas a la promoción y regulación de la inversión extranjera, así como dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales para ofrecer condiciones globales de competitividad a la inversión extranjera y mantener el control de las áreas estratégicas de la economía.

Respecto al artículo 117 constitucional, los impuestos al comercio exterior son los que gravan el tránsito de personas y cosas que atraviesan el territorio nacional; los bienes o insumos que entran o salen del país; los derechos de tonelaje, de aduanas, puertos, etcétera, son privativos de la Federación. Por tanto, este artículo prohíbe a las entidades federativas establecer tales contribuciones, en forma que las inversiones extranjeras relacionadas con dichos gravámenes quedan sujetas, en cuanto al régimen fiscal, al ámbito federal.

El artículo 118 constitucional determina que los Estados tampoco pueden, sin consentimiento del Congreso de la Unión, “establecer derechos de tonelaje, ni otro alguno de puertos, ni imponer contribuciones o derechos sobre importaciones o exportaciones”.

El artículo 131 constitucional establece la facultad privativa de la Federación de gravar las mercancías que se importen o exporten, o que en tránsito pasen por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia. Asimismo, establece que el Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras; así como para restringir y prohibir las importaciones, exportaciones y tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, con el fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. Esta facultad constituye la base de las atribuciones del Ejecutivo Federal en materia de comercio exterior, con el objeto de regular la economía nacional.

El artículo 133 constitucional reconoce como ley suprema de toda la Unión a la Constitución, las leyes del Congreso de la Unión y los tratados internacionales, de los cuales México ha suscrito diversos que tienen por objeto regular la inversión extranjera.

Ley de Inversión Extranjera (LIE)

Esta ley “es de orden público y de observancia general en toda la República, su objeto es determinar las reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que esta contribuya al desarrollo nacional” (LIE 1993: artículo 1), siendo por tanto reglamentaria de la fracción XXIX-F del artículo 73 constitucional, al que se hizo referencia en puntos anteriores.

Establece, entre otras cuestiones, los derechos de los inversionistas extranjeros, restricciones y límites a su participación en el capital social de las empresas, así como las sanciones en caso de violación. Conforme al artículo 4, la inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en “el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, operar en nuevas áreas económicas, abrir y administrar establecimientos (incluyendo maquiladoras), al igual que ampliar o relocalizar los ya existentes en todos los sectores de actividad, excepto las indicadas en los artículos 5 y 6 de esta Ley”.

Por su parte, el artículo 5 establece las actividades reservadas al Estado, las reservadas a los mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros y otras que se encuentran sujetas a límites de participación a la inversión extranjera.

El artículo 2 define la inversión extranjera como “la participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas; la inversión realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados en ella”, y al inversionista extranjero como “la persona física o jurídica de nacionalidad distinta a la mexicana y las entidades públicas o privadas extranjeras sin personalidad jurídica”. A lo anterior añadimos que las mismas tienen una participación fundamental a través de su capital social en actividades comerciales, industriales, de investigación, en créditos o prestan servicios dentro del territorio mexicano, ya sea como socios o accionistas.

De conformidad con el artículo 4:

Las reglas sobre la participación de la inversión extranjera en las actividades del sector financiero contempladas en la Ley, se aplicarán sin perjuicio de lo que establezcan las leyes específicas para esas actividades, de forma que para efectos de determinar el porcentaje de inversión extranjera en las actividades económicas sujetas a límites máximos de participación, no se computará la inversión extranjera que, de manera indirecta, sea realizada en dichas actividades a través de sociedades mexicanas con mayoría de capital mexicano, siempre que estas últimas no se encuentren controladas por la inversión extranjera.

Restricciones a la inversión extranjera

Por regla general, la legislación en materia de IED en México permite a los inversionistas extranjeros participar en toda clase de actividades económicas, salvo aquellas que se encuentren reservadas exclusivamente al Estado, por su carácter estratégico, o bien, a mexicanos o sociedades mexicanas, mediante esquemas de concesiones, permiso o autorizaciones. En ese sentido, como establece el artículo 4, los inversionistas extranjeros podrán adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos y ampliar o relocalizar los ya existentes.

Con base en lo anterior, las sociedades mexicanas podrán participar hasta con 100% del capital social cuando los objetos se refieran a actividades liberadas o no reservadas. En ese sentido, los artículos 5, 6, 7 y 8, de la LIE enlistan las áreas de actividad económica reservadas al Estado mexicano por razones de seguridad nacional, a los mexicanos y sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, y las actividades con regulación especial sujetas a límites máximos de participación a la inversión extranjera.

1) Actividades estratégicas reservadas al Estado

De conformidad con el artículo 5 de la LIE:

Están reservadas de manera exclusiva al Estado las funciones que determinen las leyes en las siguientes áreas estratégicas: exploración y extracción del petróleo y de los demás hidrocarburos; planeación y control del sistema eléctrico nacional, así como el servicio público de transmisión y distribución de energía eléctrica; generación de energía nuclear; minerales radioactivos; telégrafos; radiotelegrafía; correos; emisión de billetes; acuñación de moneda; control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos; y las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

En estas áreas económicas estratégicas, también reservadas al Estado mexicano, no pueden participar particulares mexicanos ni extranjeros y tampoco está permitida la inversión neutra.

2) Actividades reservadas a mexicanos y sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros

Según dispone el artículo 6 de la LIE, las siguientes actividades económicas y sociedades:

Están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, por lo que, ni los inversionistas extranjeros, ni las sociedades con cláusula de admisión de extranjeros, pueden participar directa ni indirectamente en las siguientes actividades: transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería; instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia; y la prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

En este rubro, los inversionistas extranjeros no pueden “participar en las actividades y sociedades mencionadas directamente, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación u otro mecanismo que les otorgue control o participación alguna”, excepto si la inversión extranjera se realiza a través de una inversión neutra.

3) Actividades en las que extranjeros pueden participar en porcentajes limitados

El artículo 7 de la LIE señala las actividades económicas sujetas a regulación específica en las que la inversión extranjera puede participar hasta determinado porcentaje. Son, en su mayoría, actividades que estaban reservadas a la inversión nacional y en las cuales ahora la inversión extranjera puede participar en porcentajes limitados. La reserva es estricta y la Ley reitera la aclaración establecida para las actividades reservadas a nacionales y sociedades con cláusula de exclusión de extranjeros, respecto a la prohibición de participación indirecta de la inversión extranjera a través de fideicomisos, pactos, convenios o inversiones piramidadas. Dichos límites pueden ser de hasta 10% en sociedades cooperativas de producción, o 49% del capital social de una sociedad en las siguientes actividades:

Fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas, ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades; impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional; acciones serie "T"¹ de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales; pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura; administración portuaria integral; servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior en los términos de la Ley de la materia; sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción, conservación y operación portuaria; suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario; radiodifusión, dentro de este máximo de inversión extranjera se estará a la reciprocidad que exista en el país en el que se encuentre constituido el inversionista o el agente económico que controle en última instancia a éste, directa o indirectamente; y servicio de transporte aéreo nacional regular y no regular; servicio de transporte aéreo internacional no regular en la modalidad de taxi aéreo y servicio de transporte aéreo especializado.

¹ Las sociedades mercantiles o civiles no podrán tener en propiedad tierras agrícolas, ganaderas o forestales en mayor extensión que la equivalente a veinticinco veces los límites de la pequeña propiedad individual y deberán cumplir con los siguientes requisitos: fracción III. Su capital social deberá distinguir una serie especial de acciones o partes sociales identificada con la letra T, la que será equivalente al capital aportado en tierras agrícolas, ganaderas o forestales o al destinado a la adquisición de estas, de acuerdo con el valor de las tierras al momento de su aportación o adquisición. (Ley Agraria, artículo 126).

4) Actividades que requieren resolución favorable de la CNIE para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor a 49%

Existen cierto tipo de actividades económicas y sociedades en las que la inversión extranjera puede participar con un porcentaje mayor, siempre y cuando obtenga la aprobación por parte de la CNIE. En el caso de una sociedad mexicana ya existente, esta aprobación se requiere solo si el valor total de los activos de la sociedad es mayor al determinado anual por la propia Comisión (LIE 1993, artículos 8 y 9).

Estas actividades económicas y sociedades son las siguientes: servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como el remolque, amarre de cabos y lanchaje; sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura; sociedades concesionarias o permissionarias de aeródromos de servicio al público; servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados; servicios legales; construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación y prestación del servicio público de transporte ferroviario (LIE 1993, artículo 8).

El artículo 18 de la LIE también contempla la inversión neutra, que es “aquella realizada en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados conforme a la propia LIE y que no se computará para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas”, lo que significa, en este caso, que no existe un límite mínimo o máximo para que el capital extranjero forme parte de la sociedad respectiva. Por otro lado, la SRE “podrá autorizar a las instituciones fiduciarias para que expidan instrumentos de inversión neutra que únicamente otorgarán, respecto de sociedades, derechos pecuniarios a sus tenedores y, en su caso, derechos corporativos limitados, sin que concedan a sus tenedores derecho de voto en sus Asambleas Generales Ordinarias” (LIE artículo 19).

5) Áreas prioritarias

Además de las áreas estratégicas reservadas en forma exclusiva al Estado, la CPEUM contempla las llamadas áreas prioritarias, como son la comunicación vía satélite y los ferrocarriles. En estos sectores podrá participar el Estado a través del gobierno Federal de manera directa o con los sectores privado y social. Se trata de actividades que hasta 1995 eran consideradas estratégicas y no podían ser explotadas ni siquiera por los gobiernos locales; además de avanzar en la desregulación e incorporación del principio de trato nacional acordado desde el TLCAN y ratificado por el T-MEC; así, la reforma constitucional y legal sirvió para atender la crisis financiera de diciembre de 1994 y se decidió concesionar la explotación de estas áreas al sector privado para obtener las divisas necesarias y atender el débito externo.

Al respecto, el Estado puede otorgar concesiones o permisos, manteniendo el dominio de las vías de comunicación, protegiendo la soberanía y la seguridad de la nación, ya que así lo establecen de forma expresa las legislaciones reglamentarias en materia de telecomunicaciones y ferroviarias en cuanto a inversión extranjera, donde la mayor parte de ellas se incorporaron a la LIE en la reforma de 1996.

6) Restricciones a la adquisición de bienes inmuebles en general

Con relación a los bienes inmuebles y restricciones a la inversión extranjera, de conformidad con el artículo 27 constitucional, los extranjeros no pueden adquirir el dominio de tierras y aguas en zonas restringidas, y únicamente la LIE puede autorizar, bajo ciertas condiciones, la participación extranjera en las sociedades mexicanas que adquieran o quieran utilizar bienes inmuebles en la zona restringida para fines residenciales y no residenciales (LIE 1993, artículos 10-11).

Principales organismos en materia de inversión extranjera

A nivel administrativo, la CNIE, la DGIE y el RNIE son las principales entidades en materia de regulación, aplicación y gestión de la inversión extranjera, las cuales dependen de la SE. En términos generales, la CNIE es la encargada de dirigir la política en materia de inversión extranjera. Además, es obligatoria la inscripción en el RNIE de todas las inversiones extranjeras y empresas mexicanas con participación extranjera (LIE 1993, artículo 32).

1) CNIE

Corresponde al secretario de Economía presidir la Comisión, que para su funcionamiento cuenta con un secretario ejecutivo y un Comité de representantes, teniendo a su cargo las atribuciones siguientes:

Dictar los lineamientos de política en materia de inversión extranjera y diseñar mecanismos para promover la inversión en México; resolver, a través de la Secretaría, sobre la procedencia y, en su caso, sobre los términos y condiciones de la participación de la inversión extranjera de las actividades o adquisiciones con regulación específica; ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversión extranjera para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal;

establecer los criterios para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversión extranjera, mediante la expedición de resoluciones generales; y las demás que le correspondan conforme a la ley (LIE 1993, artículos 24-26).

Toda solicitud relativa a una inversión debe ser presentada a la CNIE; en caso de que no sea resuelta en un periodo de 45 días hábiles debe ser considerada como aprobada en los términos presentados. La CNIE puede impedir las adquisiciones por parte de inversionistas extranjeros por razones de seguridad nacional (LIE 1993 artículos 28 y 30).

2) DGIE

Funge como representante de México ante foros y organismos internacionales en aspectos relativos a inversión extranjera y actúa además como la secretaría técnica de la CNIE. Entre sus actividades destacan administrar y operar el RNIE, emitir resoluciones administrativas conforme a la LIE, elaborar y difundir estadísticas y evaluar los proyectos de inversión extranjera que se sometan a consideración de la CNIE (OMC 2017: 42).

3) RNIE

El RNIE depende de la SE y se encuentra bajo la dirección del secretariado ejecutivo de la CNIE. Elabora un historial de todos los inversionistas extranjeros y sociedades mexicanas que cuenten con cualquier tipo de participación de inversión extranjera. Es obligatoria la inscripción en el RNIE y en caso de proporcionar información incorrecta o incompleta, o de no cumplir con este requisito dentro del plazo fijado, se aplicará la multa correspondiente. En ese sentido, deberán inscribirse en dicho Registro:

I.- Las sociedades mexicanas en las que participen, incluso a través de fideicomiso:

- a) La inversión extranjera;
- b) Los mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional, o
- c) La inversión neutra;

II.- Quienes realicen habitualmente actos de comercio en la República Mexicana, siempre que se trate de:

- a) Personas físicas o morales extranjeras, o
 - b) Los mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional, y
- III.- Los fideicomisos de acciones o partes sociales, de bienes inmuebles o de inversión neutra, por virtud de los cuales se deriven derechos en favor de la inversión extranjera o de mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional (LIE 1993 artículo 32).

Corresponde al RNIE expedir las constancias de inscripción a los interesados con los datos para su identificación. Igualmente, se debe inscribir todo lo relacionado con la constitución, modificación, transformación, fusión, disolución y liquidación de sociedades mercantiles, de sociedades y asociaciones civiles en donde intervenga capital extranjero y, en general, con todos aquellos actos relacionados con las mismas.

Tratados en materia de inversión

México ha firmado 32 APPRI, al igual que diversos TLC que contienen disposiciones específicas sobre inversión extranjera, con la finalidad de promover mayores flujos de inversión extranjera y otorgar certeza jurídica a los inversionistas.

En términos generales, las disposiciones en materia de inversión incorporadas a los TLC suscritos por México establecen disciplinas respecto a la liberalización sectorial, trato nacional, trato de la nación más favorecida, movimientos de capitales, expropiaciones y mecanismos de solución de diferencias en materia de inversión, incluyendo inversionista *vs* Estado. De los 14 TLC vigentes suscritos por México, 13 incluyen un capítulo de inversión o bien disposiciones al respecto, con excepción del TLC con Israel (OMC 2017: 45).

Por otro lado, de los 32 APPRI suscritos por México, se destaca el Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, firmado en Beijing el 11 de julio de 2008, y en vigor desde junio de 2009.² Asimismo, en 2009 México se convirtió en miembro del MIGA, organismo del BM creado en 1988, cuyo fin es:

² Además de los mencionados, se encuentran vigentes otros APPRI con Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bahrein, Belarús, Corea, China, Cuba, Dinamarca, España, Eslovaquia, Francia, Finlandia, Grecia, Haití (en proceso), India, Italia, Islandia, Kuwait, Países Bajos, Panamá, Portugal, Reino Unido, República Checa, Singapur, Suecia, Suiza, Trinidad y Tobago, Turquía, Unión Económica Belgo-Luxemburguesa y Uruguay (OMC 2017: 45).

Facilitar la corriente de inversión de capitales privados con fines productivos en países en desarrollo, encargándose de otorgar garantía a los inversionistas contra pérdidas ocasionadas por riesgos no comerciales como expropiación, inconvertibilidad de moneda, transferencias cambiarias, guerra civil o disturbios. Asimismo, proporciona asistencia técnica para ayudar a los países a difundir información sobre oportunidades de inversión (MIGA 2020).

De igual forma, México concede incentivos tanto a los inversionistas nacionales como extranjeros, de acuerdo con el principio de trato nacional, consistentes en la importación sin pago de arancel de los insumos y maquinaria utilizados para la producción de artículos destinados a la exportación, como son los programas de IMMEX, de devolución de impuestos de importación a los exportadores (*drawback*) y otros programas sectoriales de promoción a la exportación. Los inversionistas también pueden solicitar esquemas de financiamiento del Bancomex y de NAFIN (OMC 2017: 11).

Establecimiento de sociedades extranjeras en México

La LGSM y la LIE regulan lo relativo al establecimiento, funcionamiento y liquidación de las sociedades mercantiles en México, las cuales pueden establecerse por medio de sucursales, representaciones, participando en sociedades mexicanas nuevas o adquiriendo acciones de sociedades mexicanas ya existentes.

El artículo 1, de la LGSM, reconoce siete tipos de sociedades mercantiles:

- a) Sociedad en nombre colectivo
- b) Sociedad en comandita simple
- c) Sociedad de responsabilidad limitada
- d) Sociedad anónima
- e) Sociedad en comandita por acciones
- f) Sociedad cooperativa
- g) Sociedad por acciones simplificada

En cualquiera de estos casos, excepto el de la sociedad cooperativa, la empresa puede constituirse como sociedad de capital variable. Los inversionistas extranjeros por lo general optan por la sociedad anónima para establecerse.

Para efecto de constituir una sociedad mercantil en México, ya sea que cuente o no con participación extranjera, se requiere obtener autorización de la SE para el uso de la denominación o razón social con el fin de distinguirlas de otras y evitar que exista duplicidad en las denominaciones o razones sociales

(LIE 1993 artículo 15). Dichas autorizaciones deben ser otorgadas de acuerdo con la disponibilidad, ausencia de prohibiciones y condiciones para su uso (RAUDRS artículo 9, en DOF, 14 de septiembre de 2012) o rechazadas en un plazo máximo de dos días hábiles (LIE, 1993, artículo 16 A).

Una vez otorgada la autorización para la constitución de sociedades (o cambio de denominación o razón social), dentro de los 90 días siguientes se deberá realizar inscripción en el Registro Público de Comercio. De igual forma, el fedatario ante el cual se constituya la sociedad mercantil deberá dar el aviso de uso de denominación o razón social a la SE, dentro de los 180 días naturales siguientes a la fecha de la autorización de uso correspondiente (RAUDRS 2012, artículo 24). Las autorizaciones para el uso de denominación o razón social, el aviso de uso y el aviso de liberación que señala que una denominación o razón social ha dejado de estar en uso, y pueden realizarse en línea a través del portal de internet <https://mua.economia.gob.mx/mua-web/muaHome> (RAUDRS 2012, artículo 2).

Una sociedad extranjera que pretenda operar en México a través de una sucursal u oficina de representación requiere, en primer término, solicitar autorización a la SE (LIE 1993 artículos 17 y 17A). Una vez que la solicitud ha sido aprobada o el aviso se ha presentado debidamente, la sociedad extranjera debe inscribirse en el Registro Público de Comercio (LGSM 1934, artículo 251). En caso de que la sociedad extranjera tenga por objeto una actividad financiera, deberá sujetarse a lo dispuesto por las leyes financieras aplicables para establecer una oficina de representación.³

Asimismo, la inversión extranjera deberá inscribirse en el RNIE dentro de los 40 días hábiles contados a partir de la fecha de constitución de la sociedad o de participación de la inversión extranjera (LIE 1993, artículo 32).

Los inversionistas extranjeros también se pueden establecer en México a través de una asociación en participación, regulada por los artículos 252 al 259 de la LGSM. Esta figura de asociación no tiene personalidad jurídica ni razón social o denominación, por lo que no se encuentra sujeta a los requisitos de participación ni de inscripción (LGSM 1934, artículo 253).

De igual forma, los inversionistas extranjeros pueden establecerse a través del esquema de franquicias, que se regula por las estipulaciones que hagan las partes en el contrato, toda vez que la regulación aplicable en nuestro país es muy limitada. En ese sentido, entre la escasa legislación que hace referencia a dicha figura, destaca la Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial (LFPI), toda vez que el otorgamiento de una franquicia:

³ En lo referente a instituciones de banca múltiple, el artículo 7 de la LIC establece: “las actividades que realicen las oficinas de representación se sujetarán a las reglas que expida la SHCP, la que, para ello, escuchará la opinión del BM y de la CNBV.”

Consiste en una licencia de uso de una marca, otorgada por escrito, a través de la cual se transmiten conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que esta distingue (LFPPI 2020 artículo 245).

Por otro lado, los inversionistas extranjeros pueden realizar operaciones en México a través de alianzas estratégicas; tal es el caso del *joint venture*, contrato atípico en la legislación mexicana que se celebra con base en el principio de autonomía de la voluntad y la libertad contractual, siempre y cuando las estipulaciones que realicen las partes respecto del contrato no sean contrarias a la ley, el orden público, la moral y las buenas costumbres. Así, la empresa conjunta se rige en el derecho mexicano por las reglas generales de los contratos, las estipulaciones de las partes y, en lo que fueran omisas, por las disposiciones del contrato con el que tenga mayor analogía el *joint venture*. Por ello, es importante que las partes establezcan los derechos y obligaciones que asumen al momento de celebrar el contrato, pues a falta de una ley en concreto que lo regule, podrían suscitarse problemas de interpretación e incertidumbre jurídica entre las partes y en sus relaciones con terceros (Piña 2013: 433).

Flujos de Inversión Extranjera Dirigida (IED)

Conforme a los datos publicados por la SE, durante el primer semestre del 2020 se captó un monto de US\$17 969.3 millones por concepto de IED, en comparación con el total de IED captada para el mismo periodo en 2019 (US\$18 102.4 millones), se advierte una disminución de 0.7% (véase gráfica 2).

De hecho, debido a la pandemia COVID-19, en 2020 disminuyeron en 40% los flujos mundiales de IED, mientras que para 2021, se espera una disminución de 5 al 10%, hasta el año 2022, se espera comenzar con la recuperación. Este monto preliminar corresponde al reportado al RNIE de la SE, con base en estándares internacionales reportados tanto en el Manual de Balanza de Pagos del FMI, como en la Definición Marco de Inversión Extranjera Directa de la OCDE, y se encuentra conformada de la siguiente forma:

- Tipo de inversión (origen del financiamiento): a través de reinversión de utilidades, 53.5%; por nuevas inversiones, 16.9% y, por cuentas entre compañías, 29.6%.
- Sector: las manufacturas, 43.2%; servicios financieros y de seguros, 15.4%; transportes, 14.1%; comercio, 6.6%; minería, 4.9% generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, 4.8%. Los sectores restantes captaron 11%.

- País de origen: Estados Unidos, 38.6%; Canadá, 19.1%; España, 11.2%; Alemania, 6.8%; Reino Unido, 3.3% otros países aportaron 21% restante (SE 2020).

Inversión extranjera dirigida (IED) en México por país de origen

Conocer los montos de IED en México por país de origen es relevante para examinar la intensidad de las relaciones de interdependencia existentes con otras naciones. En ese sentido, desde 1999 hasta 2020, América del Norte y la Unión Europea son las regiones con mayor participación. Lo anterior es consecuencia en buena medida de los TLC suscritos con dichas regiones (véase mapa 1).

Gráfica 2.

Inversión extranjera dirigida (IED) en México en los primeros semestres de 2019 y 2020 (MDD)



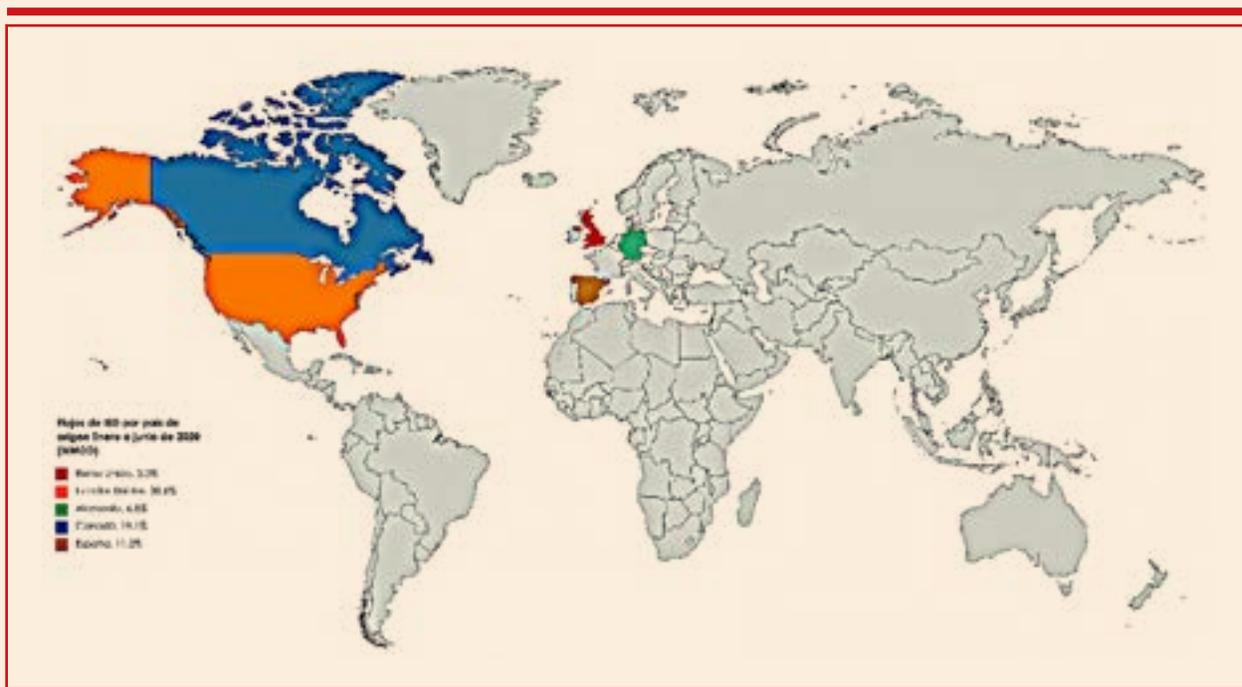
OPERACIONES REALIZADAS POR:

- 2 394 sociedades mexicanas con IED
- 877 contratos de fideicomiso
- 14 personas morales extranjeras

Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, de la Secretaría de Economía, 2020.

Mapa 1.

Flujos de inversión extranjera dirigida (IED), enero a junio de 2020 (MMDD)



Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, de la Secretaría de Economía, 2020.

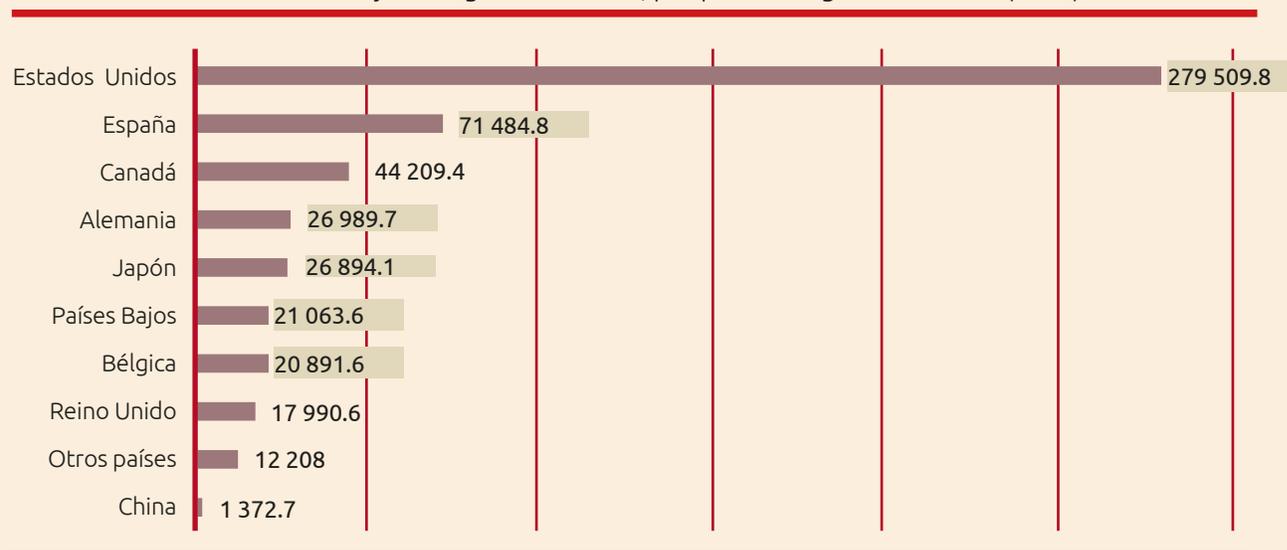
Estados Unidos es el país que más IED tiene en México, seguido de España y Canadá. Por otro lado, los montos de IED procedentes de China en nuestro país son mínimos, debido a que México no figura como uno de los destinos más atractivos para invertir por parte de dicho país asiático, aún si tomamos en cuenta el APPRI México-China, que está vigente desde el 6 de junio de 2009.

Durante el período descrito, los montos de la IED captada por país de origen no han variado en cuanto a su patrón histórico, pues el capital extranjero que más ingresa a nuestro país sigue correspondiendo a Estados Unidos, país que acumuló durante el período descrito US\$279 509.8 MDD; situación que demuestra la alta dependencia por parte de la economía mexicana a la estadounidense y, por ende, su vulnerabilidad ante todas sus variables macroeconómicas (ver gráfica 3).

Destaca también que en 2019 México recibió 2.14% de los flujos totales de IED, lo que le permitió ubicarse en la posición 14 a nivel mundial como receptor de IED (ver gráfica 4).

Gráfica 3.

Inversión extranjera dirigida en México, por país de origen 1999-2020 (MDD)



Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, de la Secretaría de Economía, 2020.

Gráfica 4.

Posición ocupada por México en la recepción de flujos mundiales de inversión extranjera dirigida (IED) 2010-2019



Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, de la Secretaría de Economía, 2020.

Inversión extranjera dirigida (IED) en México por sector económico

Durante el período 1999-2020, la industria manufacturera fue el sector con mayor participación, con un total de 289 mil MDD, seguido del sector financiero, con un total de 84 255 MDD, en comparación con los servicios educativos, de salud y asistencia, cuyos montos de IED son menores (ver gráfica 5).

Siendo el sector manufacturero el que mayores flujos de IED captó durante el período descrito, destaca en particular, la industria de equipo de transporte, bebidas y del tabaco y la química, como los subsectores que mayores flujos recibieron, con porcentajes de 28, 16 y 13% respectivamente (ver gráfica 6).

Distribución de la IED en México por entidad federativa

La distribución de la IED se concentra principalmente en el centro y norte del país. En la zona centro destacan los montos de IED captados por la CDMX, que en el periodo de 1999 a 2020 sumaron USD\$126 323,6, en buena medida porque en la capital del país se instalan grandes empresas transnacionales y a que se trata del centro financiero nacional. Los flujos de IED directa en la zona norte son impulsados por su cercanía con Estados Unidos, nuestro principal socio comercial en virtud del T-MEC (ver gráfica 7).

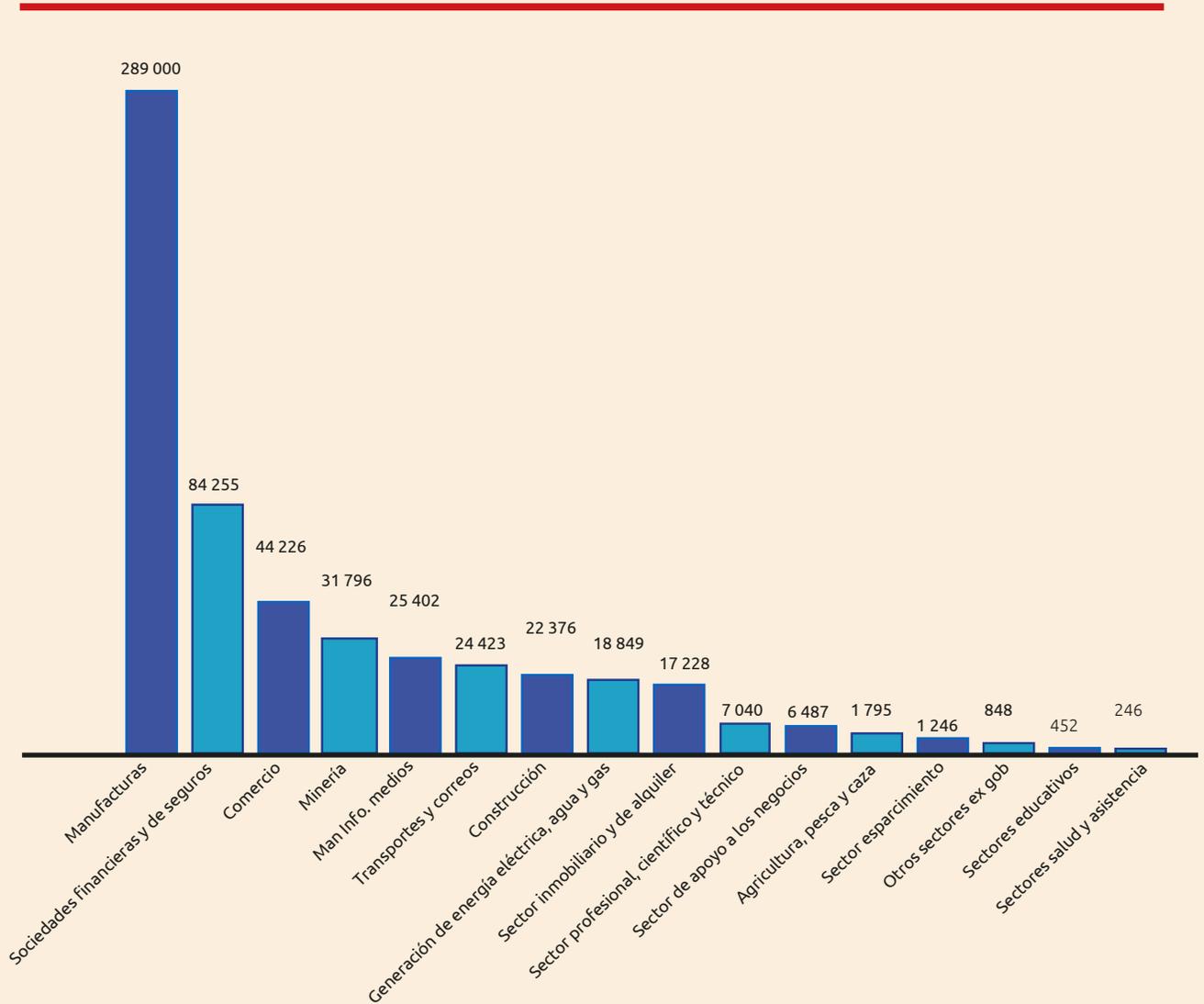
INVERSIÓN EXTRANJERA EN CHINA

A finales de la década de 1970 China inició un largo proceso de reformas económicas, transitando de un sistema sustentado en la planificación central de la economía a otro cada vez más orientado al mercado. En ese sentido, en la III Sesión Plenaria del XI Comité Central del PCCH, a finales de 1978, se produjo quizá el giro más trascendental desde la fundación de la República Popular. Al año siguiente comenzó la puesta en práctica de la política de reforma y apertura, preconizada por Deng Xiaoping, con base en la idea de las cuatro modernizaciones: agricultura, industria, defensa y ciencia y tecnología,⁴ como

⁴ En realidad, Dèng Xiǎopíng no inventó las cuatro modernizaciones. Fue Zhou En-lai, el legendario primer ministro y compañero de la larga marcha de Mao Zedong, quien, a su muerte, en 1974, dejó planteado que China debía emprenderlas. Y sería su heredero, el pequeño timonel Dèng Xiǎopíng, quien comenzara a desarrollarlas a finales de 1978, aunque no llegó a asumir una quinta modernización, aparentemente también recomendada por Zhou En-lai, que consistía en construir un Estado democrático, con pluralismo y derechos humanos para todos. Posteriormente, fueron muchos los que apoyaron las propuestas a favor de la quinta modernización y numerosas las víctimas que cobró esa visión de futuro, sobre todo durante los sucesos de Tiananmen en 1989 (Tamames 2008: 49-50).

Gráfica 5.

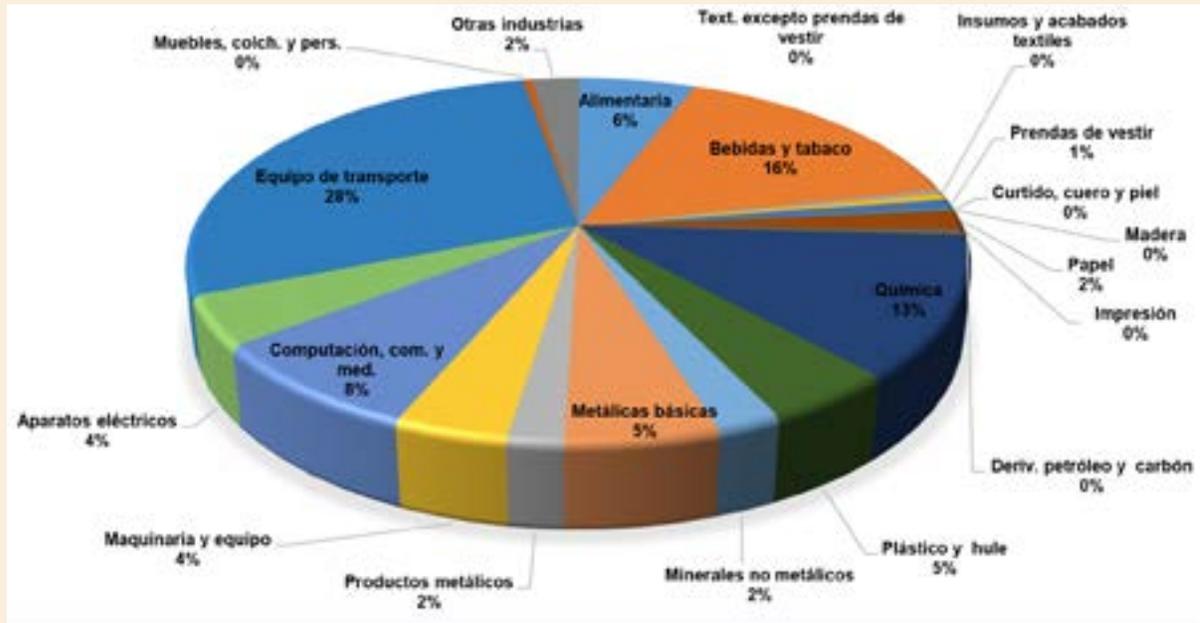
Inversión extranjera dirigida (IED) en México por sector económico 1999-2019 (MDD)



Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, de la Secretaría de Economía, 2020.

Gráfica 6.

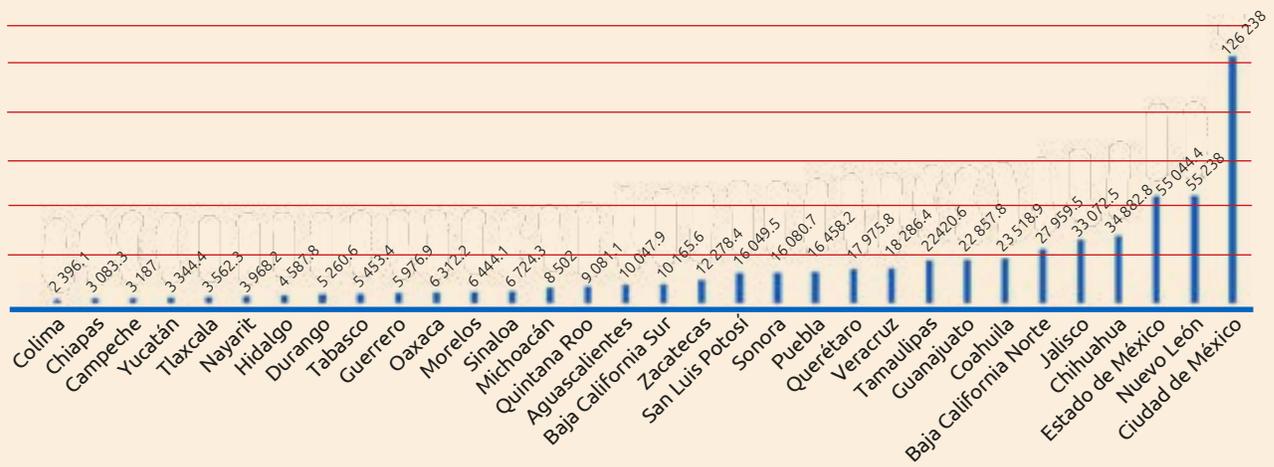
Inversión extranjera dirigida (IED) en México en la industria manufacturera 1999-2019 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, de la Secretaría de Economía, 2020.

Gráfica 7.

Inversión extranjera dirigida (IED) en México por entidad federativa 1999-2020 (MDD)



Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, de la Secretaría de Economía, 2020.

un proceso gradual que, desde entonces se ha desarrollado en fases trazadas estratégicamente (Piña 2015: 116).

En efecto, en 1979, cuando la política de Deng Xiaoping dio el primer paso para la transformación de un sistema de planificación central de la economía, los inversionistas extranjeros respondieron de forma muy positiva ante la oportunidad de invertir en el país más poblado del mundo. La estrategia por seguir fue la apertura a la inversión extranjera en diversos sectores, aunque bajo ciertas condiciones que el gobierno chino desde un principio estableció. No obstante, al proclamar su nueva política, Dèng no aclaró si el camino emprendido supondría la definitiva adhesión a un sistema de economía mixta, de fuerte presencia del sector privado y elevada participación extranjera en la inversión, en el que toda referencia al socialismo acabaría siendo meramente hueca, o si, por el contrario, China hallaría un equilibrio en el que, sin desmontarse los fundamentos de su estructura socialista, funcionaran los dispositivos necesarios para lograr un mayor bienestar (Piña 2015: 116).

En este proceso de cambios así iniciado, las reformas en el régimen agrario, industrial, de propiedad, apertura económica y comercial se hicieron presentes. A partir de entonces China ha conseguido grandes logros que han cambiado de manera sustancial la fisonomía del país (Piña 2015: 117).

Reforma agraria

La reforma inició en la agricultura, en donde se pasó de nuevo al sistema de tenencias familiares individuales, limitando el rol de las comunas a su función de unidades político-administrativas sin control sobre el agro, para después desaparecer en forma paulatina.

En su lugar, surgió un nuevo régimen en el cual el poseedor de cada parcela se comprometió a reportar una determinada cantidad de productos previamente acordada a los almacenes del Estado, a un precio concertado, disponiendo del remanente de producción para poder venderlo y así obtener ingresos superiores a los oficiales, permitiendo a los campesinos desarrollar actividades diversificadas y establecer empresas a niveles de cantón y poblado. A este mecanismo se lo denominó de manera oficial como “sistema de producción familiar responsable”, dicha situación estimuló la labor de los campesinos, que veían aumentar sus ingresos al producir de forma más eficiente sus productos.

La reprivatización rural culminó el 12 de abril de 1988, en cuanto la APN aprobó una enmienda constitucional que reconoció por primera ocasión la existencia legítima de la economía privada y de la transferencia de la tierra, en aras de incentivar el mercado (Fix y Oropeza 2009: 211). A partir de entonces, el sector agrícola en China comenzó a desarrollarse rápidamente tras efectuar las reformas en sus zonas rurales. En los siguientes años, las reformas realizadas al régimen de propiedad colectiva permitieron

explorar nuevas formas de propiedad de la tierra e impulsaron el crecimiento de la producción agrícola, en especial de cereales, algodón, semillas de canola, tabaco, carne, huevos, verduras, etcétera.

En la actualidad, la agricultura ha reducido poco a poco su presencia en la economía china; siendo responsable sólo del 13% del PIB, aunque emplea 42% de la fuerza de trabajo, por lo que continúa siendo fundamental para su actividad económica. Si bien la superficie de China es extensa, con 9 598 089 km², sus tierras cultivables representan únicamente 1 270 000 km². Sin embargo, en los últimos años las tierras de cultivo han disminuido de manera considerable debido a la expropiación y a que algunas localidades no han podido conciliar las asimetrías y contradicciones entre el rápido desarrollo urbano y la producción agrícola, aunado a la ocupación de extensiones de tierras cultivables, por lo que los problemas generados por la expropiación de tierra van en aumento, dañando la estabilidad social en este país (China Internet Information Center 2021).

Otro gran problema que enfrentan los campesinos en China tiene que ver con la salud que hasta los 1970 era proporcionada por las comunas y cubría a 90% de las áreas rurales. Sin embargo, cuando éstas desaparecieron, el sistema de salud pública rural en China colapsó, de tal forma que en la actualidad, sólo 12% de los individuos en áreas rurales tiene seguro médico. Así, los retos de la agricultura y la vida de los campesinos en China son grandes, por lo que uno de los mayores desafíos para el gobierno continúa en las zonas rurales y una mayor reforma del mercado y distribución necesita consolidarse en esas áreas (López 2012: 46).

Reforma industrial

En el caso de la industria los esfuerzos se enfocaron en primer término en resolver varios de los asuntos más urgentes en ese momento, como aumentar la producción de energía eléctrica, en atención a las recurrentes fallas en el suministro; mejorar el transporte y las telecomunicaciones debido a la creciente demanda y con el fin de agilizar la economía en sus relaciones internas y externas.

Aunado a lo anterior, las transformaciones en el sector industrial permitieron a las empresas destinar incentivos a la productividad o incluso retener parte de las divisas obtenidas por exportación. Adicional a esto, se reconoció el derecho de los patrones a despedir a trabajadores ineficientes y se extendió el acceso a créditos bancarios, al tiempo que se generalizó el acceso cada vez más fluido al crédito bancario (Tamames 2008: 51).

Mediante estas reformas China comenzó a estimular la cooperación y la atracción de IED, la cual se planteó como una importante fuente de transferencia de recursos que contribuyera a la modernización de la industria, a crear puestos de trabajo y fomentar la exportación de manufacturas. De esta forma,

para estimular la productividad industrial y el desarrollo de toda clase de servicios, a partir de 1980 se crearon las ZEE, de las cuales la primera y más importante fue la de Shenzhen, en la frontera con Hong Kong, en la provincia de Guandong, en la que también se establecieron las ZEE de Zhuhai y Shantou. La cuarta se instaló en Xiamen, en la provincia costera de Fujian, frente a Taiwán, y la quinta se fijó en Hainan. Después se establecieron otras ZEE, más de 20, sin perjuicio de otras ciudades costeras, que, sin recibir tal denominación, se beneficiaron de ciertas ventajas (Piña 2015: 118).

Con la creación de las ZEE se estimularon las inversiones extranjeras, sobre todo con las multinacionales de uso intensivo de capital, cuyas formas de organización y cooperación servirían como base de aprendizaje a las empresas chinas. Adicionalmente, el gobierno chino decidió exentar del pago del ISR a los expertos foráneos durante sus primeros tres años de residencia. De igual forma, buscó fomentar el sector turístico, que en 1987 superó la barrera del millón de visitantes (Piña 2015: 119).

En forma paralela a la apertura de las ZEE, China emprendió una serie de reformas en su comercio exterior mediante la ampliación de las facultades locales para evaluar y autorizar las exportaciones, fomentando la autonomía de la gestión y exportación de las empresas, ampliando la infraestructura de las ZEE y dando los primeros pasos para el cambio de la burocracia monopólica e ineficiente del Estado hacia una estrategia moderna y agresiva (Piña 2015: 137).

En resumen, a partir de 1978, China comenzó a experimentar un importante progreso económico, con la transición hacia un nuevo modelo que en forma inicial se denominó “mercantil-socialismo”, aceptando la riqueza personal, siempre que no afectara a la fidelidad política (Tamames 2008: 52).

Reformas al sistema de precios

En este rubro, la liberalización fue planificada de manera gradual y controlada. La proporción de precios libres o de mercado se incrementó de 3% en 1978, a 53% en 1988 (diez años después), aunque en 1990 poco más de la mitad de los precios se encontraba determinado por la oferta y la demanda, en tanto el gobierno los determinaba en forma directa.

Las reformas al sistema de precios fueron paulatinas y se tradujeron con respecto a los bienes de consumo, los agrícolas en 1984, industriales en 1985 y, finalmente, los de capital en 1991. Las autoridades chinas esperaron hasta octubre de 1984 para autorizar precios de mercado en productos agrícolas de consumo. El sistema dual de precios, que se prolongó hasta 1985, estaba antes circunscrito a las empresas agrícolas. Con base en ese sistema de dos vías, una mercancía tenía dos precios distintos: el precio fijo (regulado por el gobierno) para la producción determinada por el plan central y adquirida por el Estado,

y el precio variable (de mercado) para la producción excedente, que podía venderse de manera libre en el mercado o bien al propio Estado, a un precio previamente negociado (Bustelo y Fernández 1996: 159).

Por otro lado, el gobierno chino mantuvo estables los precios de granos y aceite, vendidos en el marco del plan hasta 1991, cuando se unificaron los precios de las materias primas industriales y, al año siguiente, eliminó los subsidios en los precios de granos, carne, huevos y vegetales.

A mediados de la década de 1990 el esquema de precios duales prácticamente se encontraba abolido y los productos se ofrecían a precios de mercado. Esta situación quedó afianzada en el 2001, derivada de los compromisos asumidos por China en el marco de su adhesión a la OMC. Así, la reforma china del sistema de precios logró evitar el detrimento de los salarios reales y la consiguiente depresión de demanda que sí registraron algunos países de Europa central y oriental (Oropeza 2019: 63).

Reformas empresariales y al régimen de propiedad

Previo a las reformas emprendidas, las empresas chinas eran consideradas de propiedad pública o estatal y coexistían con unas cuantas industrias de propiedad colectiva, cuya administración, no difería mucho de las estatales. Dichas empresas estaban sujetas al ámbito de decisión gubernamental, que adquiriría su producción, para después repartirla. Esta situación, implicaba un sistema rígido dependiente del gobierno, que en nada beneficiaba su productividad.

Dentro de las reformas efectuadas al sistema económico destaca la promulgación de la Ley de *joint ventures* sino-extranjeras, que confirió ciertos derechos de establecimiento como el de utilizar la sede del negocio (Fix y Oropeza 2009: 17). En ese contexto, en la década de 1980, el gobierno chino otorgó a las empresas diez derechos independientes, entre los que destacan el derecho al diseño y gestión en la producción, a la venta de productos, a la fijación de precios, a elegir materias primas y materiales, a elegir su personal y a establecer fondos salariales.

En octubre de 1984 se introdujeron otras reformas con el fin de impulsar la cooperación de empresas, mediante la inversión conjunta y el reconocimiento de distintas formas de propiedad: pública, colectiva, individual y extranjera. Los requisitos de producción se reemplazaron por sugerencias y se establecieron esquemas de crédito y mecanismos de exportación vía intermediarios estatales y de remuneración al trabajo conforme a la productividad marginal. Asimismo, las pequeñas industrias propiedad del Estado podían ser alquiladas, rentadas, o incluso traspasadas, por la empresa colectiva o individual, con el objeto de mejorar el control y administración de las unidades productivas.

Las reformas en el ámbito empresarial continuaron en 1987, con la introducción del sistema de responsabilidad contractual, por medio del cual, las empresas firmaban un acuerdo con el gobierno en el

que se comprometían al pago de un impuesto fijo anual, lo que permitió a las empresas que las utilidades excedentes pudieran ser repartidas o reinvertidas, mejorando el sistema de incentivos de las empresas estatales, conforme avanzaba el proceso de liberalización de los mercados.

En abril de 1988, China promulgó la primera reforma a su Constitución, destacando la realizada al artículo 14, que reconoció al sector privado un estatus jurídico en la actividad económica como complemento de la economía pública socialista y protegiendo sus derechos e intereses legales. Por otro lado, el 25 de junio de 1988, el Consejo de Estado emitió los reglamentos provisionales sobre empresas privadas (Chen 2009: 14).

De igual forma, en marzo de 1988, la APN promulgó la Ley de la RPC sobre Empresas Industriales de Propiedad Popular, dotando de autonomía de gestión a las empresas, al concederles la responsabilidad en el manejo de sus propias utilidades y pérdidas y, en general, en su rendición de cuentas. Por lo que dicha ley constituye uno de los principales ordenamientos en el proceso de reforma empresarial en China, al establecer las bases legales para la constitución de las empresas estatales como entes económicos sujetos de derechos y obligaciones.

En aras de mejorar aún más el clima de inversión y conferir mayor protección a los intereses legítimos de los inversionistas extranjeros, China promulgó la Ley de la RPC sobre Empresas con Capital Extranjero y la Ley de la RPC sobre *joint ventures* contractuales sino-extranjeros, y se reformó la Ley de la RPC sobre *joint ventures* societarios sino-extranjeros; cuyas disposiciones en conjunto, establecieron que la constitución de una empresa con inversión extranjera debía beneficiar el desarrollo de la economía nacional, adoptar tecnología y equipos avanzados, o exportar la totalidad o la mayoría de sus productos (Piña 2013: 425).

Adicionalmente, en diciembre de 1993 se promulgó la Ley de Empresas de la RPC, que estableció el estatus legal de las empresas y estandarizó su estructura administrativa, protegiendo los derechos e intereses, tanto de los accionistas como de los acreedores. Por otra parte, en marzo de 1999, se promulgó la tercera reforma a la Constitución de la RPC, mediante la cual se estableció que los sectores no públicos de la economía son instrumentos importantes de la economía de mercado socialista de China. Asimismo, China promulgó en marzo de 2007, la Ley de Propiedad, que reconoce el mismo estatus legal y protección a los derechos de propiedad, ya sean estatales, colectivos o privados, los cuales no podrán ser objeto de vulneración por parte de algún individuo o grupo. En ese sentido, cualquier adjudicación o cambio de propiedad deberá realizarse en términos de la Ley de Registro (Oropeza 2008: 258).

De esta forma, los derechos de reales comprenden tanto la propiedad, sea nacional, colectiva o privada, como su uso. Al respecto, Fix y Oropeza (2009: 17-18) mencionan que:

La propiedad nacional, incluye la tierra y los recursos naturales; pero un pueblo rural no puede tener propiedad colectiva de la tierra, ya que solo puede tener la propiedad de la tierra rural y

las personas no pueden tener propiedad de la tierra. Por otro lado, de acuerdo con la Ley de Propiedad, el derecho de uso incluye los beneficios de los derechos propios de la propiedad; los derechos de contratación de la tierra; los de construcción de la tierra; el derecho al uso de servidumbres, etc.

En síntesis, este sistema de propiedad con características chinas incluye: los derechos de administración de la tierra contratada, el derecho de uso de tierra para construcción, el derecho a usar los fundos habitacionales y las servidumbres. Con base en lo anterior, resulta claro que a efecto de llevar a cabo la reforma económica, China ha dado fundamental importancia a regular los derechos de propiedad, incorporándolos en sus principios generales del derecho civil; los derechos de garantía, en la Ley de Garantías; la propiedad de la tierra y los derechos de uso de la tierra, en la Ley de Administración de la Tierra; los derechos de contratación de tierra rural, en la Ley de Contratos de Tierra Rural; en la Ley de Administración de Inmuebles Urbanos; el derecho de uso de aguas, en la Ley de Administración Marina, y los derechos del bosque y la pradera en las leyes respectivas. Todos estos derechos pertenecientes a las leyes en materia de propiedad.

Por otro lado, a partir de 1997 se autorizó la adquisición de empresas estatales pequeñas y medianas por parte de sus ejecutivos y trabajadores y, en el 2000, la venta a agentes externos de acciones de empresas estatales grandes, pertenecientes a sectores estratégicos.

Las empresas estatales se encuentran principalmente en sectores como el petrolero, refinación, metalúrgica, electricidad, telecomunicaciones y militar. La persistencia de empresas de gran escala, con capital fuerte y concentradas, así como controladas por el Estado, lo que concede un elemento importante de continuidad en la propiedad de la estructura industrial de China. No obstante, la disminución de las empresas estatales ha sido impresionante, a mediados de los noventa había 120 000 de estas empresas y en 2004 se habían reducido a 31 750 (López 2012: 36).

La transición del modelo empresarial del Estado hacia la conformación de empresas privadas no ha sido un proceso fácil, y constituye una de las líneas principales del proceso de reforma y apertura en China. En años posteriores se han emitido diversas regulaciones con el fin de establecer un sector empresarial más moderno y capaz de producir bienes con mayor valor agregado, e involucrarse en la prestación de servicios de distinta naturaleza. En 2012 se participó con 46% del PIB chino y, de acuerdo con las proyecciones para 2025, el valor añadido del sector servicios representará más de la mitad del PIB, en contraste con el actual.

Sin embargo, hasta años recientes, China había producido unas cuantas empresas con prácticas administrativas del más alto nivel internacional, entre las que destacan la compañía de computación Lenovo y algunas firmas vinculadas con las telecomunicaciones, como ZTE, Xiaomi y Huawei, líder

mundial en tecnología 5G, además de otras dedicadas a la producción de electrodomésticos, como Haier. Dichas empresas, se encuentran muy por encima de la norma en la industria china, pues han logrado desarrollar capacidades tecnológicas impresionantes y se encuentran posicionadas en los primeros lugares en el ámbito internacional.

Cabe destacar que el peso de las empresas extranjeras en el comercio chino es considerable: 55% de las exportaciones de China son efectuadas por empresas foráneas y, por lo general, mientras más desarrollada sea la industria, más alto será este porcentaje. Por ejemplo, 80% de las exportaciones en electrónica y telecomunicaciones son realizadas por extranjeros, así como 70% en plásticos y 60% en bienes eléctricos. Por lo que el puesto ocupado por China como la segunda economía del mundo debe ser visto desde la perspectiva de las cadenas globales de producción, más que como un jugador independiente.

Reforma económica y comercial (establecimiento de las ZEE)

Al inicio de la reforma económica en China el régimen guardaba claras y lógicas similitudes con los imperantes en los países comunistas, la URSS en particular, así como con el que ensayó España durante el período de autarquía, posterior a la Guerra Civil. Los intercambios con el exterior se encontraban monopolizados por compañías estatales, especializadas en el comercio exterior de determinados sectores y productos. De esta forma, la apertura del sistema comercial se articuló en torno a dos grandes líneas (Piña 2015: 117):

- a) Ampliación de los derechos de comercio. En primer lugar, se flexibilizó la creación de compañías de comercio exterior y se otorgaron derechos restringidos a empresas mixtas (*joint ventures*) y privadas, al principio en la importación y después también en la exportación.
- b) Establecimiento de instrumentos comerciales. La apertura del comercio exterior requirió el establecimiento de mecanismos hasta ese momento inéditos de gestión de los intercambios. Dichos mecanismos se concentraron en licencias de importación, aranceles, contingentes y otros instrumentos de política comercial, a los cuales se incorporaron las excepciones y ventajas oportunas para fomentar la exportación e industrialización del país, principalmente, a través de la exención o reducción arancelaria para la importación de bienes de capital o intermedios (Soler 2003: 43).

En ese contexto, la estrategia seguida por China consistió, en la adopción de una serie de medidas de política económica, la idea de promover sus relaciones comerciales con socios extranjeros que incluían la expansión del comercio exterior, la importación de tecnologías avanzadas, solicitud de empréstitos

proporcionados por los gobiernos extranjeros y las organizaciones monetarias internacionales, al igual que la generación de empresas conjuntas y dirigidas exclusivamente por consignatarios comerciales (Piña 2015: 118).

En vista de que el gobierno central chino no estaba en posibilidades de crear empleos en ese momento, la “política de puertas abiertas” serviría como base, tanto para la creación de empleos como para conseguir una integración hacia la dinámica comercial de su periferia. Por tal motivo, decidió implementar la estrategia seguida en varios países de Asia oriental, y en 1979 promulgó una ley que establecía que el capital extranjero debía constituir como mínimo 25% del capital total de las empresas conjuntas (*joint ventures*), con el fin de captar mayor inversión y tecnología de occidente (Park 1997: 136, en Piña 2015: 118).

Así surgió la estrategia de creación de las ZEE bajo el control administrativo del gobierno chino, las cuales contarían con toda clase de facilidades, en aras de atraer la inversión tan necesaria para impulsar las reformas. Aunque al inicio se diseñaron a imagen y semejanza de las zonas francas industriales de exportación de otros países asiáticos, se anunció que las ZEE tendrían características propias (Piña 2015: 118).

Las ZEE no se constituyeron con el único fin de expandir y canalizar las exportaciones, sino también para actuar como puentes y ventanas de todo el proceso de transformación de la economía china y para facilitar la introducción gradual de los elementos del mercado. Las ZEE no solo han contribuido al crecimiento exponencial de las exportaciones y a la atracción masiva de la tan necesaria inversión extranjera, sino que han servido como auténticos laboratorios que han hecho posible evaluar el impacto de las medidas de reforma económica para su posterior difusión por toda la economía (Bustelo y Fernández 1996: 116-117, en Piña 2015: 119).

El retiro gradual de las prohibiciones a las inversiones extranjeras en sectores ya establecidos, la disminución del control sobre las empresas chinas que invertían en las ZEE y los incentivos fiscales y cambiarios diseñados ex profeso para las empresas extranjeras, trajeron como resultado una sorprendente expansión en la actividad económica, registrando grandes flujos de capital, tanto locales como foráneos, que incluso no se redujeron tras los sucesos ocurridos en la plaza de Tiān’ānmén () en 1989 (Piña 2015: 119).

Con el transcurso del tiempo, las ZEE se fueron expandiendo a otras áreas de desarrollo económico y tecnológico, hasta alcanzar las fronteras con otras naciones. China procuró promover el desarrollo desde las provincias costeras y del interior hacia el oeste del país. Dicha estrategia fue concebida en forma progresiva, y en principio abarcó sectores industriales específicos —los de mayor capacidad competitiva, como la industria manufacturera— para luego extenderse hacia otros sectores como la

agricultura y los servicios de procesamiento primario. De ahí debía pasarse a orientar los esfuerzos hacia el área de infraestructura, finanzas, seguros y comercio (Piña 2015: 119).

En las ZEE se aplican políticas y administraciones especiales en cuanto al procesamiento de productos y exportaciones, y se combinan ciencia, industria y comercio. En los últimos años estas zonas han tenido un rol central en la transformación estructural, la diversificación de sectores industriales y la ampliación de la infraestructura (Piña 2015: 120). A partir de 1978 comenzaron a desarrollarse diversos tipos de ZEE: 56 zonas de desarrollo económico y tecnológico nacional; 53 zonas de desarrollo nacional industrial de tecnología avanzada; 15 zonas nacionales de procesamiento y exportación; 14 zonas nacionales de cooperación económica en las fronteras; 12 zonas nacionales de libre comercio; 10 zonas nacionales de desarrollo turístico y 4 zonas nacionales de inversiones en Taiwán, sumando en conjunto 164 (Piña 2015: 120).

Es de la mayor trascendencia la función desempeñada por las ZEE como focos de atracción de capital para dar paso a la modernización y desarrollo de China. No obstante, las ZEE también han tenido una función muy importante en su actuación como pequeños laboratorios para experimentar con las medidas económicas de liberalización que, en forma posterior, se aplicaron en el conjunto de la economía. Esta herramienta ha demostrado ser una vía muy efectiva para superar las reticencias políticas a la hora de introducir los elementos propios de la economía de mercado (Bräutigam y Xiaoyang 2012: 86, en Piña 2015: 120).

Se debe considerar que la economía de mercado en China no es igual a la economía de mercado del liberalismo, se trata más bien de una economía de mercado socialista con características chinas que ha logrado desplegar el papel positivo del mecanismo de mercado, eliminando su función negativa a través de la planificación gubernamental y en la que las empresas que se encuentran en la primera línea de actividades económicas, al participar en las actividades de producción, distribución, circulación y consumo en sectores diversificados, deben hacerlo de acuerdo con el mecanismo de mercado. Por su parte, el gobierno se encuentra en la segunda línea, cuya función rectora se centra en planificar la estructura del mercado socialista a través de instrumentos como el interés y el impuesto, que son útiles para reajustar el mercado (Piña 2015: 121).

Asimismo, el PCCH ha enfatizado reiteradamente que la meta del socialismo con peculiaridades chinas asume como tarea central el desarrollo económico y persevera en la política de reforma y apertura, la construcción de una economía de mercado, la promoción del desarrollo integral del ser humano y la consecución gradual de la prosperidad común. En ese sentido, a diferencia de años anteriores, de acuerdo con los objetivos establecidos en los últimos planes quinquenales, la estrategia de China deberá aspirar a alcanzar un desarrollo científico que tenga al ser humano en primer lugar, la integridad, la coordinación y la sostenibilidad; elegir un método central con una visión de conjunto, y tomar como prioridad la innovación para constituir una sociedad moderna, justa y adecuada para vivir (Ramo 2011: 16, en Piña 2015: 121).

Comercio exterior e inversión extranjera

A partir de 1979, cuando Deng Xiaoping inició la política de reforma y apertura, los inversionistas extranjeros se mostraron muy interesados en invertir en uno de los países más extensos y poblados del mundo. Lo anterior supuso fuertes y profundos cambios en el régimen de propiedad y de inversión extranjera en China para permitir la entrada de numerosas empresas extranjeras al hasta entonces incipiente mercado. Aunado a esto, los bajos costos laborales e incentivos fiscales que se otorgaron desde ese momento al capital privado han permitido a China convertirse en uno de los destinos mundiales más atractivos para la IED (Piña 2015: 121).

La estrategia adoptada por China partió de un experimento de política económica del gobierno central chino para evaluar el impacto de las medidas de reforma y apertura para su posterior difusión por toda la economía, a través de las ZEE, mismas que con el tiempo demostraron ser el vehículo idóneo para atraer la inversión que permitiera agilizar su proceso modernización e industrialización (Piña 2015: 122).

Aunado a lo anterior, tras su incorporación a la OMC en 2001, China ha realizado numerosos cambios en su legislación comercial para adaptarse a las normas multilaterales. Diversos sectores económicos y algunas industrias se han abierto en forma gradual a la inversión extranjera. Con el fin de reforzar la economía de las RAE de Hong Kong y Macao, el gobierno firmó en 2003 un Acuerdo de Asociación Económica, se trata de un acuerdo de libre comercio que va más allá de los compromisos adquiridos en el marco de la OMC y proporciona a las empresas de las RAE un tratamiento aduanero favorable en la China continental, preferente de cara a los demás miembros de la OMC y en algunos casos, el Acuerdo concede privilegios que no forman parte de los compromisos de China con la OMC, en virtud del principio de nación más favorecida (Roldán 2005: 78, en Piña 2015: 122).

Tales esquemas han permitido a China convertirse en uno de los actores principales del orden global. Entre 1978 y 2012, el PIB chino creció a un ritmo promedio anual de 9.8%, un milagro que no se ha experimentado en otras partes del mundo, pero que también ha representado costos sociales y ambientales desfavorables. En la actualidad China encabeza la lista de países exportadores en términos de volumen y es el segundo país con mayor número de importaciones anuales en el mundo. Seis de sus mayores socios comerciales (EEUU, Japón, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán y Australia) representan más de 50% del total de su comercio internacional (Piña 2015: 122).

Durante toda una década la economía china creció a un ritmo de 10.7%, 6.8% por encima del nivel promedio mundial en el mismo periodo. El volumen de su economía se elevó del sexto al segundo puesto a nivel mundial y la proporción de su PIB, con respecto al mundial, también aumentó de 4.4 al 10%. Los ingresos fiscales aumentaron en 4.5 veces y las reservas de divisas se decuplicaron. La fortaleza de su industria manufacturera saltó al primer lugar mundial y el volumen comercial de mercancías, al

segundo; ahora su contribución a la economía global es de 17% del PIB mundial, mientras que hace 16 años era de apenas 4%, de acuerdo con datos del FMI (Piña 2015: 122).

Este dato cobra especial relevancia si consideramos el fortalecimiento de China en los últimos 70 años. En 1952, el PIB de China era de apenas 30 000 MDD, y para 2018, su PIB llegó a 13.895 billones de dólares, un aumento de 452.6 veces, crecimiento que se ha mantenido durante la última década (ver gráfica 8).

Aunado a lo anterior, China es en la actualidad el segundo mayor receptor de IED, en 2019 logró atraer 140 000 MDD, de acuerdo con datos del Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2019, de la UNCTAD, lo que le permite disponer de empleos, tecnologías, organización institucional y divisas necesarias para financiar sus procesos de desarrollo y crecimiento (Piña 2015: 123).

A través de los años la inversión extranjera en China ha sido objeto de distinto procedimiento en función de la actividad en que se realice. Cabe mencionar que hacia 1980 estaba restringida a operaciones enfocadas a la exportación y requería la formación de *joint ventures* con empresas chinas. A partir de 1990 se permitió a los inversionistas extranjeros establecer empresas totalmente extranjeras en la fabricación o manufactura de una amplia gama de productos. Posteriormente, el ingreso de China a la OMC, el 11 de diciembre de 2001, supuso ajustes y adaptación a la normativa internacional que permiten a las inversiones extranjeras acceder con garantías y mayor facilidad. Con base en esto, a continuación se abordan los principales ordenamientos que constituyen el complejo marco legal de la inversión extranjera en China (Piña 2015: 123).

Marco jurídico

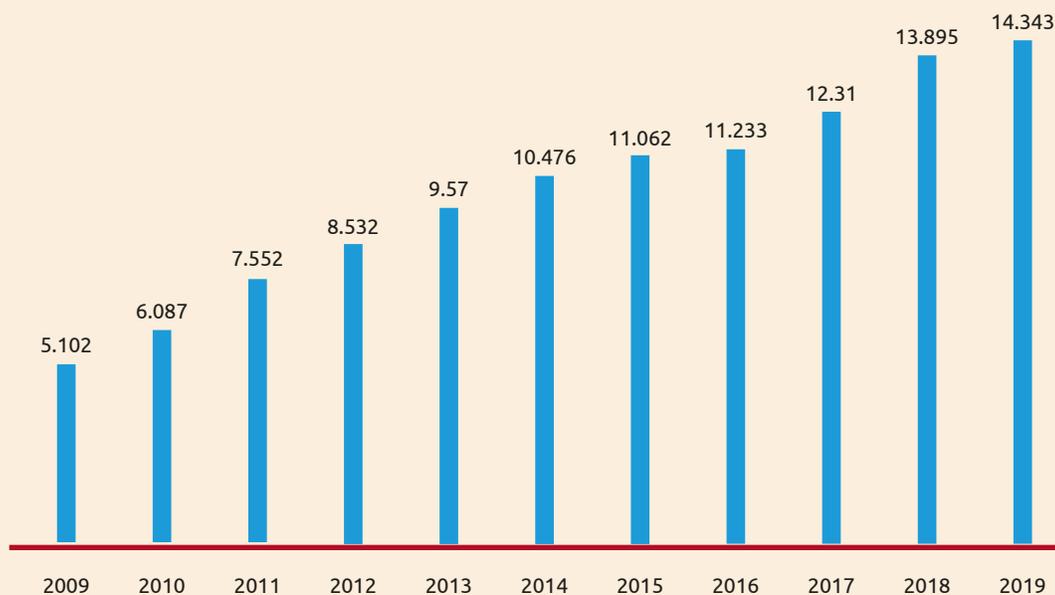
En 1995, la Comisión Nacional para la Reforma y el Desarrollo y el MOFCOM de China, publicaron por primera ocasión el Catálogo para la Guía Industrial de la Inversión Extranjera en China (外商投资产业指导目录, *Wàishāng tóuzī chǎnyè zhǐdǎo mùlù*) que fue reformado en 1997, 2002, 2004, 2007, 2011, 2017, y la más reciente que entró en vigor el 30 de julio de 2019, cuyo objetivo es acelerar el tránsito de un modelo con base en la demanda externa y actividades de bajo valor añadido, a uno centrado en el consumo interno y en actividades de mayor valor agregado (Piña 2015: 123).

El Catálogo pone especial énfasis en atraer inversión extranjera a la industria manufacturera de alta gama, centros de investigación y desarrollo, alta tecnología, industrias respetuosas con el medioambiente y al desarrollo del sector servicios, mientras que restringe la inversión en industrias que consuman altas cantidades de energía, industrias altamente contaminantes o en aquellas que usen tecnología obsoleta. En ese sentido, en su edición 2019, establece tres tipos de medidas (Piña 2015: 124):

- Medidas administrativas especiales para la admisión de inversión extranjera (lista nacional negativa de 2019).

Gráfica 8.

Evolución del PIB en China 2009-2019 (billones de dólares)



Fuente: elaboración propia con datos del Development Challenges in the New Century, del BM (2020).

- Medidas administrativas especiales para el acceso a la inversión extranjera en ZPLC (lista negativa de ZPLC, 2019).
- Directrices de la industria sobre la inversión extranjera incentivada (Catálogo de Promoción, 2019).

De esta forma, el Catálogo constituye el documento *a priori* de referencia para orientar la inversión extranjera en China, agrupándola en varias categorías, que se mencionan a continuación (Piña 2015: 124).

Restricciones a la inversión extranjera

Los sectores prohibidos a la inversión extranjera en China comprenden las actividades y sectores que no pueden recibir inversión extranjera o, en su caso, requieren una aprobación previa de la autoridad pertinente. En este rubro encontramos un total de 40 actividades cuyas restricciones están vigentes, destacando en la nueva versión del Catálogo para 2019, la apertura en sectores como el transporte, en el que ya no rige la restricción en cuanto a que las agencias navieras nacionales deben ser controladas por accionistas mayoritarios chinos.

En el área de suministro de gas se eliminó la limitante de que accionistas mayoritarios chinos deben controlar el gas, las tuberías de calefacción y el suministro de agua en ciudades con una población de más de 500 000 habitantes; únicamente la restricción respecto del suministro de agua permanece vigente. En cuanto a los servicios culturales se retiró la limitante de que los cines deben ser controlados por accionistas mayoritarios chinos.

En el rubro de las telecomunicaciones se retiraron las restricciones a la inversión extranjera impuestas por las comunicaciones nacionales que involucran varias partes, los servicios de almacenamiento y reenvío y los centros de llamadas.

Adicionalmente, el Catálogo 2019 prescindió de las limitantes a la inversión extranjera en actividades relacionadas con el desarrollo de recursos de vida silvestre; para la industria minera, eliminó la restricción en actividades de exploración y explotación del petróleo y el gas natural que se limitaban a operaciones de empresas conjuntas sino-extranjeras, así como la inversión en exploración y desarrollo de molibdeno, estaño, antimonio y fluorita. Para el sector manufacturero, se retiró la prohibición a la inversión extranjera en la producción de papel de Xuan (papel de arroz) y la de barras de tinta (véase gráfica 9).

Por otro lado, la inversión extranjera en las zonas de libre comercio de China está regulada por una lista separada, y disfruta de un mayor grado de apertura. La lista negativa para 2019 redujo las áreas restringidas de 45 a 37, con relación a lo establecido por la anterior lista de 2018 (véase gráfica 10).

El objetivo de establecer este tipo de ZPLC es brindar un trato nacional, y del uso de listas negativas en el proceso de aprobación de la inversión extranjera es impulsar la apertura del sector financiero y proporcionar un ambiente de promoción y certeza favorables a la inversión. Aunado a lo anterior, el 26 de agosto de 2019, el Consejo de Estado anunció la promulgación del plan general para el quinto lote de este tipo de zonas, que se establecerá en las provincias de Shandong, Jiangsu, Guangxi, Hebei, Yunnan y Heilongjiang.

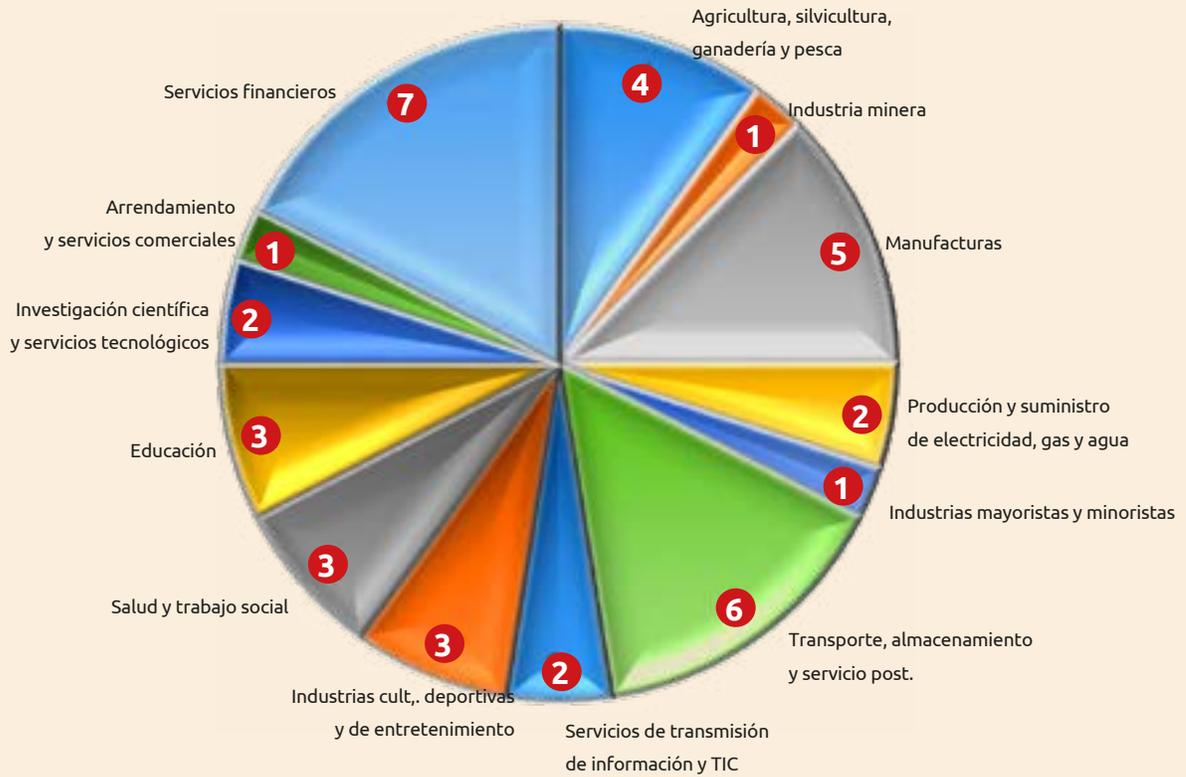
Sectores incentivados

Son aquellos que gozan de un trato preferencial tanto en el aspecto fiscal⁵ como en el proceso de autorización, ya que el gobierno trata de incrementar la inversión en estos sectores. Por ejemplo, se les aplican

⁵ Por ejemplo, las empresas de alta y nueva tecnología en China (*High/New Tech Enterprises*-HNTE), que se establezcan en las ZEE de Shenzhen, Shantou, Zhuhai, Xiamen o Hainan, o en el área de Pudong, en Shanghai, pueden beneficiarse de las exenciones fiscales 2+3 (dos años sin pagar impuestos y tres con una reducción de 50%). Los plazos se computan iniciando el primer ejercicio en que se generen ingresos. La reducción de 50% se aplicará sobre el tipo impositivo estándar de 25% y no sobre el 15% aplicable a esas empresas (*China Tax Law Issue* 2012; 中国税务评论).

Gráfica 9.

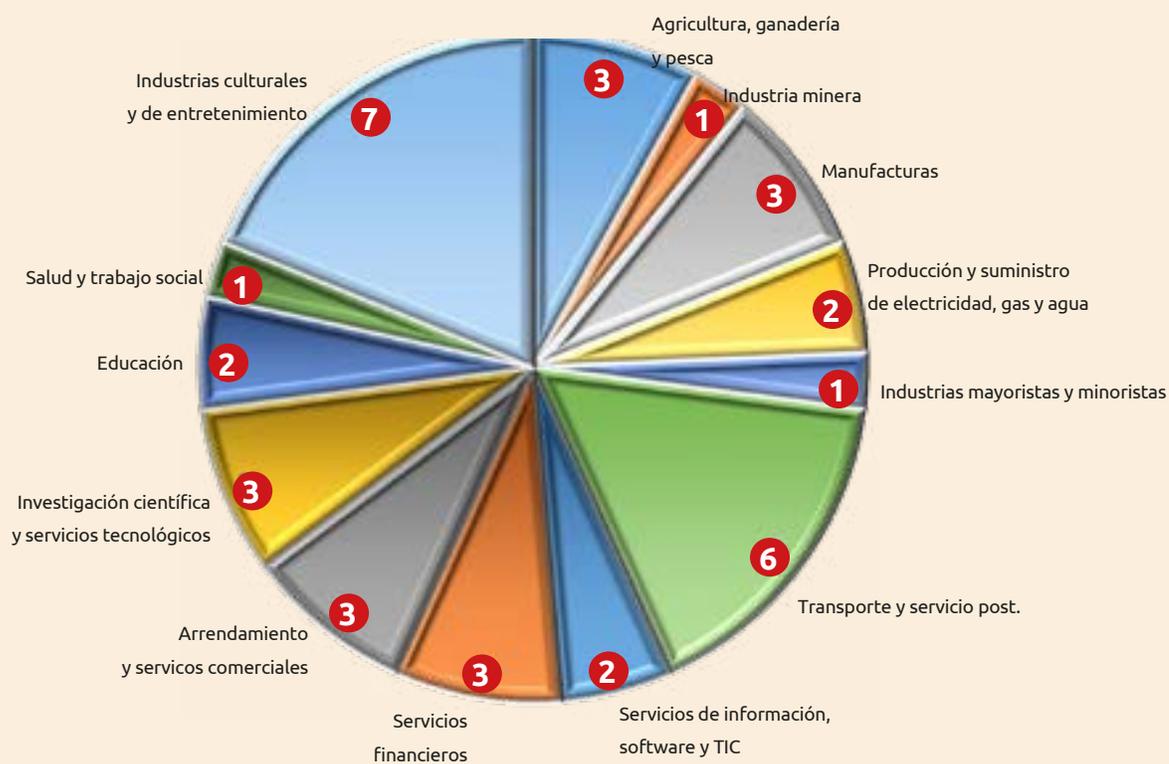
Lista negativa de inversión extranjera en China 2019 (40 áreas restringidas)



Fuente: elaboración propia con datos del Industrial Catalogue for Guiding Foreign Investment in China (2019)

Gráfica 10.

Lista de inversión extranjera en zonas piloto de libre comercio de China 2019 (37 áreas restringidas)



Fuente: elaboración propia con datos del Industrial Catalogue for Guiding Foreign Investment in China (2019)

procedimientos de constitución societaria abreviados, así como posibles exenciones arancelarias y de IVA para la importación de equipamiento. Aunque algunos incentivos, como los tipos especiales del impuesto de sociedades se han visto reducidos durante los últimos años (Piña 2015: 125).

En general, se incentivan sectores avanzados, pero no muy desarrollados en el país, en los que el *know how* chino no es suficiente y resulta necesario atraer inversión extranjera, como nuevas tecnologías agrarias o actividades que ayuden a incrementar la eficiencia o el ahorro energético (Piña 2015: 125).

En estos sectores, el Catálogo de Fomento para las Empresas de Inversión Extranjera 2019 alienta la inversión extranjera para el desarrollo de la industria manufacturera de alta calidad y valor agregado. De hecho, más de 80% de los artículos que fueron sujetos a revisión en la última versión de este Catálogo, corresponden al sector manufacturero, lo que respalda el objetivo del gobierno de incentivar la inversión extranjera para elaborar manufacturas de alta gama, inteligente y ecológica.

Sectores autorizados

Se encuentran definidos por exclusión pues, aunque la Guía Industrial no se pronuncie respecto de ellos, se entiende que las industrias no incluidas en alguna de las categorías mencionadas están “autorizadas” o abiertas a la inversión extranjera, sin límites a la misma; no obstante, no son apoyados mediante trato preferencial en el aspecto fiscal o en el proceso de autorización (Piña 2015: 126).

Si bien las categorías previas se mantienen vigentes desde versiones anteriores, con la adhesión de China a la OMC, se han producido cambios paulatinos en los requisitos de aprobación y en las actividades incluidas en cada una de ellas, que reflejan la reorientación de la política económica de China. Esta circunstancia, junto con el surgimiento de una clase media urbana con cada vez más poder adquisitivo y la creciente urbanización de las poblaciones chinas, representa un polo de atracción de empresas extranjeras cuyos productos y servicios pueden ser ofrecidos a una población cuya demanda es cada vez mayor. En ese sentido, cabe mencionar que la industria manufacturera de baja gama, cuya finalidad es la producción para la exportación y la industria altamente contaminante, ha dejado de ser el destino por excelencia de la inversión extranjera, y en la actualidad se promueven la investigación, desarrollo, logística, industrias de tecnología de punta, agricultura moderna y servicios, mientras que se restringe o prohíbe el acceso de la inversión extranjera a los sectores sobreexplotados o altamente contaminantes (Piña 2015: 126).

Por otra parte, es importante destacar que, con anterioridad a las últimas reformas, todos los proyectos de inversión debían someterse al examen y aprobación del MOFCOM o de sus delegaciones locales. No obstante, en la actualidad solo requieren que dichas autoridades verifiquen las inversiones

en proyectos importantes o de categorías restringidas, pues todos los demás proyectos de inversión únicamente deben registrarse ante las autoridades competentes, como las comisiones locales y de desarrollo y reforma (Piña 2015: 126).

De igual forma, destaca el Catálogo de Industrias Prioritarias para la Inversión Extranjera en China Central y Occidental (*Catalogue of Priority Industries for Foreign Investment in Central and Western China*) cuyo propósito es reducir las asimetrías existentes entre la zona este del país y las zonas centro y oeste. En ese sentido, estimula la inversión extranjera en actividades de infraestructura, agricultura y minería, bajo la condición de que se lleve a cabo en alguna de las veinte provincias del interior de China en las cuales se aplica este Catálogo.

Los sectores varían en función de la provincia, aunque en todas ellas se incentiva la construcción y explotación de redes de gas y de tratamiento de aguas, el transporte de pasajeros por carretera y la protección y operación de atracciones turísticas (Turrión 2012: 6).

Con base en lo anterior, el régimen aplicable a la inversión extranjera en China se encuentra integrado por diversos ordenamientos, entre los que destacan:

- Ley de Inversión Extranjera de la RPC, aprobada por la APN el 15 de marzo de 2019, y que entró en vigor el 1 de enero de 2020, con el objeto de seguir promocionando a China como destino deseable para la inversión y otorgar seguridad jurídica a los inversionistas extranjeros.
- Catálogo para la Guía Industrial de Inversión Extranjera en China, en su versión más reciente, que entró en vigor el 30 de julio de 2019.
- Circular del Ministerio de Comercio, sobre la delegación de autoridad para examinar y aprobar el establecimiento de sociedades de inversión de los inversores extranjeros (商务部关于下放外商投资举办投资性公司审批权限的通知, *Shāngwù bù guānyú xiàfàng wàishāng tóuzī jǔbàn tóuzī xìng gōngsī shēnpī quánxiàn de tōngzhī*), promulgada por el Ministerio de Comercio Exterior, el 6 de marzo de 2009.
- Medidas para la Administración de la Inversión Extranjera en el Sector Comercial, aprobadas por el MOFCOM, 16 de abril de 2004, y Circular sobre la Delegación de la Potestad de Registro de Empresas Comerciales de Capital Extranjero a las Autoridades Locales.
- Ley de Sociedades, vigente a partir del 1 de enero de 2006.
- Ley de Comercio Exterior de la RPC (*Foreign Trade Law of the People's Republic of China*), aprobada por el Comité Permanente de la Asamblea Popular Nacional, el 12 de mayo de 1994.
- Revisión de las provisiones para el establecimiento de empresas de distribución por inversores extranjeros, promulgadas por el MOFCOM el 17 de noviembre de 2004.

- Regulaciones para guiar la dirección de la inversión extranjera, publicadas el 1 de abril de 2002.
- Ley de la RPC sobre Empresas de Capital Extranjero, del 13 de abril de 2000.
- Normas para la Liquidación de Empresas con Inversión Extranjera (*Liquidation Rules for Foreign-Invested Enterprises*) aprobadas por el Consejo de Estado el 15 de junio de 1996, y promulgadas por el MOFCOM el 9 de julio de 1996).
- Ley del Impuesto sobre la Renta de la RPC sobre las Empresas con Inversión Extranjera y Empresas Extranjeras (*Income Tax Law of the People's Republic of China on Enterprises with Foreign Investment and Foreign Enterprises*), aprobada en la Cuarta Sesión del 7º Congreso Nacional del Pueblo el 9 de abril de 1991, promulgada el mismo día en la Orden N° 45 del presidente de la RPC (Piña 2015: 144-145).

Asimismo, existen disposiciones legales sobre corporaciones, contratos, seguros, arbitraje, protección de la propiedad intelectual, fiscales, etcétera, cada una en función de la forma de inversión que se adopte. En ese sentido, debemos considerar que el régimen jurídico aplicable a la inversión es extenso y cambiante, y se enmarca en un conjunto de acciones llevadas a cabo por el gobierno chino en aras de reforzar su sistema económico y adaptarlo a sus compromisos contraídos en el marco de la OMC (Piña 2015: 128).

Establecimiento de sociedades extranjeras en China

La complejidad del mercado chino, su tamaño y dinamismo, a la par de representar un gran atractivo para el inversionista extranjero, tiene numerosas dificultades, como el desconocimiento del mercado, idioma, requisitos gubernamentales y legales, al igual que la elección de la forma más conveniente para establecerse en dicho mercado. En ese sentido, resulta deseable una adecuada estrategia empresarial que defina desde un principio los pasos por seguir en cualquier proyecto de implantación, minimizando en la medida de lo posible los riesgos que una inversión enfrenta (Piña 2015: 145).

Al respecto, un conocimiento adecuado de la estructura del sector en el cual se quiere incursionar, las alternativas de acceso al mismo o el tamaño y experiencia internacional de la empresa son factores que determinarán el éxito o fracaso de cualquier proyecto de inversión en China. El primer paso será determinar la forma de inversión más adecuada para incursionar y, el segundo, las posibles limitaciones que impone el régimen jurídico chino en materia de inversión; en definitiva, el conocimiento del mercado y la red de contactos de que se disponga (Oficinas económicas y comerciales de España en Cantón, Pekín y Shanghái, de la embajada de España en China, 2018).

En ese sentido, la legislación que regula el régimen de las inversiones extranjeras en China permite diversas formas de establecimiento, mismas que se analizan a continuación.

Oficinas de representación

Es una de las formas más recurrentes de inversión a la que recurren las empresas que recién inician actividades en China a mediano o largo plazo, por ser la más sencilla, directa y legal forma de establecerse. Es un mecanismo menos riesgoso comparado con otras formas de inversión en China como las *joint ventures* o las WFOE, debido a que para su constitución no requieren capital inicial y, por lo general, sus impuestos son menores que los de una filial, sea *joint venture* o WFOE; además de que permiten ejercer cierto control del negocio por medio de la contratación de personal. Con frecuencia es el primer paso que dan las empresas extranjeras al momento de iniciar operaciones de compra o venta en dicho país.

En efecto, las empresas extranjeras que se abastecen de mercancías chinas usan este tipo de mecanismo para encargarse del aprovisionamiento y control de calidad, implementado por una empresa comercial en Hong Kong o en las zonas francas, encargada de las propias actividades comerciales. De igual forma, en el caso de las empresas extranjeras que quieren vender en el mercado chino, les facilita, a través de sus oficinas de representación, familiarizarse con la demanda del mercado y necesidades de los clientes locales, gastos, abastecimiento y cumplimiento de la normativa; al igual que con la promoción de su marca y desarrollo de relaciones clave (*InterChina Consulting* 2005: 43).

Al respecto, se pueden mencionar como las principales ventajas del establecimiento de una oficina de representación que permite al inversionista extranjero controlar en cierto grado su actividad, mejorar el servicio al cliente, minimizar costos con respecto a otras formas de inversión y, en su caso flexibilizar el cierre de la oficina o, posteriormente, asumir alguna otra forma de inversión que se considere conveniente.

No obstante, las oficinas de representación en China también enfrentan limitantes, como la falta de reconocimiento como personas jurídicas con plenos derechos, y que pueden desarrollar actividades empresariales que no generen beneficios directos realizados por las mismas, pues solo actúa en representación de la empresa que la constituye y de la que depende, ya sea realizando actividades de marketing, de exploración del mercado o de relaciones públicas; es decir, actúa como un intermediario, pero no se le permite vender, comprar ni contratar más allá de lo imprescindible (alquiler de oficina, material de oficina, personal, etcétera) (Torres 2010: 3). Por lo tanto, no puede emitir comprobantes fiscales a empresas o particulares por los productos que vende o servicios que presta, tampoco puede comercializar productos fabricados en China por otras empresas. Lo anterior implica que sus contratos deberán ser firmados por la matriz de la empresa, por ejecutivos de ésta no residentes en China o por el representante

de la oficina, cuando éste también tenga un puesto en la matriz; no obstante, en la práctica las empresas extranjeras usan distintos mecanismos de mercado para superar varias de estas restricciones (*InterChina Consulting* 2005: 46).

Las oficinas de representación en China pueden participar en la producción de mercancías como en la prestación de servicios, que incluyen banca, compañías de seguros y de *leasing*, consultoras, empresas de publicidad y de recursos humanos, organizadores de ferias, empresas de transporte internacional, etcétera (Martos 2002: 4).

En cuanto a la legislación en concreto que regula la actividad de las oficinas de representación, están las *Interim Provisions of the State Council of the People's Republic of China for the Control of the Resident Representative Offices of the Foreign Enterprise*, promulgadas por la SAIC,⁶ el 30 de octubre de 1980 y las *Implementing Rules on the Examination, Approval and Administration of Resident Representative Offices of Foreign Enterprises*, emitidas por el MOFCOM, el 13 de febrero de 1995.

En el año 2004, la normativa china referente a la constitución y procedimientos de cambio y terminación de las oficinas de representación extranjeras se simplificó para la mayor parte de las empresas. El anterior sistema contemplaba la fase de aprobación y registro ante dos dependencias y en la actualidad se simplificó en un proceso con la participación de un solo órgano administrativo. Anterior a la reforma, la solicitud de autorización era gestionada por los departamentos de comercio exterior de la administración local autorizada por el MOFCOM, antes *Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation*-MOFTEC, y el registro lo efectuaba la Administración Local de Industria y Comercio. En la actualidad, la Administración Estatal de Regulación del Mercado procesa en conjunto la solicitud como el registro.

El 4 de enero de 2010, la SAIC y el Ministerio de Seguridad Pública emitieron el Aviso sobre el fortalecimiento de la administración sobre el registro de instituciones representativas residentes de empresas extranjeras (*Notice on Strengthening the Administration on Registration of Resident Representative Institutions of Foreign Enterprises*) y el 20 de febrero del mismo año, la Administración Estatal de Tributación (*State Administration of Taxation*) publicó las Medidas Provisionales de Recaudación Tributaria y Administración de Representaciones de Empresas Extranjeras (*Measures for Tax Collection and Administration of Representatives Offices of Foreign Enterprises*), que endurecieron tanto el control como los requisitos legales que deben cumplir las Oficinas de Representación en China. Lo anterior en razón de que, de acuerdo con la nota 4 de la exposición de motivos, en los últimos años se han generado diversos abusos relacionados con cambios de registro no autorizados, presentación de documentos falsos para obtener el registro o realizar operaciones que infringen los límites establecidos por la ley.

⁶ En 2018, la SAIC se fusionó con la recién creada Administración Estatal de Regulación del Mercado.

En cuanto a los documentos que deben presentar las empresas que pretendan abrir una Oficina de Representación en China se encuentran el certificado de constitución (y existencia durante al menos dos años), de la empresa solicitante (matriz) en el país de origen, y una carta de credibilidad emitida por la entidad financiera habitual de la empresa, que haga referencia a la solvencia financiera y la calidad crediticia de la misma. Asimismo, los certificados deben ser autorizados y sellados ante notario en el país de origen y legalizarse vía consular, lo que obliga a que se autenticuen en el Consulado o Embajada chinos del país de la matriz de la empresa. Por otra parte, la normativa exige que la renovación del certificado de registro se realice anualmente (Torres 2010: 4).

Por último, tras las modificaciones en cuanto al régimen fiscal de las oficinas de representación y, en atención a la actividad que desarrolle la empresa a la que se encuentren vinculadas, se han clasificado como:

- Oficinas de consultoría en materia fiscal, comercial, jurídica, etcétera, teniendo la obligación de llevar libros contables reconocidos en forma oficial por la administración.
- Oficinas de servicios logísticos, comercio internacional, etcétera, las cuales tributarán en función de los costes que les sean imputables, no pudiendo facturar beneficios directos al tener prohibido el desarrollo de negocio alguno.

En términos generales, las oficinas de representación tributan de acuerdo con la actividad que desarrollan en China, incluyendo el volumen de negocios contratado por la empresa matriz de la que dependan en el país de origen (*InterChina Consulting* 2005: 50).

Empresas de propiedad totalmente extranjera

Las WFOE son entidades legales en China de propiedad exclusiva de uno o más inversionistas extranjeros. En la actualidad, un mayor número de inversionistas opta por este modelo de empresa de capital totalmente extranjero como medio para introducirse en el mercado de China, porque les permite prescindir de la figura del socio local y de otra serie de limitantes para otras formas de inversión.

Originalmente, las WFOE estaban orientadas a actividades de fabricación de manufacturas destinadas a la exportación. Estaban condicionadas a adquirir sus insumos en China, a tener unos mínimos de exportación y a un equilibrio en el cambio de moneda extranjera. Antes del ingreso de China a la OMC se fomentaban las WFOE bajo estos objetivos, mismos que han sido suprimidos de forma gradual, y la tendencia es que las restricciones desaparezcan poco a poco, con excepción de las existentes para aquellos sectores sensibles o que puedan representar un problema para el poder político por su carácter prioritario (*InterChina Consulting* 2007: 1).

La WFOE representa algunas ventajas respecto de otras formas de inversión en China. En ese sentido, si el empresario pretende posicionarse en el mercado chino mediante las instalaciones de unidades productivas o prestadoras de servicios, mantiene el control de la gestión de la empresa, de los activos y de su administración y, en cierto grado, mayor protección de su propiedad intelectual, tarea que, por otro lado, es bastante complicada en China, la figura más adecuada puede ser la empresa de capital 100% extranjero.

Con base en lo anterior, entre los principales motivos que llevan al inversionista extranjero a inclinarse por esta figura se encuentran:

- Mayor control de la toma de decisiones y gestión, al evitar transferir varias de las funciones y decisiones estratégicas para la empresa a un socio local con menor conocimiento o experiencia en el sector.
- Facilidad en el proceso de establecimiento.
- Simplifica la reestructuración del capital o liquidación prematura. En el caso de una empresa mixta, se requiere el acuerdo de ambas partes o decisión judicial para ser reestructurada o liquidada prematuramente; en cambio, la disolución de una WFOE requiere la aprobación gubernamental, trámite sencillo y, por lo general, poco problemático.
- Mayor protección de la propiedad intelectual. En la práctica se han dado casos en que los socios locales de la empresa mixta no respetan la propiedad intelectual del socio extranjero, y establecen empresas paralelas que aprovechan la tecnología y conocimientos aportados por aquel.
- Existen ciertas categorías de inversiones incentivadas a las que se les concede un trato preferencial en aspectos fiscales, y en el proceso de autorización, que hacen más atractivas a las WFOE respecto de otras formas de inversión (*InterChina Consulting* 2007: 51-52).

Por otra parte, aun cuando existen ventajas en cuanto a la elección de esta forma de inversión, las empresas 100% extranjeras también se enfrentan a problemas así como a cierto grado de proteccionismo local y, en ocasiones, la falta de un socio chino con conocimientos del mercado que pueda negociar con la burocracia local (*know-who*) les puede representar un obstáculo difícil de superar por lo que en ciertas circunstancias necesitan contar con un profesional que conozca el *know-who*, incluso más que el *know-how*.

Aunado a lo anterior, determinados sectores en China se encuentran aún cerrados a la inversión totalmente extranjera, por lo que en ciertos casos las empresas conjuntas con un socio local se convierten en la única alternativa posible en caso de que se pretenda invertir en ciertas áreas. No obstante, las restricciones a las empresas de capital extranjero están siendo gradualmente eliminadas, muestra de ello es el Catálogo de 2019 que eliminó las restricciones a la IED en varios rubros.

Por otro lado, las empresas de capital extranjero en China son reguladas por la Ley de la RPC de Empresas de Capital Totalmente Extranjero (*Law of the People's Republic of China on Wholly Foreign-Owned Enterprises*), que las define en su artículo 2 como empresas establecidas en el territorio de China con capital extranjero de conformidad con las leyes chinas en la materia y necesariamente deben constituirse como personas jurídicas de responsabilidad limitada a la aportación del capital social.

El Catálogo para la Guía Industrial de Inversión Extranjera en China 2019 establece los sectores en los cuales no se permite la participación de inversión extranjera y en los que ésta se restringe a una participación conjunta o empresa mixta. En los últimos años los sectores restringidos se han liberalizado de manera paulatina, como es el caso de los servicios financieros, comerciales y de distribución.

Asimismo, en abril de 2001, China modificó su normativa relativa a las WFOE con el fin de fomentar esta forma de inversión. En consecuencia, se han relajado las restricciones que enfrentaban las WFOE, como las de cumplir con cierta cuota de exportaciones, incorporar insumos producidos en China, requerir autorización previa, efectuar ventas directas nacionales y abastecerse de todas las materias primas y combustibles en China.

Las anteriores modificaciones han tenido un efecto positivo, experimentando un gran aumento respecto a esta forma de inversión. Por otro lado, con relación al proceso de autorización y registro para la constitución de una WFOE inicia con la reserva de la razón social ante la SAIC, de acuerdo con lo dispuesto por el Capítulo 2 de las disposiciones detalladas para la aplicación de la Ley de la República Popular China sobre Empresas de Propiedad Totalmente Extranjera (*Detailed Implementing Rules for the Law of the People's Republic of China on Wholly Foreign-Owned Enterprises*). En el caso de las empresas de capital 100% extranjero que deseen invertir en las llamadas categorías restringidas, deberán elaborar una propuesta de proyecto que debe ser aprobada por el MOFCOM y, en su caso, de las demás autoridades que correspondan.

Previo a solicitar la autorización de la inversión se requiere un contrato de alquiler de un inmueble o la compra de un terreno, la escritura de constitución de la sociedad, el estudio de viabilidad y, en ciertos casos, el documento de evaluación de impacto ambiental que deberá presentarse ante el Ministerio de Protección del Medio Ambiente de China (*Ministry of Environmental Protection of the People's Republic of China*).

Una vez que el MOFCOM y demás autoridades competentes hayan emitido sus dictámenes y certificados de aprobación, se deberá solicitar la licencia de actividades, pues con la emisión de dicho documento, la empresa de capital totalmente extranjero adquiere la calidad de persona jurídica en China, lo que le permitirá firmar contratos, abrir cuentas bancarias, darse de alta ante las autoridades competentes, como la Administración Estatal para Inversiones en Divisas, la Administración Estatal del Régimen Impositivo, la Oficina de Aduanas, la Oficina de Estadística, etcétera. La duración aproximada del proceso de solicitud y registro es de tres meses una vez que se presenta la documentación e información requeridas (*InterChina Consulting* 2007: 4).

Las WFOE tienen una vigencia de entre 10 y 50 años y el plazo de duración promedio va de los 15 a los 30 años, aunque también estas empresas puedan obtener una extensión de vigencia de hasta 50 años, en aquellos proyectos que implique una inversión cuantiosa o cuando el tiempo de construcción de la empresa sea muy largo y de prolongada rentabilidad la inversión. Dicho plazo puede extenderse incluso transcurridos los 50 años, mediante la autorización del Consejo de Estado (*State Council*), tratándose de proyectos relacionados con la producción de tecnologías avanzadas.

Por otro lado, la liquidación de una WFOE puede ocurrir cuando resulte imposible continuar operando debido a cuantiosas pérdidas o causas de fuerza mayor. En este sentido, las Reglas sobre la Liquidación de Empresas de Capital Extranjero (*Rules on the Liquidation of Foreign-Invested Enterprises*), promulgadas por el MOFCOM el 9 de julio de 1996, disponen que una vez producida la disolución, el Consejo de Administración debe establecer los procedimientos para realizarla y nombrar un comité de liquidación. Por lo general, corresponde a los directivos de la WFOE realizar las tareas específicas de acuerdo con lo establecido en los procedimientos para la liquidación; incluyendo el pago de pasivos y la recuperación de cualquier aportación debida por los accionistas. Los activos restantes pueden distribuirse y, en caso de que los activos netos superen el capital social, se pagaría el impuesto de sociedades sobre el remanente (*Convington & Burling LLP*, 19 de enero de 2012: 19).

Empresas de capital mixto

De conformidad con lo establecido por la Ley de Empresas Mixtas de la RPC (*Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Joint Ventures*), “una empresa mixta es una sociedad de responsabilidad limitada, sujeta a la aprobación del gobierno chino, en la que una parte del capital social pertenece a uno o varios socios chinos y otra parte a uno o varios socios extranjeros.”

El inversionista extranjero debe participar al menos con 25% del capital, la aportación puede ser a través de construcciones, edificios, maquinaria y otros materiales, al igual que intangibles como propiedad industrial, patentes, marcas, etcétera. Las partes en la empresa conjuntan y comparten beneficios y riesgos por eventuales pérdidas. Lo anterior en proporción a su respectiva contribución al capital social (*Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Joint Ventures*).

Las empresas conjuntas o de capital mixto en China pueden establecerse en dos formas distintas:

- La *joint venture* contractual (*non-equity joint venture*) está regulada por la Ley de Empresas Mixtas Contractuales o Cooperativas Sino-Extranjeras de la RPC (*Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Contractual Joint Ventures*). Los inversionistas extranjeros pueden celebrar un contrato con socios chinos en el cual se estipule lo relativo a las aportaciones, pérdidas, dis-

tribución de beneficios, riesgos y lo relativo a la disolución. El rasgo característico es que la alianza estratégica no crea una persona jurídica distinta de las que la integran

- La *joint venture* societaria (*equity joint venture*) es regulada por la Ley de Empresas Mixtas Societarias de la RPC (*Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures*). A diferencia de la *joint venture* contractual, la *equity joint venture* debe constituirse como una sociedad de responsabilidad limitada, cuyos beneficios, control y riesgo se distribuyen en proporción a las aportaciones de capital de los socios (Cuatrecasas 2011: 14-15).

Con base en lo anterior, se puede deducir que la diferencia fundamental entre ambas categorías radica en que, en el caso de las *joint ventures* contractuales o cooperativas, los derechos y obligaciones, tanto de los inversionistas extranjeros como nacionales, se encuentran sujetos a un acuerdo contractual entre las partes, permitiéndoles mayor grado de flexibilidad en relación con una *joint venture* societaria, las cuales en China son mucho más frecuentes que las contractuales (Salvador 2009: 275) en razón de que se comparten beneficios, riesgos y el control de la gestión proporcionalmente a sus aportaciones de capital. No obstante, su principal desventaja estriba en que deben mantener reservas en efectivo de 35% de su capital, en comparación con 1% requerido para la *joint venture* contractual.

Las principales motivaciones que han llevado a los inversionistas extranjeros a optar por una empresa de capital mixto en China son las siguientes:

- Con frecuencia, los inversionistas extranjeros se deciden por esta inversión por las limitantes que antes enfrentaban las empresas de capital extranjero en China. Sin embargo, con la adhesión de China a la OMC, las restricciones se han eliminado poco a poco, muestra de esto son las modificaciones al Catálogo para la Guía Industrial de Inversión Extranjera en China de 2019.
- El MOFCOM puede autorizar que las empresas mixtas societarias se transformen en sociedades anónimas, emitan acciones de forma pública o privada y coticen en las bolsas de Shanghai o Shenzhen, mientras que las WFOE, de conformidad con la legislación china, deben constituirse como sociedades de responsabilidad limitada a la aportación del capital social.
- Cuando China creó el movimiento de reforma y apertura, con el fin de atraer capital extranjero, tecnologías avanzadas y experiencia de *management* a su industria, era fundamental para el socio extranjero la aportación del socio local, principalmente respecto a los contactos (*Guānxi*, 关系)⁷

⁷ Dicho término alude a una conexión que describe la dinámica básica de las redes de contactos e influencias personales, a través de la cual una persona puede recurrir a otra cuando precisa realizar o poner en práctica algo y mediante la que puede ejercer influencia en su beneficio (Piña 2015: 128).

con las autoridades locales para facilitar los complejos trámites administrativos. En la actualidad, las empresas extranjeras sortean cada vez más este obstáculo recurriendo a consultorías o confiando en la experiencia del personal local.

Por otra parte, al igual que en otras de las formas de inversión señaladas, las empresas de capital mixto presentan algunas desventajas, como la dificultad para establecer acuerdos debido a la falta de coordinación y conflictos de intereses que pudieran surgir a consecuencia de las diferentes perspectivas y filosofía de gestión empresarial entre los socios; la limitada flexibilidad en cuanto a la modificación del contrato inicial de inversión conjunta que define el alcance de las actividades de la empresa mixta y, en su caso, mayor inseguridad en cuanto a la protección de los derechos de propiedad intelectual del socio extranjero, pues el socio chino puede llegar a desligarse de sus obligaciones respecto de la *joint venture*, utilizando la tecnología del socio extranjero para operar a su favor y por su cuenta (Oficinas económicas y comerciales de España en Cantón, Pekín y Shanghái de la embajada de España en China, 2018: 57).

Con base en lo anterior, el socio extranjero debe ser muy cuidadoso a la hora de elegir un socio local, considerando su experiencia técnica, acceso a las redes de venta y distribución y el *Guānxi*, principalmente con las autoridades del sector en el que se pretenda operar.

Si bien en la actualidad cada vez un mayor número de empresas extranjeras optan por introducirse en el mercado chino como WFOE, las empresas de capital mixto continúan siendo una forma de inversión muy atractiva en China, sobre todo en sectores que aún presentan diversas limitantes a la inversión extranjera, o cuando se pretende invertir en áreas geográficas poco desarrolladas, como forma de adquirir el derecho de uso del suelo.

Asimismo, determinados sectores hacen inevitable recurrir a la empresa mixta como forma de inversión. Lo anterior, sin menospreciar el hecho de que, tras el ingreso de China a la OMC, la inversión en dichos sectores continuará flexibilizándose e irán desapareciendo las restricciones.

Las empresas de capital mixto en China están reguladas por la Ley de Empresas Mixtas de la República Popular de China (*Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Joint Ventures*). Dicho ordenamiento regula en forma genérica a las empresas mixtas societarias, en cuanto a su forma de constitución y porcentaje de inversión de cada socio (artículo 4), aportaciones de cada socio⁸ (artículo

⁸ Las aportaciones de cada parte en una empresa conjunta pueden consistir en dinero, en especie, derechos de propiedad intelectual, etcétera. Asimismo, el artículo 5 de la Ley en comento señala que la tecnología y el equipo que aporte el socio extranjero en una empresa conjunta deberá consistir principalmente en tecnología avanzada y equipo que satisfaga las necesidades de su país.

5), tamaño y composición del Consejo de Administración (artículo 6), organizaciones sindicales (artículo 7), regulación fiscal (artículo 8), transacciones en moneda extranjera (artículo 9), salarios y otros ingresos legítimos percibidos por el personal de la empresa conjunta (artículo 12), duración del contrato (artículo 13), solución de controversias entre las partes (artículo 15), etcétera.

Por otra parte, también están las disposiciones interinas sobre la duración de empresas conjuntas societarias sino-extranjeras (*Interim Provisions for the Duration of Chinese-Foreign Equity Joint Ventures*), que dispone que las partes en una empresa conjunta deberán especificar su duración en el contrato de la legislación aplicable. En el caso de que las partes no especifiquen su duración, el contrato será examinado y aprobado de conformidad con los procedimientos de examen y aprobación establecidos por el Estado, debiendo informar de ello al MOFCOM. Asimismo, cuando las partes no proporcionan la duración en el contrato de *joint venture*, no podrán disfrutar del trato preferencial de reducción o exención de impuestos de acuerdo con las leyes fiscales del Estado.

Por otra parte, con relación a las empresas conjuntas contractuales o cooperativas, están reguladas por la Ley de Empresas Mixtas Contractuales o Cooperativas Sino-Extranjeras de la RPC (*Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Contractual Joint Ventures*). Dicho ordenamiento dispone los procedimientos para su establecimiento y constitución (artículo 5), aportaciones de las partes (artículo 8), derechos y obligaciones derivados del contrato de *joint venture* (artículos 9 y 10), tamaño y composición del Consejo de Administración o el Comité de gestión conjunta (artículo 12), organizaciones sindicales de trabajadores (artículo 14), contabilidad de la empresa cooperativa (artículo 15), préstamos de instituciones financieras en China (artículo 17), pago de contribuciones de la empresa conjunta cooperativa (artículo 20), vencimiento del plazo o terminación anticipada de la empresa conjunta (artículo 23), solución de controversias entre las partes (artículo 25), etcétera.

De igual forma, encontramos las reglas detalladas de aplicación de la Ley de Empresas Mixtas Contractuales o Cooperativas Sino-Extranjeras de la RPC (*Detailed Rules for the Implementation of the Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Contractual Joint Ventures*) que comprende diversas disposiciones relacionadas con su establecimiento (capítulo II), forma de organización y capital social (capítulo III), inversiones y condiciones para la cooperación (capítulo IV), estructura organizacional (capítulo V), adquisición de materiales y venta de productos (capítulo VI), distribución de utilidades y recuperación de la inversión (capítulo VII), duración y disolución (capítulo VIII) y disposiciones complementarias (capítulo X).

En cuanto al procedimiento de establecimiento de una empresa conjunta, es similar al de la WFOE. Con relación a su duración, las empresas mixtas son autorizadas para operar durante un plazo máximo de 30 años, aunque bajo determinadas condiciones puede extenderse su duración hasta los 50 años, e incluso más, siempre que cuenten con la autorización por parte del gobierno, tratándose, por ejemplo, de proyectos de infraestructura, explotación petrolífera, etcétera. La renovación de dicho periodo debe solicitarse seis

meses previos a la conclusión de la autorización, de lo contrario, deberá procederse a su liquidación, en cuyo caso deben saldarse todas las deudas, incluido el coste de liquidación, antes de que los activos puedan distribuirse entre los socios (Oficinas económicas y comerciales de España en Cantón, Pekín y Shanghai de la embajada de España en China, 2018: 60-61).

Empresas de comercio exterior (trading)

Son sociedades extranjeras dedicadas a la exportación e importación de mercancías de fabricación propia o ajena, desde o hacia China. Dichas mercancías, están señaladas en el Catálogo de Productos Básicos que serán importados por empresas designadas y productos básicos que serán exportados por empresas de exportación, organizadas por el Estado (*Commodities to be imported by designated companies and commodities to be exported by state-organized undertaking exports*), publicado por el MOFCOM (Oficinas económicas y comerciales de España en Cantón, Pekín y Shanghai de la embajada de España en China, 2018: 61).

El marco legal que regula a este tipo de empresas está integrado, en primer lugar, por las Medidas Provisionales que Regulan el Establecimiento de Empresas Conjuntas Societarias Sino-Extranjeras de Comercio Exterior (*Interim Measures Governing the Establishment of Chinese-Foreign Equity Joint Foreign Trade Corporations*), publicadas por el MOFCOM con fecha 31 de enero de 2003, y por la Circular sobre Cuestiones Relativas a la Administración del Comercio en las Zonas de Servidumbre y Parques Logísticos (*Circular on Issues Relevant to the Administration of Trade in Bonded Zones and Bonded Logistics Parks*), publicadas por el MOFCOM el 13 de julio de 2005, cuyos aspectos más relevantes son:

Las sociedades constituidas en las zonas de servidumbre y parques logísticos pueden ser autorizadas para comerciar y distribuir en forma directa, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley de Comercio Exterior de la RPC (*Foreign Trade Law of the People's Republic of China*) y por las Medidas para el Registro de Operadores Comerciales Extranjeros y las Medidas para la Administración de la Inversión Extranjera en el Sector Comercial.

Una vez constituidas las empresas Trading y registradas como Operadores de Comercio Exterior (*Foreign Trade Operators*) pueden realizar actividades de abastecimiento y venta con compañías nacionales fuera de la zona franca. (Oficinas económicas y comerciales de España en Cantón, Pekín y Shanghai de la embajada de España en China, 2018: 63-64)

Por otro lado, el cuerpo normativo relativo al sector de la distribución en China ha sufrido drásticas e importantes modificaciones que también afectan a las empresas *trading*. En ese sentido, destacan las adoptadas mediante la Circular Relativa a la Delegación de Poderes a Autoridades Locales para la Aprobación de Empresas Comerciales con Inversión Extranjera (*Circular Regarding the Delegation of*

Approval Power for Foreign Invested Commercial Enterprises to Local Authorities), que entró en vigor el 1 de marzo de 2006, que autoriza y permite a las empresas *trading*, establecidas en zonas de libre comercio, ampliar su objeto social, extendiendo las actividades de comercio doméstico y distribución en China (Oficinas económicas y comerciales de España en Cantón, Pekín y Shanghái de la embajada de España en China, 2018: 62).

Por otra parte, el establecimiento de estas empresas no tiene limitaciones geográficas, aunque en la práctica, las empresas extranjeras de comercio exterior por lo general se establecen en zonas francas y de libre comercio como la de Waigaoqiao (外高桥) en Shanghai o la de Xiàmén (廈門) en Fujian.

También cabe mencionar que el establecimiento de este tipo de empresas es similar al de una empresa de capital 100% extranjero, pueden optar por contratar el servicio con la empresa o agencia patrocinadora de la zona franca o cualquier otra empresa autorizada.

Empresas extranjeras de distribución (FICE)

En primer lugar, es conveniente diferenciar las empresas comerciales de capital extranjero (FICE) que se dedican a actividades de distribución mayorista y minorista al interior de China y que no desarrollan actividades de comercio exterior, de las empresas *trading*, que se dedican a actividades propiamente de importación y/o exportación.

De esta forma, las FICE pueden establecer de manera libre sus tiendas, al igual que franquiciar su negocio a terceros, una vez que cuenten con la autorización por parte de la autoridad competente. En términos generales, estas empresas realizan actividades como venta al por menor de mercancías e importación de mercancías para su propio uso y adquisición de productos chinos para su exportación, o bien, de venta al por mayor como agencias comisionistas.

El establecimiento de una FICE no implica costos elevados, por lo que puede ser de utilidad para el inversionista extranjero que quiere realizar actividades de abastecimiento y controlar la calidad de las mercancías de manera más adecuada en comparación a si lo realizara desde el extranjero (Ku, Pinzón, Shira y Associates 2011).

El establecimiento de una FICE en China está regulado por las Medidas para la Administración de la Inversión Extranjera en el Sector Comercial (*Measures for the Administration of Foreign Investment in Commercial Sectors Procedures*) promulgadas por el MOFCOM el 16 de abril de 2004 y que están vigentes desde el 1 de junio de 2004, como parte de los compromisos asumidos por China con su ingreso a la OMC en el sentido de otorgar mayor apertura en áreas de servicios comerciales.

Estas medidas establecen los derechos de distribución de las empresas con inversión extranjera en el sector comercial, permitiendo el establecimiento de empresas mixtas comerciales con socio chino y con capital extranjero, a partir del 1 de junio de 2004 y, de empresas comerciales 100% extranjeras, a partir del 11 de diciembre de 2004 (Oficinas económicas y comerciales de España en Cantón, Pekín y Shanghái de la embajada de España en China, 2018: 65).

Las FICE desarrollan diferentes actividades, como agencia comisionista, venta al menudeo y mayoreo y franquicias. Una vez que obtienen el permiso correspondiente, pueden participar en el mercado al por menor de bienes, importaciones de bienes negociados por la propia FICE, la compra de productos nacionales para la exportación y otros negocios adicionales, aunque tiene prohibido negociar con tabaco.

El proceso de registro de una FICE varía en función de las demandas particulares de los funcionarios locales y puede tardar hasta varios meses. Por lo general, la documentación requerida incluye la solicitud, un estudio de viabilidad, auditorías, informes para el año más reciente del inversor financiero y estados de cuentas bancarias de solvencia. Aunado a lo anterior, la empresa deberá demostrar que con anterioridad no incurrió en actos de violación de leyes, regulaciones administrativas y normas correspondientes de China (*InterChina Consulting* 2010: 3).

Las medidas FICE han facilitado los requisitos de capital registrado para los extranjeros y solo requieren cumplir con las disposiciones de la Ley de Sociedades. No obstante, los requisitos varían de acuerdo con la industria y la región. En ese sentido, algunas regiones conceden incentivos a la inversión extranjera y exigen menos capital registrado (Ku, Pinzón, Shira y Associates, 2011).

Franquicias

Las franquicias en China surgieron en la década de 1980 y apenas han pasado 16 años desde que comenzaron a introducirse las primeras disposiciones tendientes a su regulación, por lo que recién comienzan a expandirse en el país asiático. Aunado a lo anterior, y pese a los avances derivados de su ingreso a la OMC, la cuestión de respeto y protección a los derechos de propiedad intelectual representa un factor clave en su desarrollo.

El esquema de franquicia permite a inversionistas desarrollar un negocio previamente establecido, en el que el franquiciante admite, a través de una licencia, usar registro marcario, *know-how*, secretos empresariales y otro tipo de intangibles, participando de las ganancias en los términos acordados.

Por su parte, algunos franquiciatarios extranjeros, considerando los riesgos que representan las inversiones mixtas y la complejidad de los trámites requeridos para ingresar en el mercado chino, han optado por recurrir a este esquema de inversión con base en el modelo tradicional de franquicia.

La franquicia en China se ubica entre las actividades de negocio que una FICE tiene permitido desarrollar a la par de actividades de distribución minoristas, mayoristas y agencias comisionistas. La naturaleza y la utilización de una franquicia y las circunstancias del negocio se han modificado drásticamente durante las últimas tres décadas. De tal forma que en la actualidad esta forma de inversión China cuenta con el mercado más grande de franquicias en el mundo; pese a que sufrió un periodo desordenado y a que desarrolló durante sus primeros años una regulación ambigua y pocos conocimientos. Según datos del MOFCOM, en marzo de 2017 existían 3 341 franquicias registradas en actividades turísticas, sector inmobiliario, educativo, prestación de servicios comerciales y tecnología de redes (Oficinas económicas y comerciales de España en Cantón, Pekín y Shanghai de la embajada de España en China 2018: 34).

Con base en lo anterior, entre las principales ventajas que han motivado a los inversionistas para adoptar este modelo de negocios en China destaca la forma relativamente accesible para la expansión rápida del negocio y el bajo costo. Asimismo, los franquiciadores pueden usar las conexiones de los franquiciantes locales, disfrutando de la ventaja de comenzar rápido un nuevo negocio con base en una marca probada y la fórmula de hacer negocios sin tener que crear una nueva empresa y registrar una marca desde cero, al igual que de acceso a la logística, el marketing y la publicidad.

Sin embargo, pese al gran desarrollo de esta forma de inversión, en los últimos años los franquiciatarios en China se enfrentaron durante la primera década de su implementación en el mercado chino a un desconocimiento generalizado de esta forma de inversión por parte de las autoridades y a violaciones de los derechos de propiedad intelectual. Lo anterior considerando que la primera regulación emitida por el Consejo de Estado fue el 6 de febrero del año 1997, con la promulgación del Reglamento para la Administración de Franquicias Comerciales (*Regulations for the Administration of Commercial Franchising*). Por otra parte, en un intento por garantizar la plena aplicación de la normativa, el MOFCOM emitió las Medidas para la Administración de Franquicias Comerciales (*Measures for the Administration of the Filing of Commercial Franchising*) y las Medidas para la Administración de la Divulgación de Información en Franquicias Comerciales (*Measures for the Administration of Information Disclosure in Commercial Franchising*), el 1 de mayo de 2007. En realidad, se trataba de disposiciones genéricas e imprecisas que no otorgaban seguridad jurídica ante la creciente demanda experimentada por la figura de franquicia en China.

En ese contexto, con la adhesión de China a la OMC en diciembre de 2001 se emitieron disposiciones acordes con el desarrollo de las franquicias. En primer término, las Medidas para la Administración de la Inversión Extranjera en el Sector Comercial (*Measures for the Administration of Foreign Investment in*

Commercial Sectors Procedures), promulgadas por el MOFCOM el 16 de abril de 2004, que entraron en vigor el 1 de junio de 2004; y por otro, la promulgación de la Ley de FICE implicó una mayor apertura de la actividad comercial mediante la constitución obligatoria de sociedades comerciales. Esta ley reconoció por primera ocasión que las empresas comerciales de capital extranjero podían desarrollar actividades de franquicia en China, incluso sin la participación de socios chinos.

Después, el 30 de diciembre de ese mismo año, el MOFCOM promulgó las Medidas sobre Franquicias Comerciales (*Measures for the Administration of Commercial Franchise Procedures*) que entraron en vigor el 1 de febrero de 2005. Estas regulaciones recibieron numerosas críticas por parte de los inversionistas extranjeros, debido a que requerían a los franquiciadores haber operado mínimo dos negocios en China durante al menos un año para efecto de acreditar experiencia en el mercado chino. Considerando que, hasta diciembre de 2004, las empresas de capital extranjero no tenían permitidas actividades minoristas en China, el anterior requisito representaba un importante obstáculo para el establecimiento legal de franquicias internacionales en China. En la actualidad, el anterior requisito se flexibilizó al permitir que el franquiciador haya operado las dos tiendas, incluso fuera de China. De esta forma se cumple con la intención de la norma, que es requerir cierta experiencia al franquiciador antes de franquiciar su negocio, en aras de proteger al franquiciatario (Begoña 2010: 5-6).

El compendio de regulaciones relativas a franquicias se reforzó con la expedición del Reglamento sobre Franquicias Comerciales (*Regulations for Administration of Commercial Franchise Operations*) promulgado por el Consejo de Estado de la RPC el 31 de enero de 2007, que entró en vigor el 1 de mayo 2007. Asimismo, se promulgaron dos normativas más el 30 de abril de 2007 que, de igual forma, entraron en vigor a partir del 1 de mayo de ese mismo año. Nos referimos al Reglamento sobre la Administración de Divulgación de Información de Franquicias Comerciales (*Regulation on the Administration of Information Disclosure of Commercial Franchises*) y al Reglamento sobre la Administración de la Inscripción de Franquicias Comerciales (*Regulation on the Administration of the Recording of Commercial Franchises*), cuyo propósito fue otorgar mayor seguridad jurídica a las actividades de franquicia dentro de la RPC (*China Sunbow Law Firm* 2009).

El artículo 3 del Reglamento sobre Franquicias Comerciales define las franquicias como una relación contractual por la cual una empresa (franquiciador) con marca registrada, nombre comercial, propiedad intelectual y otros recursos empresariales otorga a un franquiciatario el derecho a utilizar los recursos de la empresa, y el franquiciado opera bajo un modelo operativo uniforme y paga una cuota de franquicia al franquiciador de acuerdo con los términos del contrato.

Por otro lado, el artículo 8 establece que los franquiciadores deberán inscribirse ante el MOFCOM en un plazo de 15 días, contados a partir de la firma del primer contrato de franquicia en China. Aunado a lo anterior, durante el primer trimestre de cada año deberán facilitar a las autoridades la informa-

ción relativa a los contratos que hubieran firmado durante el año inmediato anterior. Asimismo, el Reglamento dispone que el contrato debe contener una cláusula relativa al derecho de desistimiento en favor del franquiciado (conocido como *cool-off period*) durante un periodo determinado tras la firma del contrato, cuyo propósito es conceder al franquiciado un plazo adicional para que pueda, en su caso, reconsiderar en torno a la conveniencia de continuar o no con el contrato. Tomando en cuenta este derecho de desistimiento, el franquiciado puede retrasar la puesta a disposición de ciertos materiales o de información confidencial, hasta que haya expirado el periodo establecido en el contrato para ejercer este derecho (*China Sunbow Law Firm* 2009).

De igual forma, el artículo 13 del Reglamento dispone que el contrato de franquicia deberá tener una duración mínima de tres años, salvo acuerdo expreso en que el franquiciado acepte un plazo inferior. Aunado a lo anterior, el franquiciador debe poner a disposición del franquiciado, con al menos 20 días de antelación a la firma del contrato de franquicia, una copia de este y toda la documentación básica y completa relativa a la operación,⁹ de lo contrario, el franquiciado tendrá derecho a disolver el contrato.

En la actualidad, la mayor parte de las restricciones que antes se imponían en el sector de las franquicias en China han ido desapareciendo o flexibilizándose; no obstante, las obligaciones relativas a la información que deben proporcionar los franquiciadores a autoridades y franquiciados aún son estrictas.

China ha experimentado avances notables en la construcción y fortalecimiento de su marco normativo de propiedad intelectual, a tal grado que la presentación de solicitudes de patente, registros marcarios y diseños industriales en todo el mundo registró cifras récord en 2016, observándose una fuerte demanda en China, recibiendo un número de solicitudes de patente mayor que el total correspondiente a Estados Unidos, Japón, República de Corea y la OEP, considerados en conjunto. Asimismo, se observa un marcado incremento de 16.4% en el número de solicitudes de registro de marcas, que ascendió a unos 7 millones, y

⁹Nombre del franquiciador, dirección, representante legal, el capital social, el ámbito de los negocios y la información básica de las actividades de franquicia; la información básica sobre la marca registrada del franquiciador, imagen comercial, patente, técnicas patentadas y el modelo operativo; el tipo, cantidad y forma de pago de la cuota de franquicia (incluyendo si se requiere, un depósito de seguridad y la condición y el método de devolución del depósito); el precio de ello y la condición del suministro de productos, servicios y equipos para el franquiciado; los contenidos específicos, métodos y planes de implementación de la orientación operacional, el apoyo técnico y la capacitación operacional para el franquiciado; el método específico de orientación y supervisión con respecto a las actividades operacionales del franquiciado; la inversión inicial estimada para una unidad de franquicia; el número, la ubicación y evaluación operativa de todos los franquiciados dentro de China; los resúmenes de los estados financieros auditados de contabilidad y auditoría de los dos últimos años; cualquier litigio o arbitraje que involucre a las operaciones de franquicia en los últimos cinco años (*Regulations for Administration of Commercial Franchise Operations, artículo 22*).

las solicitudes de registro de dibujos y modelos industriales en todo el mundo aumentó de 10.4%, hasta alcanzar casi un millón, dichos aumentos impulsados también por el incremento observado en China (Piña 2019: 315).

PRINCIPALES ENSEÑANZAS DE CHINA EN MATERIA DE ATRACCIÓN Y FOMENTO A LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Es importante destacar el hecho de que a pesar de que China y México son dos naciones lejanas en el ámbito geográfico, con sistemas económicos, políticos y sociales diferentes, tienen un denominador común, pues a principios de 1980 comenzaron a gestarse las grandes transformaciones como respuesta a sus respectivas crisis.

En el caso de México, derivado del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y el problema de insolvencia que llevó a declarar la suspensión de pagos de la deuda que culminó con la grave crisis económica en 1982 y, en el caso de China, el fracaso que implicó el “Gran Salto Adelante” que llevó a China a la hambruna, y se estima que generó 30 millones de muertos, a su vez, la Revolución Cultural, movimiento ideológico y político que trajo como consecuencia que toda una generación de jóvenes se viera privada de la posibilidad de obtener estudios universitarios (Kissinger 2012: 213). No obstante, aunque ambos países convergen en que fue al mismo tiempo, que emprendieron el rumbo de insertar sus economías en el contexto de la globalización, siguieron un recorrido diferente.

La estrategia de China, que venía detrás de un modelo comunista instaurado desde 1949 y hasta 1978, estuvo orientada hacia un proceso gradual, inteligente y de protección a sus recursos e intereses nacionales, que se supo introducir en el libre mercado de forma exitosa. México, por otra parte, a principios de la década de 1980, comenzó a implementar un modelo neoliberal de economía abierta de sus sectores, en función de esquemas mercantiles, siguiendo de manera estricta los parámetros del Consenso de Washington y las directrices macroeconómicas orientadas por el FMI y el BM.

Las condiciones de las cuales partieron ambas naciones se presentaban, en ese entonces, más favorables para México, en comparación con las imperantes en China, debido a los fuertes vínculos económicos y comerciales con Estados Unidos y otras economías capitalistas, y un PIB per cápita tan solo entonces de USD\$4 980 en el caso de México y de USD\$251 para China.

De esta forma, el camino seguido por México para insertarse en el contexto de la globalización fue desregulando el comercio y la producción en el mercado interno y eliminando prohibiciones y aranceles proteccionistas en el comercio internacional, lo que requirió la implementación de una serie de reformas económicas enfocadas en la desregulación de sus sectores y mercados financieros, promoviendo diversas

políticas tendientes a permitir la captación de capital extranjero en la economía mexicana; misma que fue adquiriendo mayor importancia, a partir de la década de 1980 al agudizarse la globalización económica.

Por su parte, China iniciaba sus reformas sin que hubiese una experiencia de apertura y privatización previa; la deficiente industria se encontraba concentrada en manos del Estado y no contaba con la estructura institucional suficiente para adaptarse a las libres fuerzas del mercado.

En este contexto, el modelo de desarrollo en México y China se respaldó en la industria como motor principal, y en la IED para poder desarrollar sus industrias, acceder a tecnología e incrementar sus exportaciones manufactureras. México inició su proceso de apertura comercial esencialmente con su ingreso al GATT en 1986, y la posterior suscripción del TLCAN en 1994. Así, con la apertura económica y comercial, se buscó la creación de un sector industrial fuerte y competitivo, impulsado por el programa maquilador iniciado en 1965, cuando se promulgó el Programa de Industrialización Fronteriza, cuyo objetivo fue atraer inversiones de Estados Unidos que efectuaran operaciones de ensamble en la frontera, como uno de los ejes principales del modelo.

Mientras tanto, al comienzo del movimiento de reforma y apertura en China, los intercambios comerciales estaban prácticamente monopolizados por empresas estatales especializadas en determinados sectores y productos.

En vista de que el gobierno central chino no estaba en posibilidades de crear empleos en ese momento, la política de puertas abiertas sirvió como base tanto para la creación de empleos, como para conseguir una integración hacia la dinámica comercial de su periferia. Por tal motivo, decidió implementar la estrategia seguida en Asia Oriental y, en 1979, promulgó una ley que establecía que el capital extranjero debía constituir como mínimo el 25% del capital total de las joint ventures, con el fin de captar mayor inversión y tecnología de occidente (Park 1997: 156).

De esta forma se crearon las ZEE bajo el control administrativo del gobierno chino, otorgando incentivos fiscales y todo tipo de facilidades para atraer la necesaria inversión que permitiera impulsar las reformas. Cabe destacar que el modelo chino tomó como base la experiencia maquiladora mexicana, transformándola y adaptándola de manera exitosa como plataforma de exportación, definiendo desde un principio los productos y sectores en donde fuera posible obtener resultados exitosos. Si bien es cierto que partió de una industria manufacturera incipiente de mala calidad y mano de obra barata, también lo es que hoy en día, apunta cada vez más a las industrias de alta tecnología, sobre todo en sectores como la electrónica y las telecomunicaciones (Oropeza 2019: 83).

A diferencia del modelo de desarrollo implementado por China, en México ha prevalecido una liberalización y apertura comercial aceleradas, con tendencia a reducir el rol del Estado como rector de

la actividad económica, y una estrategia generalizada de desregulación y apertura en un buen número de sectores. Trayendo como consecuencia el debilitamiento de la economía nacional por la adopción de políticas de apertura indiscriminadas y, por ende, el desarme de cadenas productivas internas.

Por otro lado, como consecuencia del proceso de apertura económica gradual, China dio paso de un sistema fundamentado en la planificación central a un modelo económico conocido como socialismo de mercado, cada vez más orientado al exterior, con el cual ha logrado consolidarse como la segunda mayor economía del mundo, detrás de EEUU, y la principal fuerza exportadora en el rubro de las manufacturas. Este impresionante crecimiento puede explicarse por varios factores, entre ellos, el comercio exterior, la inversión extranjera y el consumo interno.

Por último, es preciso mencionar el hecho de que sin compartir el sistema político chino, que tiene cuentas pendientes con los derechos humanos,¹⁰ el medio ambiente y el reiterado incumplimiento de otras cláusulas sociales, China definió su apertura a la economía global de manera gradual, sin descuidar su mercado interno y, en la actualidad, siguen pendientes algunos compromisos asumidos en el marco de la OMC, para continuar abriendo sus sectores a la inversión extranjera. En tanto, México ha seguido a lo largo de estas cuatro décadas una estrategia de liberalización indiscriminada de sectores, en detrimento de su mercado interno, adhiriéndose a las directrices de organismos multilaterales existentes y consolidando una amplia y compleja red de acuerdos de libre comercio sin haber fortalecido previamente su mercado interno.

¹⁰ A pesar de que China firmó los dos pactos de los derechos del hombre de la ONU, y ratificó el Pacto Internacional Relativo a los Derechos Económicos, Sociales y Culturales en 2001, aún tiene pendiente por ratificar el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, el cual firmó en 1998, por lo que también debiera ratificar los dos protocolos adicionales a dicho Pacto, el Protocolo Adicional de la Convención para la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Contra la Mujer, la Convención Internacional sobre la Protección de los Derechos de todos los Trabajadores Migratorios y sus Familiares, el Protocolo Facultativo de la Convención de la Tortura, la Convención Internacional para la Protección de todas las Personas contra las Desapariciones Forzadas, los Convenios 29, 87 y 98 de la Organización Internacional del Trabajo (libertad sindical y protección del derecho de sindicación), etcétera, pues la firma y ratificación de dichos instrumentos, mejoraría significativamente el nivel de protección de los derechos humanos en China, situación apremiante dado el gran número de personas sentenciadas a muerte y ejecutadas, la persecución y hostigamiento que viven los activistas y defensores de los derechos humanos y periodistas chinos que no pueden ejercer su derechos de libertad de prensa, etcétera (Ramiro 2010: 32).

ANÁLISIS DEL INGRESO DE MÉXICO Y CHINA A LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

La apertura al comercio no mejora la situación de todos los habitantes de un país. Más bien cambia la distribución de los ingresos creando ganadores y perdedores. El argumento económico convencional es que las ganancias netas de la liberación comercial son positivas ya que los que salen ganando pueden compensar a los perdedores y dejar en una mejor situación general al conjunto del país. Por desgracia, esta compensación ocurre raramente.

Stiglitz, El malestar en la globalización, p. 59.

ANTECEDENTES Y ORIGEN DE LA OMC

La creciente interdependencia entre Estados y agentes económicos ha provocado el aumento de los intercambios comerciales de bienes, servicios e inversiones, más allá de las fronteras nacionales. En ese sentido, el siglo XX nació bajo el signo de un exacerbado nacionalismo en Europa y de un acentuado aislacionismo en los Estados Unidos de América.

Desde años anteriores a la Primera Guerra Mundial se fueron instaurando de forma sistemática medidas proteccionistas en el comercio internacional a niveles nunca registrados. Muchos califican a la misma guerra como la continuación militar “por otros medios” de las políticas proteccionistas y la lucha por la repartición del mundo en zonas de influencia.

En los años posteriores a la guerra dichas restricciones fueron paulatinamente levantadas. Sin embargo, con la crisis de 1929, los países adoptaron nuevas medidas para proteger sus industrias, imponiendo diversas barreras a la entrada de mercancías provenientes del extranjero.

Durante la década de 1930, mientras el mundo enfrentaba un duro proceso provocado por la depresión económica, algunos países intentaron proteger sus economías a través de la imposición de barreras al comercio, como aranceles elevados, contingentes de importación, control de cambios, etcétera. Durante la Segunda Guerra Mundial fue evidente el riesgo de que dichas restricciones al comercio entre las naciones permanecieran si no se lograban restablecer los intercambios multilaterales. En ese sentido, el triunfo de los aliados en la Segunda Guerra Mundial y el papel preponderantemente ejercido por Estados Unidos de América en el denominado bloque occidental influyeron de manera decisiva en la configuración de un nuevo orden económico y, en consecuencia, en el perfil del derecho económico internacional.

En ese contexto, en la Conferencia de Bretton Woods, en 1944, se adoptaron los estatutos del FMI y del BIRF. Posterior a la conferencia se crearon varias entidades asociadas al BIRF, como la Corporación Financiera Internacional (1956) y la Asociación Internacional de Fomento (1960),¹ conformando parte de la familia del BM (Hinojosa y Roldán 2010: 45).

En 1946 el ECOSOC convocó a una conferencia internacional sobre comercio y empleo, estableciendo en la Carta de la Habana los acuerdos preliminares, en 106 artículos y 16 anexos, para crear una organización internacional de comercio que regulara los intercambios comerciales de mercancías.

En paralelo a la Carta, en 1947, se negoció sobre aranceles en el ámbito multilateral entre 23 países (Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Chile, China, Cuba, Estados Unidos de América, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, el Reino Unido, República Checoslovaca, Rhodesia del Sur, Siria y Sudáfrica) para liberalizar recíprocamente los aranceles con respecto a un volumen representativo de intercambios de la mitad del comercio internacional en ese momento. Así, a partir del 1 de enero de 1948, entró en vigor el GATT de manera “provisional”, en tanto que la Carta de la Habana y su Organización Internacional de Comercio cumplían los protocolos legales de aprobación por parte de los órganos legislativos de los 23 países fundadores. Sin embargo, el Senado de Estados Unidos no aprobó la Carta de la Habana y, en consecuencia, la Organización Internacional de Comercio no emergió como una organización multilateral; sino que sentó las bases para que años más tarde se creara la actual OMC (Witker y Piña 2012: 76-77).

¹ En la actualidad, el Banco Mundial es un grupo formado por cinco instituciones de desarrollo estrechamente relacionadas: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, la Asociación Internacional de Fomento, la Corporación Financiera Internacional, el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.

Con el fracaso de la Carta de la Habana y su Organización Internacional de Comercio, el GATT emergió como el acuerdo multilateral para regular el comercio internacional de mercancías durante la segunda mitad del siglo XX, al que se fueron añadiendo otros acuerdos sectoriales durante las sucesivas rondas de negociación. En el GATT se establecía un sistema especial de negociaciones limitadas a ciertos países que se universalizaban mediante el compromiso de las partes de aplicar el principio de NMF a través del cual, toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado (Pérez 2011: 71).

Después de diversas rondas de negociaciones comerciales multilaterales a las que se fueron paulatinamente incorporando nuevos Estados signatarios del GATT, en septiembre de 1986, en Punta del Este, Uruguay, iniciaron la denominada Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, que concluyó de manera oficial con la Reunión Ministerial de Marrakech, en abril de 1994. En el Acta Final se incorporaron los resultados de la Ronda Uruguay, que entró en vigor el 1 de enero de 1995 y contiene el resultado del ciclo de negociaciones más importante celebrado bajo los auspicios del GATT:

- Se mejoran las reglas del GATT y de sus acuerdos conexos aplicables al comercio de mercancías.
- Se regula por primera ocasión el comercio de servicios a nivel internacional, por medio de la aprobación del GATS.
- Se aprueba el ADPIC en el que se establecen disposiciones para proteger los derechos intelectuales.
- Se alcanza una mayor liberalización del comercio.
- Se crea la OMC (Saldaña 2010: 46).

A partir de entonces, el régimen del comercio internacional fue objeto de una total reestructuración tras la creación de la OMC, que absorbió a su antecesor, el GATT, reglamentándolo y ampliando de forma sustancial su campo de acción con la incorporación de nuevos acuerdos.

En la actualidad, el sistema GATT-OMC se sustenta en una política de apertura económica y de integración comercial en la que se establece una reducción o eliminación de los aranceles impuestos por los gobiernos a los productos provenientes del exterior, aunado a la libre circulación de servicios y capitales entre los distintos territorios y la protección de los derechos de propiedad intelectual, que ha permitido crear un sistema sólido que agrupa un total de 164 miembros desde el 29 de julio de 2016, fecha de la última adhesión (Witker y Piña 2012: 78-79).

Su influencia se debe, en buena medida, a que casi la totalidad de los países se han adherido a sus normas y sistemas de control, reformando sus disposiciones internas para hacerlas compatibles con las normas de carácter multilateral, y cumpliendo los compromisos de liberalización comercial; además de que la OMC constituye una organización internacional con personalidad jurídica en los planos interno e

internacional (art. VIII del Acuerdo OMC), algo diferente con respecto al GATT, que carece de una subjetividad jurídica formalmente atribuida (Hinojosa y Roldán 2010: 77).

Estos resultados se lograron en buena medida gracias a que el Acuerdo de Marrakech estableció un marco institucional que recogió el GATT, modificado y actualizado en la Ronda Uruguay, y luego en los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios y en los resultados integrales de la Ronda Uruguay. En su estructura aparece una conferencia ministerial que se reúne al menos una vez cada dos años. Además, se estableció un consejo general encargado de supervisar periódicamente el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales. Este Consejo General actúa además como OSD y como OEPC para abordar todas las cuestiones comerciales en el marco de la OMC y establece igualmente órganos subsidiarios, como un consejo de mercancías, un consejo de servicios y un consejo de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), además de acuerdos plurilaterales. Todo este conjunto de normas y órganos de la OMC hacen posible que los acuerdos aprobados en la Ronda Uruguay funcionen como un todo único y, por consiguiente, al convertirse en Miembro de la OMC se acepten todos los resultados de la Ronda Uruguay (Rodríguez 2009: 71).

Posterior a la concluida Ronda Uruguay continuaron nuevas negociaciones. En febrero de 1997 se logró un acuerdo sobre los servicios de telecomunicaciones, con el que 69 Estados miembros se comprometieron a implementar una serie de medidas de liberalización mayores a las alcanzadas al momento de concluir la Ronda Uruguay. En el mismo año, 40 países concluyeron las negociaciones relativas al comercio en franquicia arancelaria de los productos de tecnologías de la información y 70 miembros lo hicieron con respecto de los servicios financieros, que comprenden más de 95% del comercio de sectores como el bancario, seguros, operaciones con valores e información financiera (Correa 2004: 343).

Al comenzar las negociaciones, en 2000, las relativas a la agricultura y servicios se han ido incorporando al programa de trabajo en el marco de la inconclusa Ronda Doha para el Desarrollo, adoptada en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en noviembre de 2001, en Doha, Qatar, y que fracasó en 2008 en su propósito de lograr un acuerdo con relación a las subvenciones que los gobiernos otorgan a la agricultura.

Por otro lado, el 25 de septiembre de 2020, 106 delegaciones de Estados miembros de la OMC iniciaron negociaciones formales relativas a la creación de un acuerdo sobre facilitación de inversiones, con el objeto de generar un entorno comercial más eficiente para las inversiones, a través de la eliminación de obstáculos burocráticos innecesarios que pueden representar importantes costos para las inversiones.

Como se desprende de lo anterior, los acuerdos de la OMC son extensos y complejos, pues comprenden una gran variedad de sectores fundamentales para las economías de cada uno de los países miembros, como la agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, contratación pública, telecomunicaciones, medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual, inversiones, etcétera, cuya liberalización

está basada en principios fundamentales como el de la nación más favorecida, trato nacional, transparencia, liberalización gradual, etcétera, que constituyen la base del sistema multilateral de comercio.

EL INGRESO DE MÉXICO AL GATT

El ingreso de México al GATT se formalizó en 1986 en un contexto de crisis interna, privatizaciones y reformas estructurales, acompañadas del agotamiento de su modelo de sustitución de importaciones. Aunado a que la economía mundial pasaba por una etapa de graves dificultades, que inició con el desmoronamiento de los acuerdos de Bretton Woods, el incremento de los precios del petróleo, trastornos en los mercados financieros y monetarios, creciente proteccionismo de los países desarrollados, inflación, depresión y desempleo en numerosas naciones, entre otros.

La economía mexicana había sido duramente golpeada por la caída en los precios del petróleo y otras materias primas, que contribuyeron a que el gobierno emprendiera un cambio estructural de la economía y de las políticas e instrumentos económicos. El propósito principal era crear una industria eficiente y con capacidad de exportar.

En ese contexto, aunado a la interrogante de cuál debía ser el papel desempeñado por el Estado en la economía para vincular la estructura productiva nacional con la economía mundial, con fecha 17 de enero de 1979, la entonces Secretaría de Comercio comunicó al director del GATT, Oliver Long, la intención del gobierno mexicano de iniciar negociaciones de adhesión con las partes contratantes del Acuerdo, integrado en ese momento por 91 países que intercambiaban más de 80% del comercio mundial.

En ese documento denominado Carta de intención se expresa, desde el punto de vista jurídico, que el ingreso del solicitante tiene carácter de eventual, en tanto no se haya decidido la adhesión formal al Acuerdo. En ese sentido, es importante destacar que México ya participaba con anterioridad en el Acuerdo con la calidad de “observador activo”, en cuyo contexto, su adhesión se presentó con motivo de la participación por parte del gobierno mexicano en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Tokio (1973-1979).²

² La razón principal para la participación mexicana fue la consideración de que su presencia era importante no sólo para obtener desgravaciones de los productos que le interesaban, sino también, para colaborar en la adecuación de la estructura del GATT a las necesidades de los países en desarrollo. Nuestro país acudió a la Ronda y, con motivo de su participación, se le invitó a adherirse al GATT y a aceptar los principales códigos de conducta, redactados con motivo de las negociaciones comerciales multilaterales (Álvarez 1979: 683-721).

En esta solicitud oficial del gobierno mexicano, de conformidad con el artículo XXXIII del Acuerdo General, se establecían las condiciones de acceso que debían considerarse:

- Aplicación de los principios favorables a los países en desarrollo reconocidos en el Acuerdo General y en la Declaración de Tokio, de 14 de septiembre de 1973.
- Aplicación plena de México de sus políticas de desarrollo económico y social.
- Que la contribución de México a las negociaciones de la Ronda Tokio adquiriera la calidad de negociación comercial para acceder al GATT, siempre y cuando fuera otorgado un trato especial y diferenciado a favor de los países en desarrollo (Malpica 1988: 225-226).

Para México era el momento de negociar la contribución que hacía en favor de la liberalización del comercio mundial, como parte del pago por su adhesión al Acuerdo. El país que apenas tres años atrás mantenía controlada con permisos previos la totalidad de sus importaciones se presentó a gestionar su adhesión con una tarifa liberada de dicho control en 65% del valor de sus importaciones, un programa para continuar dicho proceso y una desgravación arancelaria importante (Falk y Torres 1989: 51).

Así se planteó la inserción de México en el contexto del comercio internacional, con el propósito de vincular el aparato productivo nacional con la economía global, ofreciendo a los productores mexicanos que en el nuevo contexto de competencia que debían enfrentar con la recién aprobada apertura comercial, sus productos tendrían condiciones de acceso equivalentes a las de sus competidores. De igual forma, se consideró que a través de la inserción de México en el GATT se abrirían nuevos mercados internacionales y sería posible superar, paulatinamente, medidas proteccionistas que aplicaban los gobiernos en el extranjero a sus principales intercambios comerciales (Witker 2011: 179).

No obstante, la adhesión de México al GATT fue cuestionada por diversos académicos, por la prensa y también por la sociedad en general, al considerar que no había posibilidades reales de crecimiento de nuestras exportaciones y, en cambio, sí había muchas posibilidades de que aumentaran las importaciones de productos de las grandes potencias comerciales, en particular de Estados Unidos.

Tras la constitución del Grupo de Trabajo³ se analizaron diversos temas para el examen de la solicitud, como la situación de la balanza de pagos y de los intercambios comerciales, arancel y derechos adicionales, valoración aduanera y prácticas desleales de comercio, restricciones agrícolas, trámite de licencias de importación, acuerdos de la Ronda Tokio, política de comercio exterior, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial y las reglamentaciones cuantitativas internas, formalidades consulares, intercambio

³ El grupo lo integraron: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Comunidad Económica Europea y sus Estados miembros, Colombia, Egipto, España, Estados Unidos, India, Japón, Nueva Zelanda, Nicaragua, Perú, Rumania, Suecia, Suiza y Uruguay.

compensado, comercio de Estado, compras del sector público, restricciones importación, incentivos a la exportación, precios al por menor, acuerdos comerciales bilaterales y relaciones comerciales con otras áreas y países, negociaciones comerciales entre países en desarrollo y sistema de consultas.

En ese sentido, el Protocolo de Adhesión de México al GATT de 1986 incorporó párrafos específicos en los que se recogían las salvaguardas o reservas que el gobierno mexicano negoció con las demás partes contratantes. Una parte preambular y los párrafos 3, 4 y 5 son los que esencialmente recogieron las propuestas de los negociadores mexicanos. Estas disposiciones contenían el reconocimiento a México como país en desarrollo por parte de los miembros del GATT, a efecto de recibir un trato diferenciado y favorable a aquellas disciplinas respecto de las cuales ejercía su derecho de recurrir a salvaguardias, cláusulas de escape y excepciones de forma más flexible.

Los párrafos 3, 4 y 5 del Protocolo de Adhesión son los relativos al carácter prioritario que México otorga a su sector agrícola y el compromiso de sustituir gradualmente los permisos previos por una protección arancelaria de una forma compatible con sus objetivos en este sector. Por otro lado, se reconoció el derecho de México a aplicar programas sectoriales y regionales y los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos fiscales y financieros, de conformidad con su PND, ejerciendo su derecho a establecer restricciones a la exportación, relativas a preservar sus recursos naturales, en particular en el sector energético (hidrocarburos), siempre que dichas medidas se apliquen junto con restricciones a la producción o al consumo nacional. En suma, los derechos conseguidos por México en su adhesión al GATT fueron:

- Exclusión de los recursos naturales energéticos regulados por el artículo 27 constitucional.
- Protección y reserva para el sector agrícola, en el que se consiguió mantener los permisos de importación y su sustitución gradual por aranceles, en la medida en que dicho sector fuera adquiriendo competitividad internacional.
- Reconocimiento por parte de todos los países Miembros del GATT a que México desarrollara su PND, con la reserva de una sobretasa arancelaria a nueve sectores: petroquímicos, celulosa y papel, bienes de capital, industria de alimentos, productos eléctricos, calzado, textiles, electrodomésticos, hierro y acero.
- Techo arancelario máximo de un 50% para más de diez mil fracciones arancelarias incluidas en la tarifa de la LIGIE.
- Reconocimiento de la condición de país en desarrollo, tanto para la aplicación de salvaguardias del artículo XIX del GATT, como para la aplicación de los Códigos de Conducta en materia de dumping, obstáculos técnicos, licencias de importación y valoración aduanera.
- Recomendación para suscribir el Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios, que acepta la posibilidad de otorgar subsidios a los países en desarrollo para el fomento de proyectos regionales (Witker 2011: 68).

El Protocolo de Adhesión fue suscrito por el Ejecutivo mexicano y presentado al Senado de la República para que dicho órgano legislativo lo ratificara, cumpliendo con las disposiciones constitucionales para que el GATT fuera suscrito, lo cual quedó efectuado el 26 de agosto de 1986.

De esta forma, la negociación arancelaria entre México y las partes contratantes del GATT interesadas en ella concretaron las concesiones arancelarias otorgadas por México para 373 productos de importación con un valor, en 1976, de US\$504.3 millones; a cambio, nuestro país recibió un tratamiento arancelario especial en 248 fracciones, con un valor de US\$612 millones.

Dicha negociación se efectuó a través de la presentación de listas que contenían productos de interés para cada parte, con el propósito de que pudieran obtenerse concesiones arancelarias; estas negociaciones se llevaron a cabo a nivel bilateral, es decir, se hicieron en forma separada entre México y cada uno de los países interesados (Estados Unidos, Comunidad Económica Europea, Japón, Canadá, Suiza, Suecia, Noruega, Finlandia, Australia, Nueva Zelanda y Austria) (Malpica 1988: 441).

De acuerdo con el marco normativo del GATT, el protocolo con que cada país miembro ingresaba al organismo constituía un verdadero contrato que contempla derechos y obligaciones para las partes en el contexto multilateral de comercio. Por ello, es fundamental reconocer los derechos que México reservó en ese momento en el ámbito multilateral.

El protocolo de adhesión de México tiene como nota característica su concordancia con la Constitución, e incluso incluyó una desgravación y eliminación gradual de las licencias de importación que le permitían al país llevar a cabo una apertura gradual de su economía.

EL INGRESO DE MÉXICO A LA OMC

El 4 de agosto de 1994 se publicó en el DOF el Decreto de Aprobación del Acta Final de la Ronda de Uruguay, y el 30 de diciembre de 1994 entraron en vigor todos los acuerdos de la OMC en el derecho mexicano, con lo que México se convirtió en Estado Parte de este organismo multilateral.

En materia de acceso a mercados, los países se comprometieron a realizar reducciones arancelarias en distintas esferas. Para el caso de los países desarrollados el compromiso fue reducir sus aranceles en 40% promedio, en tanto que los países en desarrollo en 30% promedio, lo anterior en un plazo de cinco años para los productos industriales, respecto a productos agrícolas se acordó el plazo de diez años para los países en desarrollo y de seis años para países desarrollados. Las negociaciones de acceso a la Ronda Uruguay tomaron como referente para las reducciones arancelarias los niveles máximos comprometidos

por cada país ante el GATT, estos aranceles son conocidos como “consolidados”. Al respecto, México adoptó el compromiso de reducir su arancel consolidado de 50 a 35% (Witker 2011: 69).

Entre 1994 y 1997 México también participó en las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas y los servicios financieros y aceptó, respectivamente, el Cuarto y Quinto Protocolo, anexos al GATS; asimismo, en mayo de 2008 México notificó a la OMC la aceptación del Protocolo por el que se Enmienda el ADPIC. Por otra parte, cabe destacar que México no suscribió los acuerdos plurilaterales sobre Contratación Pública, Comercio de Aeronaves Civiles ni sobre Tecnologías de la Información. Además, derivado de su ingreso a la OMC, México asumió el compromiso de otorgar trato de nación más favorecida a todos sus socios comerciales (OMC 2017: 114).

En el marco de la Ronda Doha, México ha presentado diversas propuestas en materia de agricultura, acceso a los mercados para productos no agrícolas, facilitación de servicios y propiedad intelectual, como es el caso de la propuesta para construir una base de datos de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas. También ha participado en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC al haber intervenido en 25 casos como reclamante, 15 como demandado y en 106 como tercero (véase Mapa de las diferencias de México en la OMC). Destaca entre ellos, por su duración y antecedentes, el conflicto atunero con Estados Unidos (Piña 2016).

Mapa 1.

Mapa de las diferencias de México en la Organización Mundial de Comercio (OMC)



Fuente: OMC-OSD (2021).

Asimismo, México es, en el contexto latinoamericano, uno de los países que más acuerdos comerciales ha celebrado al amparo del artículo XXIV del GATT y V del GATS. En la actualidad se encuentran vigentes 14 TLC, y la mayor parte del comercio de México se desarrolla con países con los que tiene celebrado un acuerdo comercial, particularmente, con Estados Unidos y Canadá, socios del T-MEC. En 2019, las exportaciones mexicanas (petroleras y no petroleras) correspondieron a Estados Unidos con 77.5% del total, a Canadá con un 2.9%, a España con 1.9% y al resto del mundo con 17.7% (véase gráfica 12).

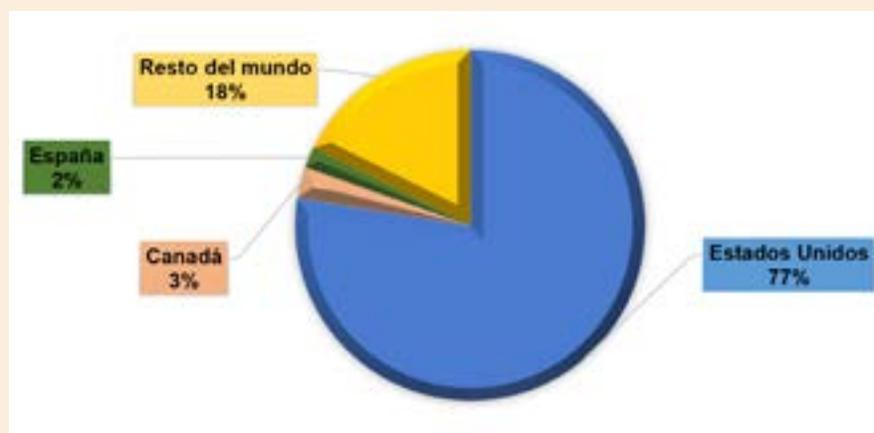
Por otro lado, en 2019 las importaciones de México provenientes de la región de América del Norte, en específico de Estados Unidos y Canadá fueron las de mayor volumen, seguidas de las de Brasil; para el caso de Europa, correspondieron a Alemania, Italia y España; mientras que de Asia correspondieron a China, Japón y Malasia (véase gráfica 13).

Recientemente, México ha estrechado lazos de cooperación comercial con otras naciones, tal es el caso de la renegociación del TLCAN, que a partir del 1 de julio de 2020 fue sustituido por el T-MEC, así como la entrada en vigor del TIPAT el 30 de diciembre de 2018.

Por otro lado, México suscribió un acuerdo sobre asistencia administrativa mutua con China el 3 de septiembre de 2012 y los memorándums de entendimiento que conforman una asociación estratégica integral, a través de la cual se pretenden reforzar lazos políticos y comerciales con 51 países e incrementar los intercambios comerciales e inversiones con nuevos socios en la región Asia-Pacífico.

Gráfica 12.

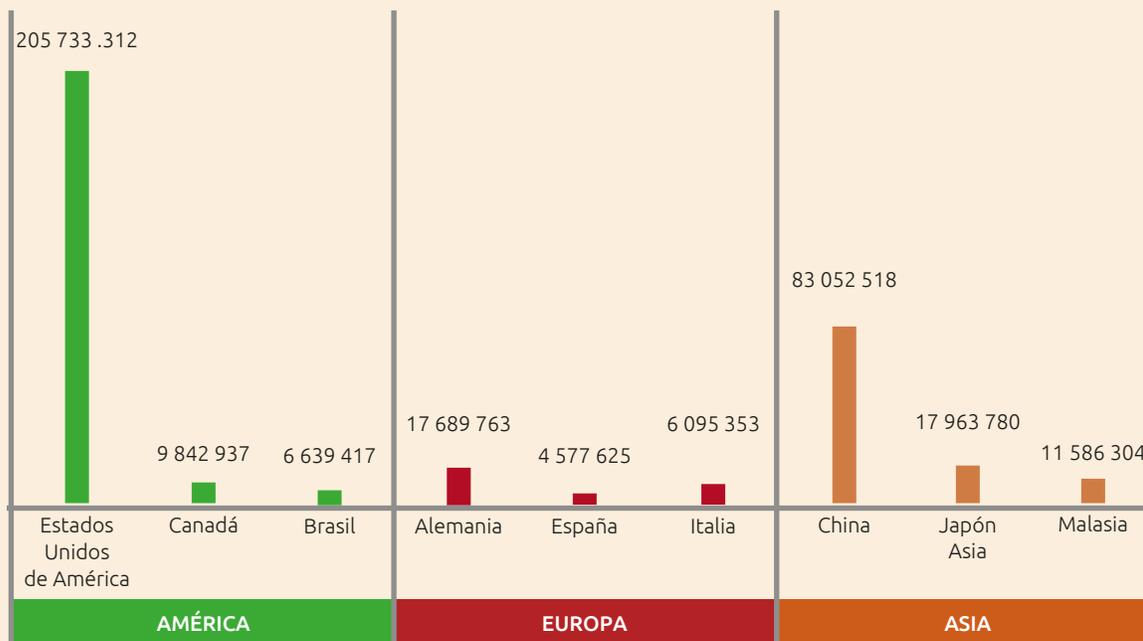
Participación porcentual de las exportaciones de mercancías mexicanas a otros países (2019)



Fuente: elaboración propia con datos del Examen de las Políticas Comerciales de México, de la OMC (2017).

Gráfica 13.

Principales países importadores de mercancías a México en 2019 (mdd)



Fuente: elaboración propia con datos del Examen de las Políticas Comerciales de México, de la OMC (2017).

Principales ordenamientos y organismos encargados de la formulación y aplicación de la política comercial en México

Tras la adhesión de México a los organismos e instrumentos multilaterales y regionales descritos, que inició en 1986 con su adhesión al GATT, la posterior suscripción del TLCAN en 1994 y su renegociación materializada en el T-MEC, que entró en vigor el 1 de julio de 2020, las relaciones comerciales de México se integran en la actualidad por un complejo entramado, que ha traído como consecuencia la necesidad de reformar sus disposiciones internas, a efecto de adaptarlas y hacerlas compatibles con sus compromisos derivados de la adhesión a dichos instrumentos.

De esta forma, el comercio exterior de México se encuentra regulado por la CPEUM (artículos 25, 26, 27, 28, 73 fracciones IX, X y XXIXA, 117 fracciones IV, V, VI y VII, 131 y 133, principalmente), la LCE reglamentaria del artículo 131 constitucional y su reglamento, la LA, las RGCE para 2020, la LIGIE, la Ley de Infraestructura de la Calidad, la LIE, la Ley sobre la Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica, entre otros instrumentos jurídicos que en conjunto constituyen el marco jurídico y operativo del comercio exterior de nuestro país. Aunado a lo anterior, encontramos disposiciones en la

materia en los siguientes ordenamientos: la Ley General de Salud, el Reglamento de la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios, la Ley de Sanidad Vegetal y Animal, Ley de Bioseguridad de Organismos Genéticamente Modificados, la Ley Federal de Armas de Fuego y Explosivos, la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, la Ley General de Vida Silvestre, la Ley General de Desarrollo Forestal Sustentable, la Ley Federal de Sanidad Animal, la Ley Federal de Sanidad Vegetal, la Ley General de Vida Silvestre, el Reglamento en Materia de Registros, Autorizaciones de Importación, Exportación y Certificados de Exportación de Plaguicidas, Nutrientes Vegetales, y Sustancias o Materiales Tóxicos o Peligrosos, etcétera.

Por otro lado, los artículos 117 y 118 de la CPEUM disponen que la política exterior es de competencia exclusiva de las autoridades federales, y al Ejecutivo Federal corresponde “dirigir la política exterior y suscribir tratados internacionales, así como denunciarlos, suspenderlos, modificarlos y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos, con la aprobación del Senado” (CPEUM, artículos 76 y 89). El Ejecutivo también tiene facultades en materia arancelaria y no arancelaria; cuando lo estime urgente y por razones de interés nacional, puede crear, modificar o suprimir los aranceles, así como regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de bienes mediante decretos publicados en el DOF (CPEUM, artículo 131 y LCE, artículo 4). También puede establecer medidas para regular o restringir dichos flujos de mercancías a través de acuerdos expedidos por la SE y/o la autoridad competente. El Ejecutivo es, además, el responsable de habilitar puertos, establecer aduanas marítimas y fronterizas y determinar su ubicación. Por otro lado, es competencia del Congreso de la Unión establecer las contribuciones sobre el comercio exterior (CPEUM, artículo 73). También existen dos comisiones auxiliares al Ejecutivo Federal en materia de comercio exterior: la COCEX, que es un órgano de consulta obligatoria para todas las entidades de la APF sobre cualquier medida que afecte la importación, exportación, circulación o tránsito de bienes, y la COMPEX, que está compuesta por representantes de los sectores público y privado para analizar, evaluar y proponer medidas que simplifiquen los trámites administrativos y eliminen los obstáculos al comercio exterior (LCE y su reglamento).

En el ámbito de la administración pública federal centralizada, la SE es la entidad encargada de formular y dirigir la política de comercio exterior, al igual que de promoverla, en coordinación con la SRE (LOAPF, publicada en el DOF el 10 de abril de 2003, artículo 34 fracciones I y IV).

En este sentido, la SE es responsable de:

Analizar y determinar el nivel de los aranceles y proponer su modificación; estudiar y determinar las restricciones al comercio; fijar los precios oficiales, tomando en cuenta la opinión de la SHCP; y de fijar con la SHCP los criterios generales para el establecer los estímulos al comercio exterior (LOAPF 2003, artículo 34, fracción V).

Asimismo, el artículo 5 de la LCE faculta a la SE para establecer las regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio de mercancías, reglas de origen, conceder permisos previos y asignar cupos de exportación e importación, coordinar las negociaciones comerciales internacionales y emitir reglas para el cumplimiento de tratados comerciales, establecer los programas y mecanismos de promoción y fomento de las exportaciones, resolver las investigaciones en materia de salvaguardias y prácticas desleales de comercio internacional (LCE, artículo 5).

EL INGRESO DE CHINA A LA OMC

A partir de que comenzó el proceso de reforma y apertura en China su economía se ha transformado sustancialmente en distintos rubros, pasando de un modelo socialista concentrado en manos del Estado a un socialismo de mercado con peculiaridades chinas. Los cambios económicos, políticos, sociales, jurídicos y el impacto de su participación en el sistema multilateral de comercio han modificado radicalmente los parámetros tradicionales de la economía global.

China fue uno de los 23 países signatarios del GATT en 1947; no obstante, después de la revolución China, en 1949, el gobierno del Kuomintang se trasladó a Taiwán y formuló una declaración de separación del sistema del GATT en 1948 que Beijing dejó inconclusa, concentrándose en un proceso político interno y dejando de lado, por un tiempo, su relacionamiento internacional (Kissinger 2012: 169). Más adelante, con la fundación de la RPC, el 1 de octubre de 1949, con Mao Zedong al frente, el tema pasó a segundo término para el nuevo Estado socialista.

Por más de tres décadas la RPC no se concentró en recuperar su membresía en el sistema multilateral de comercio, en buena medida por motivos ideológicos y por el antagonismo entre el régimen socialista saliente, frente al régimen capitalista cada vez más dominante. La RPC y su sistema socialista, a través de la planificación central de la economía y los organismos creados para tal efecto, abarcó diferentes actividades relativas al comercio exterior e ignoró las posibles ventajas de reasumir su membresía como Miembro del GATT (González 2003: 261-262).

Años más tarde, luego de que en 1978 Deng Xiaoping emprendiera el cambio de modelo de desarrollo, por los motivos ya analizados en capítulos precedentes, China buscó mayor presencia en las principales organizaciones internacionales, como el BM, el FMI y el GATT. De esta forma, en los primeros años de la década de 1980 logró ingresar a los dos primeros y, en 1982 le fue concedido el estatus de observador en el GATT. Para 1986, China notificó su intención de recuperar su membresía como miembro de dicho Acuerdo.

El proceso de adhesión de la RPC al sistema multilateral de comercio fue encabezado por un grupo de trabajo conformado por todas las partes interesadas del GATT, que inició labores el 4 de marzo de 1987, tras

la solicitud formal presentada por China el 11 de julio de 1986. Durante la reunión, China dejó en claro que su intención de adherirse al GATT iba en el sentido de efectuar una reforma económica que conjuntara una economía de mercado socialista, acompañada de una política de apertura al exterior; esto se reflejaría en mayor dinamismo económico y estrechamiento de lazos económicos y comerciales con los miembros del Acuerdo. De 1987 a 1994, la delegación nombrada por el gobierno chino asistió a 19 reuniones en Ginebra, y dejó en claro la importancia de la actividad comercial como una de sus prioridades a largo plazo.

En este punto, es importante destacar el hecho de que la propuesta de ingreso o “reingreso”, formulada en 1986, fue una postura y una declaración política de parte del liderazgo chino encabezado por Deng Xiaoping y Jiang Zeming, para que las reformas y la apertura económica continuaran y se profundizaran; este mensaje tenía dos lecturas: la orientada al exterior, consistía en enviar una señal de confianza, a los inversionistas extranjeros que ya se ubicaban en su territorio, como a los países destinatarios de sus exportaciones; y la interna, una clara advertencia para todos los actores políticos que se oponían a la estrategia de libre mercado y de puertas abiertas (Oropeza 2008: 203). Así, a mediados de la década de 1990 el presidente Jiang Zemin y el primer ministro Zhu Rongji, principal responsable de la economía, buscaron dar un nuevo impulso a la reforma económica anteriormente emprendida, para seguir avanzando decididamente hacia la economía de mercado, en aras de competir en los mercados internacionales con otros países, duplicar de nueva cuenta el PIB en la década de 2010 y consolidar su presencia como una verdadera potencia.

China debía abrir su mercado porque su enorme superávit comercial con los países desarrollados, Estados Unidos en primer término, no era políticamente sostenible y podía llevar a una reacción proteccionista. Por tal motivo, dar el impulso definitivo a las negociaciones para su ingreso a la OMC, iniciadas en 1986, era el medio para lograr dichos objetivos. China abriría sus mercados, en vez de intentar convertirse en una potencia exportadora detrás de una gran muralla proteccionista, situación inaceptable para las demás potencias comerciales del mundo. La disciplina internacional ayudaría a vencer los intereses creados, ante todo los de los trabajadores y directivos de las empresas públicas, e impondría la profundización de la reforma económica a los elementos más conservadores del partido (Bregolat 2008: 82-83).

Durante la primera etapa de negociaciones (1986-1996), la posición de China fue asumirse como nación en vías de desarrollo, para así conseguir el trato especial y diferenciado que se otorga a los países en desarrollo en el marco de la OMC. En tanto que los países occidentales presionaron para que se le reconociera el estatus de país desarrollado. Esta problemática atiende a que en China existen zonas con elevado crecimiento y renta per cápita que triplica la media del país, como Beijing y Shanghai; y otras zonas rurales como Guizhou, Yunnan y Gansu, en donde la renta per cápita no llega a los 4 000 yuanes.

En atención a que el Grupo de Trabajo adoptó decisiones por la vía del consenso, tanto los miembros de la OMC, como el país que busca la membresía, deben estar de acuerdo en que se han alcanzado sus intereses individuales y se hayan resuelto todas sus decisiones relevantes en el curso de sus deliberaciones.

En ese sentido, algunos de los integrantes señalaron que considerando las dimensiones del mercado y crecimiento acelerado de la economía china, debía estudiarse minuciosamente la necesidad del país asiático de recurrir a los periodos de transición y demás disposiciones especiales contenidas en el acuerdo sobre la OMC con relación a los países en desarrollo. De esta forma, se acordó que el enfoque pragmático se adaptaría a los casos específicos de la adhesión de China en unas cuantas esferas que quedaban reflejados en las disposiciones pertinentes del protocolo de China y el informe del Grupo de Trabajo (Oropeza 2008: 159).

Cabe destacar el hecho de que China en ningún momento pretendió renunciar a su condición de país en desarrollo, tan es así que prácticamente dejó fuera al sector agrícola, energético y a otros sectores sensibles, para continuar avanzando bajo el control estatal en la estrategia de Deng Xiaoping con reformas estructurales, desarrollo y estabilidad política.

Como parte de su estrategia de reforma global, la reforma comercial de China también se caracterizó desde un principio por ser un proceso gradual con base en tres objetivos: a) el aumento del número de empresas con la capacidad de participar en la dinámica del comercio internacional; b) la liberalización de precios y, c) la adopción de un esquema cambiario que fuera eliminando el sesgo anti exportador del esquema de tipo de cambio vigente (Claro 2003, en Estrada 2006: 414).

Muestra de esta estrategia de gradualidad pausada de protección a sus recursos e intereses nacionales para insertarse en el esquema multilateral de comercio, son la participación de China en la propia Ronda Doha, que la había aceptado, y luego en Cancún y Hong Kong; testimonian que su compromiso con todo se encuentra más cerca del mundo en desarrollo que de los intereses transnacionales globales (Witker 2006: 24).

En efecto, la postura de China por convertirse en miembro formal de la OMC obedecía a una necesidad imperiosa de mitigar, frenar o detener la gran cantidad de medidas de salvaguardia, *antidumping* y otras restricciones impuestas por diversos países, pues ya como miembro de pleno derecho en el marco de la OMC, puede exigir la eliminación de dichas medidas, o bien, conciliar sus prácticas comerciales con las disposiciones de este organismo multilateral de comercio, al mismo tiempo que puede aplicar medidas y beneficiarse con la instrumentación de las preferencias arancelarias de la NMF.

De ahí que el ingreso de China a la OMC se negoció a través de un protocolo especial, en el que los Estados miembros del GATT y de la OMC, acordaron un mecanismo que hiciera posible, conforme a un sistema con base en reglas, proteger sus mercados y sus producciones nacionales ante un potencial embate exportador chino (Cancino 2012: 2-3). En ese contexto, en 1993, en otra de las reuniones del Grupo de Trabajo, China se comprometió entre otras cosas a:

- Limitar el recurso de las cuotas de importación para productos agrícolas y adaptar su aplicación a los usos aceptados internacionalmente.
- Unificar su tasa de cambio.

- Remover los controles internos sobre los precios.
- Adherirse a las normas internacionalmente aceptadas en materia de cuarentena animal y vegetal.
- Ampliar el principio de trato nacional a la participación de la inversión extranjera en el sector financiero, considerado un sector sensible para los negociadores chinos dado que dicho sector estaba regido por un monopolio del Estado (Cesarín y Moneta 2005: 116).

En 1997 se celebraron tres reuniones más, en mayo, agosto y diciembre, en las que se estableció una agenda de negociaciones inmediatas sobre varios temas relativos al régimen comercial chino, como: regulaciones y restricciones no arancelarias, precios estatales, subvenciones, medidas de salvaguardia, etc. En ese mismo año, China aceptó lo relativo al principio de no discriminación y acordó la eliminación de la práctica de precios duales respecto de las mercancías vendidas al interior del país y las destinadas a la exportación (Manassero 2008: 4).

Lo anterior dejó en claro el hecho de que China, desde el inicio de las negociaciones con el Grupo de Trabajo, se había estado preparando para su ingreso de forma previa, acelerando la transición para convertirse en una economía de mercado. Por tanto, su solicitud de adhesión estuvo acompañada con la oferta de continuar avanzando en los cambios estructurales que la condujeran a mejorar su marco regulatorio y su descentralización económica.

En ese orden de ideas, en noviembre de 1997, durante el XV Congreso del PCCH, se confirmó que, si bien la propiedad pública continuaría siendo predominante en aras de garantizar la continuidad del sistema socialista, se permitirían todas las formas de propiedad que promovieran el crecimiento de las fuerzas productivas, el poder del Estado socialista y el bienestar del pueblo, propiedad privada incluida, y que conviviría con la propiedad pública.

De igual modo, China ofertó la apertura y regulación de los servicios, comenzando con la banca extranjera (a la que para el año de 1997 ya le había abierto de manera limitada 24 ciudades) a modernizar sus regímenes de inversión y a internacionalizar sus leyes comerciales, así como a trabajar en su normativa en materia de propiedad intelectual (González 2003: 270).

Durante la XVII reunión del Grupo de Trabajo que se llevó a cabo en septiembre de 2001, China asumió el compromiso de eliminar la práctica de precios duales en cuanto a la diferencia de trato existente entre mercancías destinadas para venta en China y mercancías destinadas a la exportación, a eliminar la práctica de control de precios para proteger a sus industrias locales, a implementar los acuerdos de la OMC y a emprender un proceso de armonización legislativa acorde a los compromisos derivados de su adhesión y eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas (Marassi 2005: 136).

China ingresó a la OMC el 11 de diciembre de 2001, en la aún vigente Ronda Doha, después de un largo proceso de negociación que duró 15 años, considerando que inició formalmente su proceso de

adhesión al GATT en julio de 1986, con la intención de recuperar su puesto como signatario original, y con la entrada en vigor de los acuerdos de Marrakech resultado de la Ronda Uruguay, el proceso se transformó en adhesión a la OMC según lo estipulado por el artículo XII del Acuerdo por el que se crea la OMC. En ese sentido, tanto los instrumentos de adhesión de China a la OMC, como el Informe del Grupo de Trabajo (WT/MIN(01)/3) y el Protocolo de Adhesión (WT/L/432), fueron adoptados durante la Ronda Doha, Qatar, y ratificados por China durante la Conferencia Ministerial.

De esta forma, con su ingreso a la OMC, China asumió una serie de compromisos en materia de apertura y liberalización de su régimen, entre los cuales destacan el conceder un trato no discriminatorio a todos los Estados miembros de la Organización, en particular para que las empresas e inversionistas extranjeros puedan realizar actividades comerciales sin ser discriminadas; eliminar la práctica de control de y de fijación de precios duales y las diferencias de trato otorgado a las mercancías producidas para su venta en China y las producidas para la exportación; armonizar su legislación interna y promulgar nuevas leyes que sean compatibles con los acuerdos de la OMC; eliminar la práctica del gobierno de otorgar subsidios a la exportación de productos agrícolas; respetar los derechos de propiedad intelectual en el marco del ADPIC, brindando una protección efectiva a los titulares de patentes, marcas, indicaciones geográficas e información confidencial; eliminar paulatinamente en los términos y plazos acordados las prohibiciones, restricciones cuantitativas y otras medidas que mantengan otros miembros contra las importaciones procedentes de China de forma incompatible con el Acuerdo sobre la OMC.

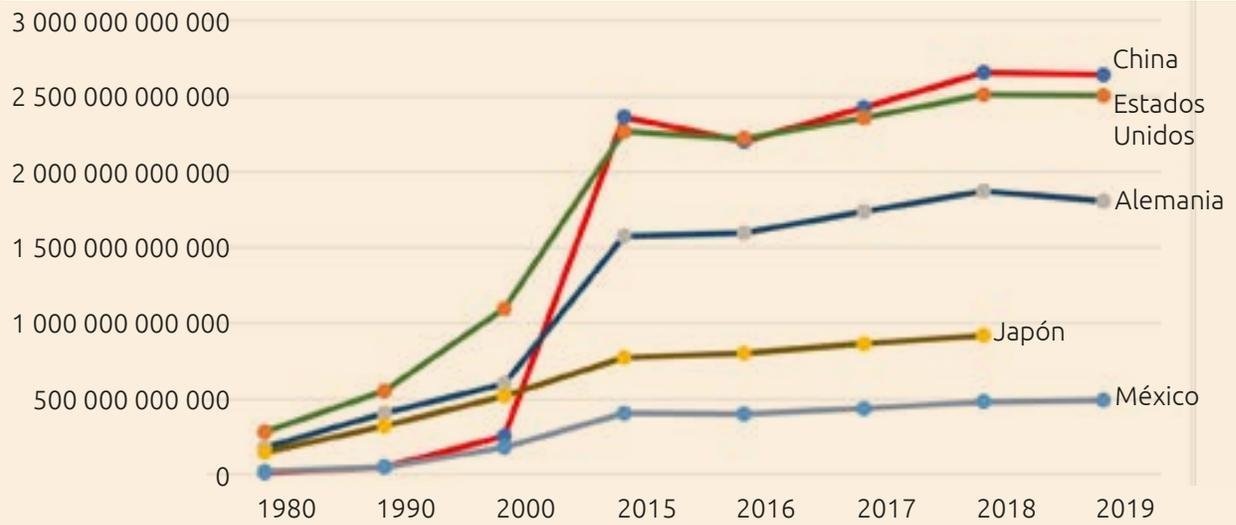
En este orden de ideas, el objetivo global de la política comercial de China, desde su adhesión al organismo multilateral, ha estado enfocado en desplegar un proceso de reforma y apertura gradual que le ha permitido transferir tecnología, atraer inversión, afianzar relaciones comerciales y promover un sólido desarrollo económico en beneficio del país. Asimismo, tanto su dinámica de producción como el modelo comercial que ha desarrollado a través del tiempo, la han llevado a aumentar su participación en la economía mundial (véase gráfica 14):

En el contexto de esta política comercial desplegada por China, desde 1985 comenzó a dar un fuerte impulso a su dinámica exportadora, que empezó a despegar en forma acelerada; ya para 2005 sus exportaciones se habían triplicado con respecto a las del 2000, y para 2019 afianzó su dinamismo como primera potencia exportadora del mundo (véase gráfica 15).

Por otro lado, en materia de solución de diferencias de la OMC, desde su entrada en vigor se han presentado 21 casos como reclamante, 44 como demandado y ha participado como tercero en 186 diferencias (véase mapa Diferencias de China en la OMC). Cabe destacar que de los 44 casos como demandado, 23 reclamaciones han sido presentadas por Estados Unidos.

De igual forma, China ha extendido el alcance de tratados comerciales celebrados de conformidad con el artículo XXIV del GATT, pues desde que suscribió los primeros con territorios vecinos, Hong

Gráfica 14.
Exportaciones de mercancías en el mundo (MDD)



Fuente: elaboración propia con datos del Examen de las Políticas Comerciales de México, de la OMC (2017).

Gráfica 15.
Exportaciones de mercancías de la República Popular China (RPC) 1980-2019 (MDD)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2020)

Mapa 2.

Diferencias de China en la Organización Mundial de Comercio (OMC)



Fuente: OMC-OSD (2021).

Kong, Macao, la ASEAN y APEC, ha continuado negociando acuerdos con otros países como Chile, Perú, Costa Rica, las Maldivas y con Georgia, con lo que el total asciende a 17 acuerdos.

Aunado a lo anterior, con la reciente puesta en marcha de la nueva Ruta de la Seda y sus seis corredores económicos, China pretende imprimir un nuevo dinamismo al comercio y la inversión, después de haberse consolidado como el principal productor de manufacturas en el planeta, su demanda de materias primas también ha crecido exponencialmente. En 2015, el Ministerio de Relaciones Exteriores de China estableció las principales directrices para promover la construcción conjunta de la Franja Económica a lo largo de la ruta de la seda y de la ruta de la seda marítima del siglo XXI:

La aceleración de la construcción de Una Franja y Una Ruta es favorable para fomentar la prosperidad de los diversos países a lo largo de las rutas y la cooperación económica regional, reforzar el intercambio y la toma de referencia entre las civilizaciones distintas, promover el desarrollo pacífico del mundo, por lo que constituye una gran causa que crea felicidad a los pueblos de todos los países del mundo (Ministerio de Relaciones Exteriores de China 2015).

Mediante este proyecto estratégico propuesto por los países BRI, basado en la producción, inversión en infraestructura, cooperación y articulación entre naciones, China dirige el rumbo que seguirá durante la primera parte del siglo XXI, a través de una franja de corredores terrestres entre distintos territorios y una ruta de navegación comercial que va desde Asia hasta África, y pasa por Europa Oriental. El megaproyecto plantea transformar radicalmente la infraestructura e impulsar los flujos económicos e intercambios comerciales de gran parte de Asia, África y Europa, permitiendo a China finalmente consolidarse como superpotencia del siglo XXI.

En efecto, el corredor económico China-Mongolia-Rusia incluye diversas áreas de cooperación como infraestructura portuaria, cooperación aduanera en frontera en dos vías de tráfico marítimo; una corre por Běijīng, Tiānjīn, Héběi, y con rumbo a Mongolia y Rusia pasa por Hohhot, uno de los centros industriales más importantes; y la otra va de Dàlián, Shěnyáng, Chángchūn, Hā'ěrbīn y Mǎnzhōulǐ, de China a la ciudad rusa de Chitá. Por otro lado, el corredor económico terrestre o puente euroasiático enlaza al Océano Pacífico con el Atlántico, planteando líneas de cooperación en materia de infraestructura carretera, tendido de líneas eléctricas y ferroviarias. En tanto que el corredor económico China-Asia Central-Asia Occidental comienza en la región autónoma Uygur de Xīnjiāng de China y atraviesa Asia Central antes de llegar al golfo Pérsico, el Mediterráneo y la península arábiga. Asimismo, el corredor económico China-península Indochina permite enlazar a China con la península Indochina y atraviesa Vietnam, Laos, Camboya, Tailandia, Myanmar y Malasia, con el propósito de estrechar lazos de cooperación con los países de la ASEAN. El corredor económico China-Pakistán proyecta una red comercial de carreteras, vías ferroviarias, oleoductos y cables ópticos a lo largo de 3 000 kilómetros. Finalmente, el corredor económico Bangladesh-China-India-Myanmar es importante porque permite vincular el proyecto de la ruta marítima de la seda del siglo XXI, que comienza en el sudeste de China y plantea continuar por toda la ruta marítima hasta Europa (*China Hoy*, 10 de mayo de 2017).

Desde su ingreso a la OMC, China ha ido introduciendo reformas enfocadas en integrar las reglas del comercio internacional en su legislación interna, como las relativas a la Convención de Nueva York sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, el Convenio de Washington sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados (China es miembro del CIADI desde el 6 de febrero de 1993) y la Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, entre otros instrumentos para cumplir con garantizar una mayor protección a los derechos de propiedad intelectual en el marco del ADPIC y, en materia de arbitraje, la Comisión de Arbitraje Comercial y Económico Internacional de China (CIETAC) plantea generar un mayor ambiente de confianza a los inversionistas extranjeros.

Principales ordenamientos y organismos encargados de la formulación y aplicación de la política comercial en China

Como resultado del ingreso de China a la OMC, el marco jurídico que regula las relaciones comerciales entre agentes económicos, empresas, contratos, seguros, arbitraje, protección de la propiedad intelectual, fiscales, de inversión, etcétera, es extenso y cambiante, y se enmarca en un conjunto de acciones desarrolladas por el gobierno para reforzar su sistema económico y adaptarlo a sus compromisos contraídos en el marco de la OMC (Piña 2015: 128).

Al respecto, destaca la *Ley de Inversión Extranjera de la RPC*, que brinda seguridad jurídica a la inversión extranjera, el *Catálogo para la Guía Industrial de Inversión Extranjera en China*, reformado en julio de 2019, la *Circular del Ministerio de Comercio, sobre la delegación de autoridad para examinar y aprobar el establecimiento de sociedades de inversión de los inversores extranjeros*; las *Medidas para la Administración de la Inversión Extranjera en el Sector Comercial*; la *Ley de Sociedades*; la *Ley de Comercio Exterior de la RPC*; la *Revisión de las Provisiones para el Establecimiento de Empresas de Distribución por Inversores Extranjeros*; las regulaciones para guiar la dirección de la inversión extranjera; la *Ley de la RPC sobre Empresas de Capital Extranjero*; las *Normas para la Liquidación de Empresas con Inversión Extranjera*; la *Ley del Impuesto sobre la Renta de la RPC sobre las Empresas con Inversión Extranjera y Empresas Extranjeras*; la *Ley Aduanera de la RPC y su reglamento*; la *Ley de Marcas de la RPC*; la *Ley de Patentes de la RPC*; la *Ley de Derecho de Autor de la RPC*; la *Ley de la RPC contra la Competencia Desleal*, etcétera.

Por otro lado, el MOFCOM es el principal organismo encargado de coordinar y aplicar la política comercial. Entre sus funciones destacan plantear proyectos de ley y reglamentos en materia de comercio exterior e inversión extranjera; impulsar el desarrollo del mercado en zonas urbanas y rurales; reglamentar el orden económico del mercado, desarrollar métodos de gestión para la importación y exportación de mercancías; promover la construcción de una plataforma de externalización de servicios; diseñar la estrategia y política de cooperación económica y comercial multilateral, regional y bilateral; establecer y coordinar las medidas antidumping, subvenciones y de salvaguardia para defender su planta productiva contra prácticas desleales de comercio internacional; autorizar empresas y proyectos de inversión extranjera; diseñar las políticas de cooperación económica y comercial con el exterior; dirigir la política económica y comercial de las Regiones Administrativas Especiales de Hong Kong y de Macao y la zona de Taiwán; realizar investigaciones antimonopolio y en materia de concentraciones y fusiones de empresas; guiar los trabajos de China ante la OMC y otras organizaciones en el ámbito económico y comercial, etcétera. De igual forma, varias asociaciones sectoriales recopilan e intercambian información, identifican y abordan problemáticas relacionadas con las diversas ramas de la actividad productiva, examinan las cuestiones de política comercial que afectan

a sus respectivos sectores productivos y representan los intereses de estos en las relaciones con el gobierno (Ministerio de Comercio de la RPC 2021).

LA RELACIÓN COMERCIAL SINO-MEXICANA

Analizar la relación comercial sino-mexicana es importante, no solo China es el segundo comercial de México, después de Estados Unidos, sino también por lo particular del contexto en que se realizó la negociación bilateral para el ingreso de China a la OMC, el vencimiento de las cuotas compensatorias y del acuerdo de remedio comercial en el que México asumió el compromiso de desgravar, a partir del 15 de octubre de 2008, 749 fracciones arancelarias que promediaron una tasa ponderada de arancel de 410% en 2007, que se redujo a 22.4% en 2008. Asimismo, el compromiso incluyó otras 204 fracciones en forma escalonada anual entre 2008 y 2011 (Dussel 2012: 114). En este sentido, se analiza la situación de las cuotas compensatorias entre México y China en el contexto de las normas multilaterales de la OMC

Imposición de cuotas compensatorias por parte de México a productos chinos

Los instrumentos comerciales suscritos por México contienen diversas disposiciones en materia de cuotas compensatorias⁴ y sirvieron de base para la aplicación de aquellas cuotas que derivaron de las investigaciones efectuadas en la década de 1990 (paquete China), consistente en una política de protección a la industria ante la apertura comercial efectuada, sin que se haya respetado el procedimiento antidumping de la OMC (Cancino 2012: 189).

En efecto, mientras China negociaba en la década de 1990 su adhesión al organismo multilateral, México iniciaba investigaciones, entre 1992 y 1993, para establecer cuotas compensatorias en 21 sectores sensibles.⁵ La investigación culminó el 30 de diciembre de 1993 con el establecimiento de dichas cuotas

⁴ Las cuotas compensatorias son un beneficio que consiste en una sobretasa arancelaria que deben pagar las mercancías importadas en condiciones de prácticas desleales de comercio (dumping y subvenciones), que después de un procedimiento administrativo especial, seguido ante la UPCI de la SE, su determinación y monto se publica en el DOF (Witker y Piña 2012: 133).

⁵ Tales sectores incluían: bicicletas, calzado, candados de latón, cerraduras, coches para transporte de niños, conexiones, encendedores, fluorita, furazolidona, herramientas, textiles, juguetes, lápices, llantas y cámaras para bicicletas,

compensatorias. Las medidas abarcaron sectores en lo general y formaban parte de lo negociado entre ambos países en el 2001 en el anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC.

En ese contexto, la mayoría de las investigaciones fueron resueltas unilateralmente por nuestro país con base en las disposiciones de la LCE; es decir, anterior a la conclusión de las negociaciones en el marco de la Ronda Uruguay y, por ende, del establecimiento de la OMC. Con esas medidas México decidió aplicar cuotas compensatorias a diversos productos importados de China. Se adoptaron cuotas compensatorias sectoriales sobre todas las clases de bienes de un mismo sector y por partida arancelaria, en lugar de realizar un análisis producto por producto entre aquellos que compiten entre sí en el mercado. Sin embargo, el establecimiento de las cuotas por parte de México no logró el objetivo de proteger la industria nacional, en virtud de que no estuvieron acompañadas a la par de medidas enfocadas en fortalecer la planta productiva y mejorar las condiciones de competencia para los productos mexicanos en el mercado interno e internacional.

Con motivo del ingreso de China a la OMC, en 2001, nuestro país negoció el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC, tomando en cuenta el historial de la relación bilateral en materia de cuotas compensatorias. El resultado fue que China aceptó que las cuotas compensatorias no se someterían al cumplimiento de las disposiciones de la OMC, así como al Protocolo sobre Medidas Antidumping del Protocolo de Adhesión de China por un término de seis años contados a partir de su ingreso a la OMC (11 de diciembre de 2001), el cual finalizó el 11 de diciembre de 2007. Aunado a lo anterior se encuentran las cuotas compensatorias que resultaron de las investigaciones efectuadas después de 2001, las cuales, por motivos obvios, no figuran en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC y permanecieron vigentes hasta 2007, cuando expiró el plazo establecido en dicho Anexo (Vargas 2008: 5).

De esta forma, lo relativo al cumplimiento del plazo de reserva entre México y China se presenta como uno de los acontecimientos más importantes de la relación bilateral, ya que derivado de la firma del Protocolo de Adhesión de China a la OMC en el año 2001, nuestro país negoció una reserva de seis años para que las cuotas compensatorias sobre ciertas importaciones de productos chinos no estuvieran sujetas a las reglas de la OMC.

maquinaria y aparatos eléctricos, paratión metílico, prendas de vestir, productos químicos orgánicos, porcelana y cerámica, válvulas y velas.

Análisis del Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC

De conformidad con el párrafo 17 del Informe del Grupo de Trabajo del Protocolo de Adhesión de China a la OMC⁶, China aceptó que temporalmente algunos miembros de la organización mantuvieran prohibiciones o restricciones a sus importaciones, según lo estipulado en las reservas señaladas en el Anexo 7, en el que se establecen los términos y condiciones para la aplicación de las restricciones con relación al comercio con China, así como los compromisos de eliminación gradual, los cuales la mayoría de los países miembros los llevarían a cabo en 2003 y, salvo algunas excepciones, lo harían en 2005.

A finales de 2001, de los países que negociaron con China su adhesión a la OMC, México era el único que faltaba por aceptar su incorporación. En ese sentido, México acordó con el país asiático, en las disposiciones derivadas de su protocolo de adhesión, la rebaja de sus aranceles de manera gradual desde 2002 hasta 2006 para 266 productos mexicanos, entre estos se encontraban mariscos, frutas tropicales, verduras y legumbres, café, cerveza, cemento, productos químicos y farmacéuticos, algunos productos agrícolas, textiles, máquinas y equipamientos, piezas y accesorios de vehículos automóviles, etcétera.

De igual forma, México acordó con China la no eliminación inmediata de cuotas compensatorias impuestas a varios productos chinos, para un número aproximado de 1 310 fracciones arancelarias, con cuotas compensatorias de hasta 1 200% (entre estos productos estaban bicicletas, calzado y sus partes, candados de latón, coches para el transporte de niños, cerraduras de pomo y perilla, conexiones de hierro maleable, encendedores de bolsillo no recargables, de gas, fluorita, furazolidona, herramientas, textiles (hilados y tejidos de fibras artificiales y sintéticas), juguetes, lápices, neumáticos y cámaras para bicicleta, máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes, paratién metálico, prendas de vestir, productos químicos orgánicos, vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana, válvulas de hierro o acero y velas). Después de un largo periodo de negociaciones entre el país asiático y los países miembros de la OMC, que inició formalmente en 1986 y culminó el 11 de diciembre de 2001, China consiguió su ingreso después de 15 años de negociación.

En el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión, figuran las reservas presentadas por los miembros de la OMC. Respecto de México, dicha reserva figura en los siguientes términos (véase tabla 2):

⁶ El párrafo 17 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC: Reservas de los miembros de la OMC, dispone:

Todas las prohibiciones, restricciones cuantitativas y demás medidas que mantengan los Miembros de la OMC contra las importaciones procedentes de China de manera incompatible con el Acuerdo sobre la OMC están enumeradas en el Anexo 7. Todas estas prohibiciones, restricciones cuantitativas y demás medidas serán eliminadas gradualmente o tratadas en conformidad con las condiciones y los plazos convenidos mutuamente que se detallan en dicho Anexo.

Tabla 2.

Medidas antidumping mantenidas respecto de las importaciones de China

No obstante, toda otra disposición del presente Protocolo, durante los seis años siguientes a la adhesión de China las medidas actuales de México citadas a continuación no se someterán a las disposiciones del Acuerdo sobre OMC ni a las disposiciones sobre medidas antidumping de este Protocolo

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN DEL ARANCEL
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, 6404, 6405
Candados de latón	8301.10.01
Coches para el transporte de niños	8715.00.01
Cerrosjos	8301.40.01
Uniones de hierro maleable	7307.19.02 7307.19.03 7307.19.99 7307.99.99
Encendedores de bolsillo no recargables, de gas	96.10.01
Fluoruro	2529.22.01
Furazolidona	2934.90.01
Herramientas	48 líneas arancelarias de las partidas 3050, 52.04, 5205, 5206, 5207, 5208, 5209, 5210, 5211, 5212, 5307, 5308, 5309, 5310, 5311, 5401, 5402, 5407, 5408, 5501, 5506, 5508, 5509, 5510, 5511, 5512, 5513, 5514, 5515, 5516, 5803, 5911
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, 9503, 9505, 9506
Lápices	9609.10.01
Neumáticos y cámaras para bicicletas	4011.50.01 4013.20.01
Máquinas, accesorios y equipos eléctricos y sus partes	78 líneas arancelarias de las partidas 8501, 8502, 8504, 8506, 8507, 8509, 8511, 8512, 8513, 8515, 8516, 8517, 8518, 8519, 8520, 8523, 8525, 8527, 8529, 8532, 8533, 8536, 8537, 8544
Metil-parathion	3801.10.99
Prendas de vestir	415 líneas arancelarias de las partidas 6101, 6102, 6103, 6104, 6105, 6106, 6107, 6108, 6109, 6110, 6111, 6112, 6113, 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, 6307, 6309, 6310
Sustancias químicas orgánicas	258 líneas arancelarias de las partidas 2901, 2902, 2903, 2904, 2905, 2906, 2907, 2909, 2910, 2911, 2912, 2914, 2915, 2917, 2918, 2919, 2920, 2921, 2922, 2923, 2924, 2925, 2926, 2927
Vajillas y piezas sueltas de cerámica o porcelana	9611.10.01 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	3406.80.24

Fuente: OMC (2001)

La reserva pactada por el término de seis años posteriores al ingreso de China a la Organización, mejor conocida como “cláusula de paz”, permitió a México, bajo los términos acordados, que no sería sometido a las disposiciones del Acuerdo sobre la OMC ni a las medidas *antidumping* del Protocolo.

Dicha reserva de seis años concluyó el 11 de diciembre de 2007. En todo caso, anterior al cumplimiento del plazo, la autoridad mexicana, a través de la UPCI de la SE, inició los procedimientos de revisión de las cuotas, sujetándose a los procedimientos señalados por la LCE y de la OMC. Como resultado de esa revisión, se determinó que los exámenes realizados de forma previa, entre 1994 y 2006, no habían logrado el objetivo de resolver la incompatibilidad de las medidas antidumping con la OMC. En forma paralela a la investigación realizada por la UPCI comenzó una negociación con China para determinar las fracciones más sensibles.⁷

Acuerdo en Materia de Remedio Comercial México-China

Ante la divergencia de interpretación con relación a las formas jurídicas para encontrar una solución acorde con las normas de la Organización, el vencimiento de las reservas establecidas en el Protocolo de Adhesión de China y debido a la incertidumbre que dicha situación provocaría a los operadores económicos, México y China empezaron a explorar alternativas legales para dar tratamiento a sus diferencias con relación al cumplimiento de los compromisos internacionales (Cancino 2012: 115-116).

Después de varias rondas de negociación⁸ se diseñó un mecanismo sui generis contenido en un acuerdo bilateral denominado Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular de China en Materia de Medidas de Remedio Comercial, el cual se publicó en el DOF el 13 de octubre de 2008, con el objeto de extender la duración de la reserva, aunque en un sentido limitado pero prohibitivo por socavar la cláusula de NMF de la OMC. Este instrumento consta de 3 artículos resolutivos, 2 anexos y un artículo transitorio relativo a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo (14 de octubre de 2008).

⁷ En ese contexto, se tuvieron que iniciar de nueva cuenta negociaciones en las que participaron diversos sectores industriales como el textil, confección, calzado, juguetes, bicicletas, carriolas, herramientas, electrodomésticos, máquinas y aparatos eléctricos, productos químicos, encendedores, lápices, válvulas, balastros, cerraduras y velas.

⁸ Estas negociaciones se efectuaron a la par de las investigaciones que llevaba a cabo la UPCI a las importaciones chinas. La propia industria nacional determinó las fracciones de mayor sensibilidad. La selección cualitativa de fracciones permitió identificar 204 fracciones a negociar que cubrían casi 50% de las importaciones promedio de todos los sectores en el período 2005-2007.

El objetivo del Acuerdo fue resolver el problema relativo a la culminación de la cláusula de paz, en conjunción con la cual, a partir del 11 de diciembre de 2007, México debía eliminar todas las cuotas compensatorias sobre importaciones de productos originarios de China clasificados en las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC, y no debía invocar las disposiciones del Anexo 7 en el futuro para imponer cuotas compensatorias sobre mercancías originarias de China.

De esta forma, entre los puntos más relevantes del Acuerdo, encontramos que, derivado de la culminación de la reserva (cláusula de paz), a partir del 11 de diciembre de 2007, México eliminó todas las medidas antidumping de bienes clasificados en las fracciones arancelarias listadas en los anexos 1⁹ y 2¹⁰ (953 fracciones arancelarias) mantenidas hasta ese momento sobre importaciones a productos originarios de China clasificados en las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 7 del Protocolo de Adhesión y asumió el compromiso de no invocar las disposiciones del Anexo 7 en el futuro para imponer medidas antidumping sobre bienes originarios de China.

En el informe presentado por el Ejecutivo Federal para la aprobación del Senado se hizo alusión a las siguientes consideraciones, de acuerdo con las medidas de transición:

Para el sector productivo nacional, la certidumbre de protección real para las áreas más sensibles durante cuatro años y al final del período de transición, los productos establecidos en el Anexo 1 podrán mantener un arancel de NMF.

Para el consumidor mexicano, la posibilidad de acceder a productos a un mejor precio en las 749 fracciones arancelarias en las que ya no se aplicaría una cuota compensatoria.

Certidumbre legal para los operadores económicos, los productores y los consumidores, en el sentido de que en los sectores acordados no se registrarán conflictos ni controversias comerciales en el marco de la OMC entre China y México, durante el periodo de vigencia de este Acuerdo.

El reforzamiento de la relación bilateral con China, tanto en el orden económico como en el político (*Gaceta del Senado de la República*, 2008, en Cancino 2012: 146).¹¹

⁹ En el Anexo 1 se encuentran listadas 204 fracciones arancelarias sujetas a una medida de remedio comercial, que se sujetaron a un proceso de desgravación de cuatro años que culminó el 11 de diciembre del 2011.

¹⁰ En el Anexo 2 se encuentran listadas 749 fracciones arancelarias que no estuvieron sujetas a ninguna medida de remedio comercial, por lo que únicamente se contemplaba el pago del arancel general señalado en la LIGIE.

¹¹ El 20 de junio de 2008 fue publicado en el DOF el "Dictamen de las Comisiones Unidas de Relaciones Exteriores, Asia-Pacífico y de Comercio y Fomento Industrial al Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China en materia de Medidas de Remedio Comercial".

Después de que se revocaron las medidas *antidumping* para las fracciones arancelarias enumeradas en el Anexo 1 (204 fracciones arancelarias), México adoptó el Acuerdo por el que se implementa una medida de transición temporal sobre las importaciones de diversas mercancías originarias de la República Popular de China, de modo que las medidas de transición quedaron eliminadas completamente a partir del 11 de diciembre de 2011, comprometiéndose además a que la medida de transición no podría ser prorrogada bajo ninguna circunstancia.

En el artículo 4 del Acuerdo se estableció que las medidas de transición temporal se desgravarían progresivamente en cuatro periodos sucesivos, conforme a lo indicado en el Anexo 1:

- El primer periodo correrá a partir del 15 de octubre de 2008 hasta el 11 de diciembre de 2008.
- El segundo, del 12 de diciembre de 2008 al 11 de diciembre de 2009.
- El tercero, del 12 de diciembre de 2009 al 11 de diciembre de 2010.
- El cuarto, del 12 de diciembre de 2010 al 11 de diciembre de 2011.

Por su parte, el artículo 6 señala los casos en que se aplicará o no la medida de transición a determinados productos, de acuerdo con la fracción arancelaria y dependiendo de las características de estos.

Por otro lado, China aceptó que una vez que se revocaran las cuotas compensatorias, respecto de las fracciones arancelarias señaladas en el Anexo 1 (204 fracciones), México podría adoptar una medida de transición, siempre que fuera posible eliminarla progresivamente, tal como señala el mismo Anexo, de forma tal que serían totalmente removidas a más tardar el 11 de diciembre de 2011, sin que pudieran ser prorrogadas en ninguna circunstancia.

Asimismo, de acuerdo con las disposiciones del Acuerdo, la aplicación de la medida de transición no cierra la posibilidad de que se inicien nuevas investigaciones con relación a importaciones que dañen o amenacen con causar daño a alguna rama de la producción nacional que compita en forma directa con productos chinos que no están dentro del Acuerdo.

En ese sentido, la eliminación total de la aplicación de cuotas compensatorias a productos chinos ha impactado de manera importante a la industria nacional, considerando el aumento significativo de las importaciones de mercancías chinas. Por lo que en el contexto de la relación comercial sino-mexicana es necesario establecer una estrategia a largo plazo que refuerce previamente los sectores productivos mexicanos, identificando las oportunidades y retos que plantea dicha relación y buscando el cumplimiento de los compromisos adquiridos por China con su adhesión a la OMC.

COMERCIO BILATERAL SINO-MEXICANO EN EL MARCO DE LA OMC

La transformación de China durante las últimas tres décadas, y su ingreso a la OMC no solo ha permitido a la exportación de mercancías mexicanas acceder a un mercado de grandes dimensiones y enorme potencial, también ha abierto las puertas a una oleada de mercancías importadas de China. En particular, desde 2003 México fue desplazado por China como primer socio comercial de Estados Unidos; esto sin gozar de las preferencias arancelarias concedidas en el marco de un tratado comercial de la magnitud del T-MEC y aún considerando la firma del acuerdo comercial entre Estados Unidos y China, el 15 de enero de 2020.

En ese contexto, la relación comercial sino-mexicana ha mostrado mayor dinamismo desde la última década en forma de importaciones de México. En 2019 los intercambios comerciales entre México y China alcanzaron US\$100 000 millones; sin embargo, existe una marcada brecha entre el valor de importaciones y exportaciones que lleva varios años acumulándose en detrimento de México (véase tabla 3).

Tabla 3.
Comparativa de la evolución de balanza comercial de México vs. China

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
China	140 299	136 914.1	111 276.6	179 256.7	195 026.7	288 340.2	535 288	460 481.5	371 385.3	297 160.9
México	-8 461.9	-8 976.4	-8 260.6	-7 555.5	-8 245.1	-11 042.2	-22 042.2	-21 297	-20 135	-21 897.7

De lo anterior se observa que la balanza comercial ha estado a favor de China, con un déficit comercial para México que ha ido en aumento con el transcurso de los años. En ese sentido, las importaciones de productos chinos corresponden principalmente a bienes de capital, intermedios y los empleados para su transformación en el mercado doméstico o la exportación, como: ensamblajes de pantallas planas y filtros y/o divisores para instalaciones individuales comunales de señales HF, TV y FM o acoples de antena (mezclador), máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales y portátiles, así como aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, para radiotelefonía, etcétera, y el resto de las importaciones corresponden en su mayoría a productos de electrónica y tecnología. Por otro lado, las principales exportaciones mexicanas a China corresponden a minerales de cobre y sus concentrados, aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso y minerales de plomo y sus concentrados (INEGI 2020).

En el marco de la relación comercial sino-mexicana se han presentado diversas controversias que involucran a ambos países en el mecanismo de solución de diferencias de la OMC (véanse tablas 4 a 7).

Tabla 4.

CONTROVERSIA 1	
Título abreviado:	China. Determinadas medidas por las que se conceden devoluciones, reducciones o exenciones de impuestos y de otros pagos (Diferencia DS359)
Reclamante:	México
Demandado:	China
Terceros:	Argentina, Australia, Canadá, Chile, Colombia, Egipto, Unión Europea, Japón, Taipéi Chino
Acuerdos invocados:	GATT de 1994: Art. III:4 Subvenciones y medidas compensatorias: Art. 3, 3.1(b), 3.2 Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (MIC): Art. 2, 2.1, Anexo 1 Protocolo de Adhesión: Parte I, para. 1.2, Parte I, para. 7.2, Parte I, para. 7.3, Parte I, para. 10.3
Fecha de recepción de la solicitud de celebración de consultas:	26 de febrero de 2007
Estado actual:	El 7 de febrero de 2008, China y México informaron al Órgano de Solución de Diferencias (OSD) que habían llegado a un acuerdo en relación con esta diferencia, en forma de un memorándum de entendimiento

Tabla 5.

CONTROVERSIA 2	
Título abreviado:	China. Donaciones, préstamos y otros incentivos (Diferencia DS388)
Reclamante:	México
Demandado:	China
Terceros:	Australia, Canadá, Colombia, las Comunidades Europeas, Ecuador, los Estados Unidos, Guatemala, Nueva Zelandia y Turquía
Acuerdos invocados:	Agricultura: ART. 3, 9, 10 GATT de 1994: Art. III:4 Subvenciones y medidas compensatorias: Art. 3 Protocolo de Adhesión: Parte I, para. 1.2, Parte I, para. 12.1
Fecha de recepción de la solicitud de celebración de consultas:	19 de diciembre de 2008
Estado actual:	El 15 de enero de 2009, Canadá, las comunidades europeas y Turquía solicitaron ser asociados a las consultas. El 16 de enero de 2009 Australia, Colombia y Estados Unidos solicitaron ser asociados a las consultas. El 19 de enero de 2009 Ecuador, Guatemala y Nueva Zelandia solicitaron ser asociados a las consultas. Posteriormente, China informó al OSD su aceptación a las solicitudes de asociación a las consultas presentadas por Australia, Canadá, Colombia, las comunidades europeas, Ecuador, Estados Unidos, Guatemala, Nueva Zelandia y Turquía

Tabla 6.

CONTROVERSIA 3	
Título abreviado:	China. Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas (Diferencia DS398)
Reclamante:	México
Demandado:	China
Terceros:	Arabia Saudita, Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, República de Corea, India, Japón, Noruega, Taipéi Chino, Turquía, Unión Europea
Acuerdos invocados:	GATT de 1994: Art. VIII, VIII:1, VIII:4, X, X:1, X:3, XI, XI:1, Protocolo de Adhesión: Parte I, para. 1.2, Parte I, para. 5.1, Parte I, para. 5.2, Parte I, para. 8.2, Parte I, para. 11.3,
Fecha de recepción de la solicitud de celebración de consultas:	21 de agosto de 2009
Fecha de distribución del informe del Grupo Especial:	5 de julio de 2011
Fecha de distribución del informe del Órgano de Apelación:	30 de enero de 2012
Estado actual:	En la reunión del OSD, celebrada el 28 de enero de 2013, China informó que el 28 de diciembre de 2012, su Administración General de Aduanas promulgó el Programa de aplicación arancelaria de 2013. El 31 de diciembre de 2012, el MOFCOM y la Administración General de Aduanas de China promulgaron conjuntamente el Catálogo de mercancías sujetas a la administración de licencias de exportación de 2013. De conformidad con los avisos, la aplicación de los derechos y contingentes de exportación a determinadas materias primas se ha suprimido. Ambos avisos entraron en vigor el 1º de enero de 2013. Mediante estas medidas, China ha aplicado plenamente las recomendaciones y resoluciones del OSD con respecto a estas diferencias.

Tabla 7.

CONTROVERSIA 4	
Título abreviado:	China. Medidas relativas a la producción y exportación de prendas de vestir y productos textiles (Diferencia DS451)
Reclamante:	México
Demandado:	China
Terceros:	
Acuerdos invocados:	Agricultura: ART. 3, 9, 10; GATT de 1994: Art. III:4, XVI; Subvenciones y medidas compensatorias: Art. 1, 1.1(a), 1.1(b), 2, 2.1, 2.2, 2.3, 3.1(a), 3.1(b), 4.2, 5(c), 6.3(b), 6.3(c), 6.4, 6.5, 7.2 Protocolo de Adhesión: Parte I, para. 1.2
Fecha de recepción de la solicitud de celebración de consultas:	15 de octubre de 2012
Estado actual:	El 25 de octubre de 2012, la Unión Europea solicitó ser asociada a las consultas. El 26 de octubre de 2012, Australia y Guatemala solicitaron ser asociadas a las consultas. El 29 de octubre de 2012, Brasil, Perú y Estados Unidos solicitaron ser asociados a las consultas. El 30 de octubre de 2012, Honduras solicitó ser asociado a las consultas. El 15 de noviembre, Colombia solicitó ser asociad a las consultas.

Por otro lado, a la fecha se han presentado nueve controversias que involucran a China como reclamante o demandado y a México en calidad de tercero sobre los siguientes temas (tabla 8):

Tabla 8.

1. ESTADOS Unidos	Medidas de salvaguarda definitivas sobre las importaciones de determinados productos de acero (reclamante China; demandado Estados Unidos y tercero México. Diferencia DS252).
2. CHINA	Medidas que afectan a las importaciones de partes de automóviles (reclamante comunidades europeas; demandado China y tercero México. Diferencia DS339).
3. CHINA	Medidas que afectan a las importaciones de partes de automóviles (reclamante Estados Unidos; demandado China y tercero México. Diferencia DS340).
4. CHINA	Medidas que afectan a las importaciones de partes de automóviles (reclamante Canadá; demandado China y tercero México. Diferencia DS342).
5. CHINA	Medidas que afectan a la protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual (reclamante Estados Unidos; demandado China y tercero México. Diferencia DS362).
6. ESTADOS Unidos	Derechos antidumping y compensatorios definitivos sobre determinados productos procedentes de China (reclamante China; demandado Estados Unidos y tercero México. Diferencia DS379).
7. CHINA	Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas (reclamante Estados Unidos; demandado China y tercero México. Diferencia DS394).
8. CHINA	Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas (reclamante comunidades europeas; demandado China y tercero México. Diferencia DS395).
9. CHINA	Medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios sobre los productos de pollo de engorde procedentes de Estados Unidos (reclamante Estados Unidos; demandado China y tercero México. Diferencia DS427).

Asimismo, hasta el momento han surgido 10 controversias que involucran a México como reclamante o demandado y a China como tercero, en torno a los siguientes temas (tabla 9):

Tabla 9.

Estados Unidos	1. DERECHOS compensatorios impuestos a la placa de acero procedente de México (reclamante México; demandado Estados Unidos y tercero China. Diferencia DS280).
	2. APLICACIÓN de medidas antidumping al cemento procedente de México (reclamante México; demandado Estados Unidos y tercero China. Diferencia DS281).
	3. MEDIDAS antidumping relativas a las tuberías para perforación petrolera procedentes de México (reclamante México; demandado Estados Unidos y tercero China. Diferencia DS282).
	4. MEDIDAS antidumping definitivas sobre el acero inoxidable procedente de México (reclamante México; demandado Estados Unidos y tercero China. Diferencia DS344).
	5. MEDIDAS relativas a la importación, comercialización y venta y productos de atún (reclamante México; demandado Estados Unidos y tercero China. Diferencia DS381).
	6. DETERMINADAS prescripciones en materia de etiquetado indicativo del país de origen (reclamante México; demandado Estados Unidos y tercero China. Diferencia DS386).
México	1. MEDIDAS antidumping definitivas sobre la carne bovina y el arroz (reclamante Estados Unidos; demandado México y tercero China. Diferencia DS295).
	2. MEDIDAS fiscales sobre los refrescos y otras bebidas (reclamante Estados Unidos; demandado México y tercero China. Diferencia DS308).
	3. DERECHOS antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala (reclamante Guatemala; demandado México y tercero China. Diferencia DS331).
	4. MEDIDAS compensatorias definitivas sobre el aceite de oliva procedente de las comunidades europeas (reclamante comunidades europeas; demandado México y tercero China. Diferencia DS341).

En los cuatro casos presentados ante el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, ya sea como reclamante o demandado, México figura en todos como reclamante y China como demandado. También destaca que del total de controversias en que participa o ha participado, México y/o China ya sea como reclamante, demandado o tercero en el mecanismo de solución de diferencias, el país asiático ha sido demandado casi el triple de veces que México, y México ha participado como reclamante en cuatro casos más que China (tabla 10).

Tabla 10.

	<i>México</i> (número de casos)	<i>China</i> (número de casos)
Como RECLAMANTE	25	21
Como DEMANDADO	15	44
Como TERCERO	106	186
Total	146	251

LA RELACIÓN BILATERAL SINO-MEXICANA EN TIEMPOS DE PANDEMIA

En este proceso de adaptación e integración por parte de China y México a los organismos económicos y comerciales multilaterales y regionales, es claro que cada país ha seguido y seguirá por caminos distintos para continuar su proceso de reforma e inserción en el contexto global.

En el caso de China, de acuerdo con los objetivos planteados en el XIV Plan Quinquenal, plantea impulsar la estrategia de zonas de libre comercio en aras de incrementar los niveles de colaboración con sus socios estratégicos y mercados emergentes. En ese sentido, el PCCH concederá un papel determinante para el desarrollo del mercado y el sector privado, fincados en un poderoso mercado interno con cada vez más poder adquisitivo para estimular el crecimiento económico, en aras de lograr resultados decisivos para 2025.

Por otro lado, el hecho de que China haya adoptado los TLC como un factor clave de su política comercial, y como complemento de sus compromisos asumidos con la OMC, ofrece canales relevantes para estrechar lazos comerciales y continuar atrayendo la inversión foránea que le permita continuar con el vertiginoso proceso de desarrollo e integración económica que tiene lugar en la región Asia-Pacífico.

Tras la reciente firma de la Asociación Económica Integral Regional (RCEP), el 15 de noviembre de 2020 China afianzó su posición como líder de la región. Si consideramos que Australia, Japón, Nueva Zelanda, Corea del Sur y las 10 economías de ASEAN buscan trabajar conjuntamente en la recuperación económica tras la pandemia de COVID-19, así como a dirigir el centro de gravedad de la economía global hacia Asia, cuya participación de los 15 miembros representa en conjunto 30% de PIB mundial, cubre a 2 200 millones de personas y su PIB combinado supera los 26 billones de dólares.

Esta asociación es una expresión clara del afianzamiento de toda una región, frente al protagonismo por parte de Estados Unidos expresado en APEC. De ahí que la RCEP no debe ser analizada exclusivamente desde el prisma chino, sino como un éxito del proceso de integración que tiene lugar en el este asiático, al igual que como una respuesta al proceso de integración transregional de Asia-Pacífico, frente a la postura aislacionista asumida durante la administración de Trump, cuando en enero de 2017 Estados Unidos tomó la decisión de retirarse del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), que en ese momento se perfilaba como la máxima expresión del establecimiento de un nuevo orden económico Asia-Pacífico.

Para México, la estrategia comercial seguirá orientada por las reglas establecidas en el ámbito del sistema multilateral de comercio (OMC) y por sus compromisos derivados de los 14 TLC vigentes, T-MEC principalmente, con lo cual el gobierno federal apuesta al comercio exterior como un factor clave para el repunte económico en 2021. Este tratado significa, para México, dar certidumbre jurídica a inversionistas foráneos y una oportunidad para que empresas mexicanas tengan acceso preferencial de sus mercancías en el mercado americano, en el rubro de ventas on-line (e-commerce) que, como consecuencia de la pandemia, fue uno de los sectores con mayor dinamismo durante 2020, con un crecimiento de 60% respecto a 2019.

Al respecto, surge la pregunta obligada: ¿Qué sigue en la relación bilateral sino-mexicana?

Por lo complejo de dar respuesta a esta interrogante, debemos ceñirnos al contexto impuesto por la actual pandemia de la COVID-19 que ha supuesto un impacto directo en la producción, por la interrupción de la cadena de suministro de fuertes repercusiones económicas y financieras para las empresas y mercados globales.

En la publicación *SDG Pulse 2020*, la UNCTAD estimó una caída de 29% en el segundo trimestre de 2020 con respecto al mismo trimestre de 2019, al igual que de 20% en el comercio de mercancías para todo el año. En el rubro de la IED, la UNCTAD prevé una disminución de entre 30 y 40% de los flujos de inversión en el periodo 2020-2021 (Naciones Unidas 2020).

La OCDE estima que las consecuencias del confinamiento por los paros parciales o totales en los diversos sectores productivos, en México es de 30% del PIB a precios constantes. Al respecto, ante la situación adversa que ha impuesto la pandemia en la búsqueda de un nuevo horizonte para 2021, para México representa la oportunidad de estrechar lazos comerciales y de cooperación que permitan ami-

norar los efectos negativos en el terreno económico. En ese sentido, China podría tener un rol crucial, ya que en varias ocasiones ha manifestado su interés por participar en el desarrollo de megaproyectos de inversión como el Dragon Mart, el tren Ciudad de México-Querétaro y la hidroeléctrica Chicoasén II, sin éxito al respecto.

Aunado a lo anterior, América Latina y el Caribe representan una región prioritaria en el ámbito de la diplomacia china, pues la consideran una extensión natural de la estrategia geopolítica de la nueva ruta de la seda para establecer líneas de colaboración estratégica entre regiones. En la actualidad, 19 países de América Latina y el Caribe, entre ellos Chile, Uruguay, Costa Rica y Perú, han suscrito memorandos con China sobre la construcción conjunta de la Franja y la Ruta, otros países de la región como Argentina y Brasil han reiterado su apoyo a la iniciativa (Suástegui 2020).

En ese orden de ideas, el descubrimiento del mega yacimiento de litio en Sonora con reservas de aproximadamente 243.8 millones de toneladas, puede representar para México uno de los liderazgos principales en el sector energético en el futuro. En una primera etapa se prevé una capacidad de producción de 17 500 toneladas anuales de carbonato de litio, mientras que para la segunda etapa duplicará la capacidad de producción a 35 000 toneladas. Al respecto, la empresa minera de capital chino, Ganfeng Lithium, pretende invertir alrededor de US\$420 millones en dicho proyecto.

Nos enfrentamos a un momento histórico para México con la posibilidad de establecer sinergias con China, que se perfila cada vez más, para convertirse en los próximos años en la primera economía del mundo. Al respecto, la resiliencia económica de México frente a la pandemia dependerá de su capacidad productiva y del grado de articulación de sus sectores económicos con los principales actores del comercio global.

Referencias bibliográficas y otras fuentes

ADDA, J.

1999 *La globalización de la economía, orígenes y desafíos*, Sequitur, Madrid.

ALEXANDER, G. Y SHARPE, W.

2003 *Fundamentos de inversiones. Teoría y práctica*, Pearson, México.

ÁLVAREZ, J.

1979 El ingreso de México al GATT: la problemática de nuestra adhesión, en *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, Nueva serie, año XII, núm. 36, sept.-dic., México.

ANGUIANO, E. (COORD.)

2001 *China contemporánea: la construcción de un país (desde 1949)*. COLMEX, México.

ANGUIANO, E.

2017 *Gran revolución cultural proletaria de China, 1966-1976*, Cuadernos del CECHIMEX, núm. 42. marzo-abril, Facultad de Economía-UNAM, México.

ARONSON, P. (COORD.)

2007 *Notas para el estudio de la globalización*, Biblos, Buenos Aires.

BASAVE, J. Y RIVERA, M. (COORDS.)

2009 *Globalización, conocimiento y desarrollo. Teoría y estrategias de desarrollo en el contexto del cambio histórico mundial*. Miguel Ángel Porrúa, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Economía-UNAM, CCADET/-CRIM, México.

BEGOÑA, D.

2010 El régimen jurídico de las franquicias en China, en *Revista del Observatorio Iberoamericano de Asia-Pacífico*. Shanghái, China.

BLANCH, A.

2009 *El sector de la automoción en China*. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Shanghái, Instituto Español de Comercio Exterior, marzo.

BODEMER, K.

1998 La globalización. Un concepto y sus problemas, en *Revista Nueva Sociedad*, núm. 156, julio-agosto, Buenos Aires, Argentina.

BOLAÑOS, R.

2002 *Inversión extranjera*, Porrúa, México.

BORÍSOV, Z. Y MAKÁROVA

1985 *Diccionario de economía política*, Renacimiento, Madrid.

- BOUZAS, R. (ED.)
2007 *Después de Doha: La agenda emergente del sistema de comercio internacional*, Cátedra Internacional OMC-Integración Regional, Marcial Pons, Madrid.
- BRÄUTIGAM, D. Y XIAOYANG, T.
2012 Economic Statecraft in China's New Overseas Special Economic Zones. Soft Powers. Business, or Resource Security, *International Affairs*, núm. 88.
- BREGOLAT, E.
2008 *La segunda revolución china*, Ediciones Destino. Barcelona.
- BUSTELO, P.
1999 Resultados, interpretaciones y enseñanzas de la reforma económica china (1978-1998), en *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 7, julio, Madrid.
2000 La economía china en las crisis asiáticas, en *Economía Exterior*, núm. 13. Madrid.
2002 Evolución reciente y perspectivas de la economía china: un análisis del periodo 1997-2001 y de las implicaciones del ingreso en la OMC, en *Revista de Economía del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad*, España.
- BUSTELO, P. Y FERNÁNDEZ, Y.
1996 *La economía china ante el siglo XXI: veinte años de reforma*, Síntesis Economía, Madrid.
- CALVA, A. (COORD.)
2004 *Economía mundial y globalización*, Minerva, Madrid.
- CALVA, J.
1998 *El modelo neoliberal mexicano*, Fontamara, México.
2000 *México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, Plaza & Janés. México.
2005 México: la estrategia macroeconómica 2001-2006. Promesas, resultados y perspectivas, en *Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 36, núm. 143, oct-dic., México.
- CALVA, J. (COORD.)
2002 Agenda de política económica 2000-2006. Una propuesta para el desarrollo sostenido con equidad, tomo II, Casa Juan Pablos, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.
2007 *Agenda para el desarrollo*, vol. 2., Cámara de Diputados, UNAM, Miguel A. Porrúa, México.
2007 *Desarrollo económico: estrategias exitosas*, Cámara de Diputados, Miguel Ángel Porrúa, UNAM, México.
2007 *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, Cámara de Diputados, Miguel Ángel Porrúa, UNAM, México.

- CANCINO, R.
2012 *El ingreso de China a la OMC. Análisis jurídico e implicaciones comerciales para México*, Novum, México.
- CANNON, T.
2000 *China's Economic Growth. The Impact on Regions, Migration and the Environment*, Palgrave MacMillan. UK.
- CARBONELL, M.
2002 *Siete tesis sobre la globalización*, Documento de Trabajo, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.
- CARBONELL, M. Y VÁZQUEZ, R. (COMPS.
2001 *Estado constitucional y globalización*, Porrúa, UNAM, México.
- CARDENAL, J. Y ARAUJO, H.
2011 *La silenciosa conquista China. Una investigación por 25 países para descubrir cómo la potencia del siglo XXI está formando su futura hegemonía*, Crítica, Barcelona.
- CÁRDENAS, E.
1996 *La política económica en México, 1950-1994*, FCE, COLMEX, México.
2013 *Inversión extranjera. Extranjeros y sociedades*, Porrúa, México.
- CASTAÑEDA, A. (COORD.)
2010 *Los grandes problemas de México. Microeconomía*, COLMEX, México.
- CASTELLS, M.
2004 *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires, Argentina.
- CESARÍN, S. Y MONETA, C.
2005 *China y América Latina, nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda?*, BID-INTAL, Buenos Aires.
- CHAPARRO, P.
2006 *El sistema jurídico de la República Popular China*, LexisNexis, Chile.
- CHEUNG, F.
2012 *Catalogue for Guiding Foreign Investment is Being Amended*, Deacons, Hong Kong.
- CLAVIJO, F. Y VALDIVIESO, S.
2000 *Reformas estructurales y política macroeconómica: El caso de México 1982-1999*, Serie Reformas Económicas, CEPAL. núm. 67, mayo, LC/L. 1374. Santiago de Chile.
- CLISSOLD, T.
2006 *Mr. China*, Aguilar, Buenos Aires.

CONVINGTON & BURLING LLP.

2012 China releases revised Catalogue for Guiding Foreign Investment: emphasis on the strategic emerging industries. *China Law & Practice*, January, Shanghai, China.

CORDERA, R. (COORD.)

2006 *La globalización de México: opciones y contradicciones*, Facultad de Economía-UNAM, México.

CORNEJO, B. Y ROMER A.

2006 *Nuevas propuestas de cambio en el patrón de desarrollo de China*, Cámara de Diputados, Porrúa, UNAM, México.

CORNEJO, R. (COORD.)

2008 *China. Radiografía de una potencia en ascenso*, COLMEX, México.

CORREA, C. (COORD.)

2004 *Derecho del comercio internacional. Acuerdos regionales y OMC*, Buenos Aires, Argentina.

CROSSLEY, G.

2020 Las exportaciones de China aumentan al ritmo más rápido en casi un año y medio. Thomson Reuters. Disponible en <https://www.reuters.com/article/china-economia-comercio-idESKBN-25Y0HL>. Recuperado el 7 de septiembre

CUADRADO, J. (COORD.)

1995 *Introducción a la política económica*, McGraw-Hill, Madrid.

CUATRECASAS, G.

2011 *Negocios en China: aspectos legales y fiscales*, Shanghai, China.

DABAT, A. Y RODRÍGUEZ, J. (COORDS.)

2009 *Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía global del conocimiento, estructura y problemas*, Tomo I, Miguel Ángel Porrúa, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Economía-UNAM, CCADET-CRIM, México.

DAVID, R. Y JAUFFRET-SPINOSI, C.

2010 *Los grandes sistemas jurídicos contemporáneos*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.

DÁVILA, F.

2002 *Globalización-integración. América Latina, Norteamérica y Europa, 2001*, Fontamara, México.

DE LA DEHESA, G.

2007 *Comprender la globalización*, Alianza Editorial, Madrid.

DE LA MORA, L.

2019 La política comercial de México durante el gobierno del presidente Enrique Peña Nieto. *Foro Internacional*, Centro de Estudios Internacionales-COLMEX, LIX, núm. 3-4, México.

- DE VENANZI, A.
2002 *Globalización y corporación. El orden social en el siglo XXI*, Anthropos, Barcelona.
- DEVLIN, R., RODRÍGUEZ-CLARE, A., ESTEVADEORDAL, A. (EDS.).
2007 *El impacto de China. Oportunidades y retos para América Latina y el Caribe*, Banco Interamericano de Desarrollo, New York,
- DÍAZ, L.
2004 *El derecho al desarrollo y el nuevo orden mundial*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.
- DÍAZ, R.
2003 La globalización, inversión extranjera directa y desigualdades regionales, en *Revista de Economía Crítica*, núm. 1, abril, Valladolid.
- DOLLAR, D.
2005 *Going Global: Building an Inclusive World Economy*, The World Bank, Washington.
- DUSSEL, E. (COORD.)
2018 *Cadenas globales de valor. Metodología, teoría y debates*, Facultad de Economía-CECHIMEX, UNAM, México.

2012 *40 años de la relación entre México y China, acuerdos, desencuentros y futuro*, Facultad de Economía-CECHIMEX-UNAM, Senado de la República, México.
- DUSSEL, E. (COMP.)
2007 *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, CEPAL, CECHIMEX-UNAM, Secretaría de Relaciones Exteriores, México.
- DUSSEL, E. Y TRÁPAGA, Y. (COORDS.)
2007 *China y México: implicaciones de una nueva relación, Nuestro Tiempo*, La Jornada Ediciones, México.
- DUSSEL, E. Y TRÁPAGA, Y. (EDS.)
2010 *Hacia un diálogo entre México y China*, CECHIMEX-UNAM, Senado de la República, México.
- ENRÍQUEZ, J.
2006 *Derecho internacional económico. Instituciones y críticas contemporáneas*, Porrúa, México.
- ESTEFANÍA, J.
2000 *La nueva economía. La globalización*, Temas de debate, España.
- ESTRADA, J., LEÓN, J. Y BUZO, R. (COORDS.)
2006 *China en el siglo XXI. Economía, política y sociedad de una potencia emergente*, UAM, Miguel Ángel Porrúa, México.
- FALK, P. Y TORRES, B. (COORDS.)
1989 *La adhesión de México al GATT. Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos*, COLMEX, México.

- FARÍA, J.
2001 *El derecho de la economía globalizada*, Trotta, Madrid.
- FAYA, J.
1987 *Rectoría del estado y economía mixta*, Porrúa, México.
- FERNÁNDEZ, A.
1989 La desregulación económica, en *Revista de Administración Pública*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.
- FERRARI, C.
2005 Hacia un nuevo consenso de política económica en América Latina, en *Revista Nueva Sociedad*, núm. 199, sept-oct., Universidad de la Rioja, España.
- FERRER, A.
2002 *Vivir con lo nuestro. Nosotros y la globalización*, FCE, Argentina.
- FIX, H. Y OROPEZA, A. (COORDS.)
2009 *El sistema jurídico en la República Popular China*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.
- FRIEDEN, J.
2007 *Capitalismo global. El trasfondo económico de la historia del siglo XX*, Crítica, Barcelona.
- FRIEDMAN, T.
2006 *La tierra es plana. Breve historia del mundo globalizado del siglo XXI*, Planeta, México.
- GALGANO, F.
2005 *La globalización en el espejo del derecho*, Rubinzal-Culzoni Editores, Buenos Aires.
- GARCÍA, J.
2005 *La globalización económica*, Thomson, Madrid.
- GARCÍA, M.
2013 Competencia entre México y China en el interior del mercado de Estados Unidos, en *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. XIII, núm. 41, El Colegio Mexiquense, México.
- GARCÍA, P.
1993 *Testimonios de política económica (1982-1988)*, División de Ciencias Sociales y Humanidades-UNAM, México.
- GIDDENS, A.
2000 *Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestras vidas*, Taurus, Madrid.
- GINEBRA, X.
2000 *Alianzas estratégicas o joint ventures*, Themis, México.
- GITMAN, L. Y JOEHNK, M.
2009 *Fundamentos de inversiones*, Pearson, México.

- GONZÁLEZ DE COSSÍO, F.
2005 *Competencia económica. Aspectos jurídicos y económicos*; Porrúa, México.
- GONZÁLEZ, J.
2003 *China: reforma económica y apertura externa. Transformación, efectos y desafíos. Un enfoque neoinstitucional*, Miguel Ángel Porrúa, Cámara de Senadores, LVIII Legislatura, México.
2009 *La política económica en México y China*, Cámara de Diputados, LX Legislatura, Universidad de Colima, Miguel Ángel Porrúa, México.
- GONZÁLEZ, J. Y MEZA, J.
2009 Shenzhen, zona económica especial: bisagra de la apertura económica y el desarrollo regional chino. Problemas del desarrollo, en *Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 40, núm. 156, ene-mar., Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.
- GONZÁLEZ, O. (ED.)
1996 *México frente a la modernización de China. Memorias de la Conferencia sobre el Desarrollo Económico en China y el Área del Pacífico, Beijing, China*, Universidad Autónoma Metropolitana, Limusa-Noriega Editores, México.
- GOVAERE, V.
2002 *Introducción al derecho comercial internacional*, Universidad Estatal a Distancia, febrero, Costa Rica.
- GRANT, R.
1995 Political and Economic Reform in China, in *The World Today Magazine*, vol. 55, núm. 2, London.
- GROBOWSKI, J., WANG, B. Y YAN, W.
2012 Foreign Investment Industrial Guidance Catalogue, february, Faegre Baker Daniels.
- GUOQIANG, L.
2015 One belt, one road: a new vision for open, inclusive regional cooperation. Cuadernos de trabajo del CECHIMEX (UNAM México https://dusselpeters.com/CECHIMEX/Revista_Cchmx_4_2015.pdf)
- GRÜN, E.
2006 *Una visión sistémica y cibernética del derecho en el mundo globalizado del siglo XXI*, UNAM, LexisNexis.
1998 La globalización del derecho: un fenómeno sistémico y cibernético, en *Revista Telemática de Filosofía del Derecho*, núm. 2, España.
- GUILLÉN, H.
1997 *La contrarrevolución neoliberal en México*, Ediciones Era, México.
2005 *México frente a la mundialización neoliberal*, Ediciones Era, México.
- HA JOON, C.
1996 *El papel del Estado en la economía*, Planeta, Facultad de Economía-UNAM, México.

- HAMEL, G.
2007 *The Future of Management*, Harvard Business Press, USA.
- HERNÁNDEZ, G., MAS, S. Y COVARRUBIAS, K.
2005 Las zonas económicas especiales. Algunas experiencias, en *Revista Temas de Economía Mundial*, núm. 8, La Habana, Cuba.
- HERNÁNDEZ, R.
2001 *Globalización y privatización: el sector público en México, 1982-1999*, Instituto Nacional de Administración Pública, México.
- HERSCHEL, F.
2002 *Política económica. Siglo XXI*, México.
- HEYMAN, T.
1998 *Inversión en la globalización. Análisis y administración de las nuevas inversiones mexicanas*, Bolsa Mexicana de Valores, Milenio, IMEF, ITAM. México.
- HINOJOSA, L. Y ROLDÁN, J. (COORDS.)
2010 *Derecho internacional económico*, Marcial Pons, Madrid.
- HUANG, Y.
2003 *Selling China. Foreign Direct Investment During the Reform Era*, Cambridge University Press. USA.
- HUERTA, A.
1999 *Riesgos del modelo neoliberal mexicano*, Diana, México.
2007 Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012: un análisis crítico, en *Revista de la Facultad de Economía*, vol. 5, núm. 13, UNAM, México.
- IANNI, O.
1998 *La sociedad global*, Siglo XXI, Madrid.
- IDROVO, J.
2005 *Principios básicos de las inversiones. Seis países de América Latina*, Legis, Colombia.
- JACQUES, M.
2012 *When China Rules the World: The End of the Western World and the Birth of a New Global Order*, Penguin, New York.
- JI, Y.
1998 *China's Enterprise Reform. Changing state/society relations after Mao*, Routledge, New York.
- JIHONG, M. Y OROPEZA, A. (COORDS.)
2012 *A glance at Mexican positive law. 40th Anniversary of the Relations between Mexico and China*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, Institute of Law, Chinese Academy of Social Sciences, Mexican Chamber of Commerce in China, México.

- KALIKOVA, B., PALERM, A. Y THOMSEN, S.
2012 OECD's FDI Restrictiveness Index: 2012 Update. OECD-Investment Division.
- KAPLAN, M.
2002 *Estado y globalización*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.
1994 *Revolución tecnológica, Estado y derecho*, tomo II, UNAM, PEMEX, México.
- KEPING, Y.
2008 *Globalization and Changes in China's Governance*, Brill, Boston.
- KING, J.
1996 *China, una nueva historia*, Andrés Bello, Santiago de Chile.
- KISSINGER, H.
2012 *China*, Debate, México.
- KRUGMAN, P.
1997 *El internacionalismo moderno: la economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Grijalbo Mondadori, Barcelona.
- KU, E., PINZÓN, S., SHIRA D. Y ASSOCIATES
2011 Comerciantes extranjeros aterrizan en China, MisiónPyme, diciembre, Bogotá, Colombia.
- KYNGE, J.
2007 *China Shakes the World: A Titan's Rise and Troubled Future and the Challenge for America*, Houghton Mifflin Company, Boston, New York.
- LAÏDI, Z.
1997 *Un mundo sin sentido*, FCE, México.
- LAMPTON, DAVID.
2015 *A dónde va China. Los planes de futuro de los dirigentes chinos*, Stella Maris, España.
- LEMOINE, F.
2007 *La economía china*, Alianza Editorial, Madrid.
- LICONA, Á.
2014 Política económica y crecimiento en México: cinco sexenios en busca de la estabilidad. Equilibrio económico, en *Revista de Economía, Política y Sociedad*, vol. 10, núm. 37, ene-jun., México.
- LÓPEZ, E.
2006 *Globalización. Una explicación de la economía mundial actual en palabras sencillas*, Talleres de Impresos Chávez, México.
- LÓPEZ, S. Y FIX, H.
1995 Estado y derecho en la era de la globalización, en *Estudios jurídicos en homenaje al Maestro Santiago Barajas Montes de Oca*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.

- LÓPEZ, V.
1999 *Asia en transición. Auge, crisis y desafíos*, Siglo XXI Editores, México.
- 2012 *La modernidad de China. Fin del socialismo y desafíos de la sociedad de mercado*, Siglo XXI Editores, México.
- MADOERY, O.
2001 *El valor de la política en el desarrollo local. Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local*, Homosapiens Ediciones, Rosario, Argentina.
- MALPICA, L.
1988 *¿Qué es el GATT? Las consecuencias prácticas del ingreso de México al Acuerdo General*, Grijalbo, México.
- MANASSERO, M.
2008 *China en la OMC: una transformación positiva*, Instituto de Estudios Estratégicos de Buenos Aires, Argentina.
- MANGAS, V.
2002 *Derecho empresarial*, Porrúa. México.
- MARASSI, M.
2005 República Popular China: Nuevo Integrante de la OMC, en *Revista Científica. Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES)*, vol. IX, núm., Buenos Aires, Argentina.
- MARTÍNEZ, J. Y NEME, O.
2003 La inserción de China y México en la economía internacional: la disputa por el mercado estadounidense, en *Relaciones Internacionales*, núm. 93, Universidad Nacional de La Plata, Argentina.
- MARTOS, J.
2002 *La oficina de representación*, Oficina económica y comercial de España en Shanghái, Departamento de Inversiones, marzo, España.
- MEDINA, L.
1995 *Hacia el nuevo Estado. México, 1920-1924*. FCE, México.
- MEISNER, M.
1986 *Mao's China and After. A History of the People's Republic*, The Free Press. London.
- MONTALVO, M.
2014 *El ser y deber ser económico de los Estados frente a la globalización*, Memoria del Seminario Internacional de Derecho y Globalización, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, Tecnológico de Monterrey.
- MONTALVO, M. Y VIVEROS, O. (COORDS.)
2007 *El efecto jurídico, económico y financiero en el contexto de la globalización*, vols. II y IV. Universidad Veracruzana, CONACYT, Arana Editores, México.

- MONTAÑO, G., CARMONA, F., CARRIÓN, J. Y AGUILAR, A.
1988 *El milagro mexicano*, Nuestro Tiempo, México.
- MORALES, J.
2003 *Proyectos de inversión en la práctica*, Gasca-Sicco, México.
- MORALES, M.
2015 La situación económica de la República Popular China, en *Hechos y Derechos*, núm. 29, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.
- MORRIS, C.
2008 *The Trillion Dollar Meltdown: Easy Money, High Rollers, and the Great Credit Cash*, Public Affairs, New York.
- MORTON, S.
1995 *China: it's history and culture*, McGraw-Hill, USA.
- NATALIZIO, M.
2007 *China a 5 años del Ingreso a la OMC. Logros, críticas y nuevos desafíos por enfrentar*, Académica del Observatorio de la Economía y la Sociedad China, Universidad de Málaga, España.
- NEME, O.
2006 *La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de Estados Unidos*, Instituto de Investigaciones Económicas-UNA, Cámara de Diputados LIX Legislatura, México.
- NOVELO, F.
2000 *La política exterior de México en la era de la globalización*, UAM, Plaza y Valdés, México.
- OPALÍN, L.
2005 *¿Globalización de la crisis o crisis de la globalización?*, Porrúa, Universidad Anahuac, México.
- OROPEZA, A.
2006 *China entre el reto y la oportunidad*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.
- 2007 El vencimiento de las cuotas compensatorias: un reto para la relación China-México (Documento de trabajo), Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.
- 2019 *China. La construcción del poder en el siglo XXI*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.
- OROPEZA, A. (COORD.)
2008 *China-Latinoamérica: una visión sobre el nuevo papel de China en la región*, CIACI-AAADAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.
- 2010 *América del Norte en el siglo XXI*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, Confederación de Porcicultores Mexicanos-Pro-Agro, México.
- 2012 *México 2012. La responsabilidad del porvenir*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México.

- 2013 *México frente a la tercera revolución industrial. Cómo relanzar el proyecto industrial de México en el siglo XXI*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico A. C., México.
- 2016 *México-China. Culturas y sistemas jurídicos comparados*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, AAADAM, México.
- 2017 *BRICS. El difícil camino entre el escepticismo y el asombro*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México.
- ORTEGA, E.
2002 *La globalización en la encrucijada. Sociedad, política y mercado en un mundo globalizado*, LOM Ediciones, Santiago de Chile.
- ORTIZ, A.
1999 *Política económica de México 1982-2000. El fracaso neoliberal*, Nuestro Tiempo, México.
1998 *El desarrollo estabilizador: reflexiones de una época*, COLMEX, FCE, México.
- PAMPILLÓN, R.
1992 *Análisis económico de países*, McGraw-Hill, México.
- PARK, J.
1997 *The Special Economic Zones of China and Their Impact in its Economic Development*, Praeger Publisher, USA.
- PECK, J. Y ZHANG, J.
2013 ¿A Variety of Capitalism... with Chinese Characteristics?, in *Journal of Economic Geography*, vol. 13, núm. 3, Oxford University Press. UK.
- PÉREZ, C.
2004 *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, Siglo XXI, México.
- PÉREZ, R.
2011 *Régimen internacional y nacional de la inversión extranjera. Con especial referencia al Tratado de Libre Comercio de América del Norte y al derecho mexicano. Un análisis de derecho económico*, Porrúa, México.
- PHILLIPS, J.
2010 *In the Kwoon in China. The Indispensable Cross-Cultural Guide to Working and Living in China*, Terra Cognita, New York.
- PIÑA, J.
2013 El contrato de joint venture. Una propuesta para fomentar la IEDm en el marco de los TLC suscritos por México, en *Revista de la Facultad de Derecho de México*, núm. 260. México.

- 2015 Comercio exterior e inversión extranjera en China. en *Letras jurídicas, Revista Multidisciplinar del Centro de Estudios sobre Derecho, Globalización y Seguridad de la Universidad Veracruzana*, México.
- 2016 La defensa de la industria atunera mexicana en la OMC, Facultad de Derecho-UNAM, México.
- 2019 Panorama general del sistema de protección de la propiedad intelectual en China. *DÍKÉ, Revista de Investigación en Derecho, Criminología y Consultoría Jurídica*, núm. 25. México.
- PORTER, M.
- 1991 *La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza & Janés, Argentina.
- 1999 *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, Compañía Editorial Continental, México.
- 2003 *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, Compañía Editorial Continental, México.
- POZAS, R. (COORD.).
- 2002 *La modernidad atrapada en su horizonte*, Academia Mexicana de Ciencias, Miguel Ángel Porrúa, México.
- PUERTAS, O. Y LIN, A.
- 2012 Modificaciones al Catálogo para la Guía Industrial de Inversión Extranjera en China con efectos a partir del 30 de enero de 2012. Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, Oficina de Shanghai.
- QINGYUAN, W.
- 2005 La adhesión de China a la OMC: oportunidades para México. en *Economía Informa*, núm. 335, julio-agosto, Facultad de Economía-UNAM, México
- RÁBAGO, M.
- 2004 *Derecho de la inversión extranjera en México*, Porrúa, Universidad Iberoamericana, México.
- RAMÍREZ, J. (ED.)
- 2003 Asia Pacífico 2003, Programa de estudios APEC, Centro de Estudios Asia África, COLMEX, México.
- RAMIRO, M.
- 2010 *China y los Derechos Humanos*, Instituto de Derechos Humanos Bartolomé de las Casas, Universidad Carlos III de Madrid, España.
- RAMO, G.
- 2011 *El XII Plan Quinquenal de la República Popular China*, Instituto Español de Comercio Exterior, España.
- RÍOS, X.
- 2016 El XIII Plan Quinquenal: antecedentes, contexto, contenidos y expectativas. Araucaria, en *Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades*, vol. 18, núm, 35. Universidad de Sevilla, España.

- RITZER, G.
2007 *La globalización de la nada*, Popular, México.
- ROBERTS, J.
2012 *A history of China*, Palgrave Macmillan, USA.
- ROCHA, M.
2016 El cinturón económico de la ruta de la seda: implicaciones para Asia Central, en *Revista de Relaciones Internacionales*, núm. 126, mayo-agosto, UNAM. México. <http://www.revistas.unam.mx/index.php/rri/issue/view/4590/showToc>
- RODRÍGUEZ, M.
2009 *Derecho comercial internacional*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá.
- ROLDÁN, E.
2005 *Las relaciones económicas de China: OMC, México, Estados Unidos Taiwán y la Unión Europea*, Plaza y Valdés, México.
- RUIZ, J. Y VALADÉS, D. (COORDS.)
1983 *Nuevo derecho constitucional mexicano*, Porrúa, México.
- RUOEN, R.
1997 *China's Economic Performance in an International Perspective*, OCDE, París.
- SACRISTÁN, E.
2006 *Las privatizaciones en México*, en *Revista de la Facultad de Economía*, UNAM, vol. 3, núm. 9, México.
- SALDAÑA, J.
2010 *Comercio internacional. Régimen jurídico económico*, Porrúa, Universidad Panamericana, México.
- SALVADOR, A.
2009 El proceso de reforma económica de China y su adhesión a la OMC. PECVNIA, en *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León*, núm. 7, mayo, España.
- SÁNCHEZ, J.
2010 *Los grandes sistemas jurídicos contemporáneos*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.
- SÁNCHEZ, N.
2003 *Las inversiones extranjeras en México*, Porrúa, México.
- SCHUMPETER, J.
1996 *Capitalismo, socialismo y democracia*, tomo I, Orbis.
- SELDON, A.
1992 *Diccionario de economía*, Orbis, Barcelona.

- SERNA, J. COORD.
2007 *Derecho comparado Asia-México, Culturas y sistemas jurídicos comparados*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.
- SHAMBAUGH, D.
2013 *China Goes Global. The Partial Power*, in *Journal of Contemporary Asia*, Gulf University for Science and Technology, Kuwait.
- SHENKAR, O.
2005 *El siglo de China. La floreciente economía de China y su impacto en la economía global, en el equilibrio del poder y en los empleos*, Grupo Editorial Norma, Bogotá.
- SOLER, J.
2003 *El despertar de la nueva China. Implicaciones del ingreso de China en la Organización Mundial del Comercio*, Catarata, Madrid.
- SOLLEIRO, J. Y CASTAÑÓN, R.
2010 *Competitividad y sistemas de innovación: los retos para la inserción de México en el contexto global. Globalización, Ciencia y Tecnología. Temas de Iberoamérica*, Organización de Estados Iberoamericanos, México.
- SOLLEIRO, J. Y CASTAÑÓN, R. COORDS.)
2018 *Gestión tecnológica: conceptos y prácticas*, Plaza y Valdés, México.
- SOROS, G.
1992 *Globalización*, Planeta, Barcelona.
- SOUZA, B.
2002 *La globalización del derecho. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación*, Universidad Nacional de Colombia-Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, Colombia.
- STEINBERG, F.
2010 *El tipo de cambio dólar-yuan: escenarios e implicaciones*, ARI, España.
- STIGLITZ, J.
2007 *El malestar en la globalización*, Taurus, México.
- STIGLITZ, J. Y CHARLTON, A.
2007 *Comercio justo para todos*, Taurus, México.
- SUÁREZ, J.
2011 *La próxima gran caída de la economía mundial. Los desafíos de la crisis de 2012, el colapso chino y la oportunidad latinoamericana*, Debate, México.
- SUÁSTEGUI, M.
2020 *Cooperación México-China: ¿Qué hay después de la pandemia?* *Entrepreneur*, mayo. <https://www.entrepreneur.com/article/350619>

- TALEB, N.
2008 *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*, Random House, USA.
- TAMAMES, R. Y DEBASA.
2013 *China tercer milenio. El dragón omnipotente*, Planeta, España.
- TAMAMES, R.
2008 *El siglo de China. De Mao a primera potencia mundial*, Planeta, Barcelona.
2000 *Claves para la modernización de la empresa*, Ediciones 2010, Madrid.
- TAO, Y.
2016 Chinese Special Economic Zones: Lessons for Africa, vol. 7, Issue 6. African Development Bank Group, Chief Economist Complex https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Africa_Economic_Brief_-_Chinese_Special_Economic_Zones-Lessons_for_Africa.pdf
- TEECE, D., PISANO, G. Y SHUEN, G.
1997 Dynamic Capabilities and Strategic Mangement, in *Strategic Management Journal*, vol. 18, núm. 7.
- TELLO, C.
2010 *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*, Facultad de Economía-UNAM, México.
- TEMPLEMAN, K.
2020 How Taiwan Stands up to China. in *Journal of Democracy*, vol. 31, núm. 3.
- TERRIL, R.
2003 *The New Chinese Empire and What it Means for the United States*, Basic Books, USA.
- TORRES, D.
2010 *Nuevo marco legal de las oficinas de representación en China*, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Beijing, Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), marzo, España.
- TURRIÓN, J.
2012 *China actualiza el catálogo de industrias en 2012*, Instituto Español de Comercio Exterior.
- UNDA, M.
2003 *Compendio de política económica de México (1980-2000)*, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Jalisco, México.
- URQUIDI, V.
2000 *La globalización y las opciones nacionales (Memoria)*, FCE, México.
- VALDÉS, J. Y VALADÉS, D.
2002 *Globalidad y conflicto. Estados Unidos y la crisis de septiembre*, CISAN, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.

- VALERO, R. (COORD.)
1999 *Globalidad: una mirada alternativa*, Centro Latinoamericano de la Globalidad, Miguel Ángel Porrúa, México.
- VARGAS, J.
2008 Medidas de transición y cuotas compensatorias chinas, en *Aduanas*, núm. 6, nov-dic., México.
- VERAZA, J.
2005 *Lucha por la nación en la globalización ¿quién lucha? y ¿por qué tipo de nación?*, Itaca, México.
- VILLAMAR, Z.
2016 BRIC: 15 años del acrónimo del siglo XXI. Nueva Sociedad, núm. 266, nov-dic., Fundación Friedrich Ebert. <https://nuso.org/articulo/bric-15-anos-del-acronimo-del-siglo-xxi/>
- VILLARREAL, D. (COMP.)
2000 *La política económica y social de México en la globalización*, UAM, Miguel Ángel Porrúa, México.
- WANG, L.
2020 Los esfuerzos conjuntos del BRICS ante el nuevo coronavirus, pensar la pandemia. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), núm. 26. <https://www.clacso.org/los-esfuerzos-conjuntos-del-brics-ante-el-nuevo-coronavirus/>
- WILLIAMSON, J.
1993 *Democracy and the Washington Consensus*, World Development, vol. 21.
- WITKER, J.
1998 El derecho económico en el siglo XX: globalización y derecho, en *La ciencia del derecho durante el siglo XX*, UNAM, México.

2006 Los efectos de la globalización económica en el derecho económico latinoamericano. Seminario Internacional de Derecho y Globalización, Universidad Veracruzana-CONACYT, Ediciones Cultura de Veracruz, Jalapa, Veracruz.

2008 Derecho económico y derecho del trabajo. Las sinergias de la globalización, en *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, núm. 7, jul-dic., Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México.

2011 *Derecho del comercio exterior*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, CIACI-AAADAM, México.

2015 *Introducción al derecho económico*, PUBLILEX, México.
- WITKER, J. Y PIÑA, J.
2012 *Régimen jurídico de comercio exterior*, Hess, México.
- YE, M.
2020 *The Belt Road and Beyond: State-Mobilized Globalization in China: 1998–2018*, Cambridge University Press.

- YEUNG, ET AL.
2009 China's Special Economic Zones at 30, Eurasian Geography and Economics, USA.
- YU, C., XIAO, X. Y HONG, S.
2006 China y los acuerdos de libre comercio, en *Revista Comercio Exterior e Integración*, núm. 7. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Argentina.
- YUE, J.
2018 China's Rise in the Age of Globalization. Myth or Reality? Palgrave Macmillan-London School of Economics, London, UK.
- ZENG, K.
2018 La evolución de los discursos de política económica desde la doctrina "un país, dos sistemas". Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias de la Información, España.
- ZOELLICK, R.
2012 Desarrollo para una sociedad de ingreso alto moderna, armoniosa y creativa: Experiencias internacionales y opciones estratégicas de China [Discurso]. Beijing. Recuperado el 27 de febrero.
- ZOTTELE, C.
2019 OBOR y las pymes en América Latina: desafíos y oportunidades, en Dussel, E. (coord. *América Latina y el Caribe y China, economía, comercio e inversión*, UNAM, México. <https://www.dussel-peters.com/154.pdf>

FUENTES DE ARCHIVO

II CONGRESO LATINOAMERICANO DE ESTUDIOS CHINOS

- 2020 *La innovación china en la gobernanza global: su impacto en América Latina*. Instituto de Relaciones Internacionales-Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales-Universidad Nacional de La Plata. Octubre, Buenos Aires.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

- 2001 Competitividad: el motor de crecimiento. Progreso económico y social en América Latina [Informe]. Washington.

BANCO MUNDIAL

- 2019 The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum. Switzerland. http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
- 2020 China 2020: Development Challenges in the New Century. Washington.

- 2020 East Asia and Pacific Economic Update: Background Paper A.1 Recent Developments and Prospects <https://documentos.bancomundial.org/es/publication/documents-reports/documentdetail/544151601322401867/east-asia-and-pacific-economic-update-background-paper-a-1-recent-developments-and-prospects>
- 2020 World Development Indicators.
- CENTRO DE ESTUDIOS DE LAS FINANZAS PÚBLICAS
- 2013 *Comentarios al informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México.* México.
- 2020 *Informe sobre el comportamiento de la Inversión extranjera directa. Perspectivas globales de la inversión extranjera directa.* Secretaría de Economía. México.
- CHINA HOY
- 2017 Franja y ruta) Datos: *Corredores económicos bajo la iniciativa de la franja y la ruta.* http://spanish.chinatoday.com.cn/spc/2017-05/10/content_740331.htm. 10 de mayo.
- CHINA SUNBOW LAW FIRM
- 2009 *China's Commercial Franchising Regulation Protects Investors' Interests, Strengthen Franchisors' Liabilities.* <http://www.hg.org/article.asp?id=7829>. 22 de diciembre.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)
- 2019 Panorama social de América Latina. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44969/5/S1901133_es.pdf
- COMISIÓN REGULADORA DE ENERGÍA (CRE)
- 2018 Precios reportados por los permisionarios en línea de conformidad con la obligación establecida en el Acuerdo Núm. A/041/2018 de la Comisión Reguladora de energía. <https://www.cre.gob.mx//ConsultaPrecios/GasolinasyDiesel/GasolinasyDiesel.html>
- CONGRESO INTERNACIONAL DE CULTURAS Y SISTEMAS JURÍDICOS COMPARADOS
- 2005 Instituto de Investigaciones Jurídicas (UNAM México. 3 de octubre.
- GOBIERNO DE MÉXICO
- Criterios Generales de Política Económica para los años 2002-2006. México <http://www.apartados.hacienda.gob.mx/presupuesto/temas/ppef/2004/temas/criterios/criterios.pdf>
- UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA
- 2006 El papel de la inversión extranjera en China. Conflictos y oportunidades en el comercio entre México y China. Las oportunidades: nuevos negocios e inversiones México-ChinaCiclo de conferencias en la. México.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL
- 2020 Actualización de perspectivas de la economía mundial. <https://www.imf.org>. 31 de enero.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA
- 2020 Balanza comercial de México. <https://www.inegi.org.mx/temas/balanza/> México.

2021 Estimación oportuna del producto interno bruto en México. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2021/pib_eo/pib_eo2021_07.pdf México.

INTERCHINA CONSULTING

2005 Establecimiento de una oficina de representación en China. Casa Asia. <https://docplayer.es/14060433-Establecimiento-de-una-oficina-de-representacion-en-china.html>

2007 Establecimiento de una empresa de capital 100% extranjero (WFOE) en China. https://www.caixabank.es/deployedfiles/particulares/Estaticos/PDFs/InfolineaAbierta/Establecimiento_de_una_empresa_de_capital_extranjero_WFOE_en_China_es.pdf

2010 Establecimiento de una empresa de capital 100% extranjero (WFOE) en China. <https://www.caixabank.es/deployedfiles/particulares/Estaticos/PDFs/InfolineaAbierta/FICE.pdf>

INTERCHINA

2006 Régimen impositivo en China. Casa Asia. <https://static.casaasia.es/pdf/71105102652AM1121070412242.pdf>

KPMG ADVISORY

2012 Investment in the People's Republic of China. China.

LI & FUNG RESEARCH CENTRE

2010 Franchise Businesses in China. China Distribution & Trading. Issue 71. Septiembre.

MINISTERIO DE COMERCIO DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA

2021 Funciones. <http://spanish.mofcom.gov.cn/column/mission.shtml>

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE CHINA

2015 Perspectivas y acciones para promover la construcción conjunta de la Franja Económica a lo largo de la Ruta de la Seda y de la Ruta de la Seda Marítima del Siglo XXI. <https://www.fmprc.gov.cn/esp/zxxx/t1252441.shtml>. Marzo.

NACIONES UNIDAS

2009 El papel de los acuerdos internacionales de inversión en la atracción de inversión extranjera directa hacia los países en desarrollo. UNCTAD. Nueva York y Ginebra.

2019 Informe sobre las inversiones en el mundo 2019. Las zonas económicas especiales. Mensajes clave y panorama general. Ginebra. https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2019_overview_es.pdf

2020 Sdg Pulse Unctad Takes the Pulse of the Sdgs. Genova. https://sdgpulse.unctad.org/wp-content/uploads/Unctad_SdgPulse_2020.pdf

OECD

2000 Reforming China's Enterprises.

2005 High-level Parliamentary Seminar: China's Current Economic Policy Challenges. París.

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN SHANGHÁI

2011 El XII Plan Quinquenal de la República Popular China. Instituto Español de Comercio Exterior. España.

EMBAJADA DE ESPAÑA EN CHINA

- 2018 Oficinas Económicas y Comerciales de España en Cantón, Pekín y Shanghái, Invertir en China. ICEX. Madrid, España.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT

- 2002 China in the World Economy. The Domestic Policy Challenges. OECD, Publication Service.

ORGANISMO MULTILATERAL DE GARANTÍA DE INVERSIONES

- 2020 Informe anual. Grupo Banco Mundial.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

- 1998 Documento GATS/SC/56/Suppl.3, que sustituyó la sección sobre los servicios financieros de su lista de compromisos de 1994 anexa al GATS.
- 2001 Concluyen con éxito en la OMC las negociaciones para la adhesión de China. Comunicados de prensa. Press/243.
- 2011 Documento de la OMC WT/MIN(11)/ST/106. Declaración del ministro de comercio de China en la Conferencia Ministerial de la OMC. Octavo período de sesiones. Ginebra, Suiza.
- 2017 Examen de las políticas comerciales. Ginebra, Suiza. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/g352_s.pdf
- 2021 Mapa de las diferencias entre los Miembros de la OMC. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_by_country_s.htm

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA

- 2020 La nueva política económica en los tiempos del coronavirus. México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/552472/LA-NUEVA-POLI_TICA-ECONO_MICA-EN-LOS-TIEMPOS-DEL-CORONAVIRUS.pdf. 15 de mayo. México.

PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO

- 2019 Informe sobre desarrollo humano 2019. Más allá del ingreso, más allá de los promedios, más allá del presente: Desigualdades del desarrollo humano en el siglo XXI. http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2019_overview_-_spanish.pdf

REVISTA CHINA HOY

- 2009 Ruta de la reforma y apertura china, vol. I, núm. 1. Enero.
- 2011 110 años de cambios en China, vol. LII, núm. 10. Octubre.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

- 2020 Principales productos importados por México procedentes de China. Subsecretaría de Comercio. http://200.77.231.38/sic_php/pages/estadisticas/mexicojun2011/Z3ppm_e.html

SENADO DE LA REPÚBLICA

- 2008 Dictamen de las Comisiones Unidas de Relaciones Exteriores, Asia-Pacífico y de Comercio y Fomento Industrial al Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno

de la República Popular China en materia de Medidas de Remedio Comercial. Gaceta del Senado de la República. 20 de junio.

UNCTAD

2013 World Investment Report 2013. Global value chains: Investment and Trade for Development. New York and Geneva.

Legislaciones

De la Republica Popular China

- 1980 Provisions of the People's Republic of China for Labor Management in Chinese-Foreign Joint Ventures (promulgated by the State Council on and effective as of July 26).
- 1980 The income Tax Law of the People's Republic of China Concerning Chinese-Foreign Joint Ventures (adopted by the Third Session of the Fifth National People's Congress and promulgated on and effective as of September 10).
- 1980 Interim Provisions of the State Council of the People's Republic of China for the Control of Resident Representative Offices of Foreign Enterprises (promulgated by the State Council on October 30).
- 1980 Notice of the General Administration for Industry and Commerce of the People's Republic of China Concerning the Handling of Registration Matters by Resident Representative Offices of Foreign Enterprises (promulgated by the State Administration of Industry & Commerce on December 8).
- 1980 Interim regulations on foreign Exchange Control of the People's Republic of China. (Promulgated by the State Council on December 18).
- 1981 Interim Procedures for the Handling of Loans by the Bank of China to Chinese-Foreign Joint Ventures (approved by the State Council on March 13, 1981 and promulgated by the Bank of China on March 13).
- 1982 Constitution of the People's Republic of China. (Promulgated for implementation by the announcement of the National People's Congress on December 4).
- 1986 Law of the People's Republic of China on Foreign Capital Enterprises (adopted at the Fourth Session of the Sixth National People's Congress, promulgated by order no. 39 Of the President of the People's Republic of China and effective as of April 12).
- 1986[1987] Rules for the Implementation of frontier Health and Quarantine Law of the People's Republic of China (adopted at the 18th Meeting of the Standing Committee of the Sixth National People's Congress, promulgated by order no. 46 Of the President of the People's Republic of China on December 2, 1986, and effective as of May 1, 1987).

- 1986 [2000] The Law of the People's Republic of China on Enterprises Operated Exclusively with Foreign Capital (adopted at the Fourth Session of the Sixth National People's Congress on april 12, 1986. Amended according to the decision on revision of the Law of the People's Republic of China on Foreign-Capital Enterprises adopted at the 18th Meeting of the Standing Committee of the Ninth National People's Congress on october 31, 2000.
- 1988 [2000] Law of the People's Republic of China on Sino-Foreign Cooperative Enterprises (approved by the First Session of the Seventh National People's Congress on april 13, 1988, revised in accordance with the decision to revise the Law of Tthe People's Republic of China on Sino-Foreign Cooperative Enterprises made at the 18th Meeting of the Standing Committee of the Ninth National People's Congress on october 31, 2000, promulgated by order no.41 Of the president of the People's Republic of China to go into effect on the day of promulgation.
- 1989 [2002] Law of the People's Republic of China on Import and Export Commodity Inspection (adopted at the Sixth Meeting of the Standing Committee of the Seventh National People's Congress on february 21, 1989, and amended according to the decision on amending the law of the People's Republic of China on import and export commodity inspection of the 27th Meeting of the Standing Committee of the Ninth National People's Congress on april 28, 2002.
- 1990 Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures (adopted at the Second Session of the Fifth National People's Congress on july, 1979, and revised in accordance with the decision of the National People's Congress regarding the revision of the Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures adopted at the Third Session of the Seventh National People's Congress on april 4.
- 1990 Foreign-Owned Enterprises (approved 28 october 1990 by the State Council. Re-promulgated 12 april 2001 by order no. 301 Of the State Council.
- 1994 Foreign Trade Law of the People's Republic of China (adopted at the Seventh Meeting of the Standing Committee of the Eighth National People's Congress on may 12, 1994, promulgated by order no. 22 of the President of the People's Republic of China on may 12, 1994, and effective as of july 1.
- 1995 Detailed Rules for the Implementation of the Law of the People's Republic of China on Sino-Foreign Contractual Joint Ventures (approved by the State Council of the People's Republic of China on august 7 1995 and promulgated by the Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation on september 4.
- 1996 Provisional Measures on the Establishment of Sino-Foreign Joint-Venture Trading Companies on a Pilot Basis (promulgated by decree no.3 Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation on september 30.
- 2003 Provisions on the Establishment of Foreign-Funded Construction Enterprises (adopted on december 9th, 2003 at the 24th Executive Meeting of the Ministry of Construction and the Ministry of Commerce.
- 2012 China Tax Law Issue. 中国税务评论. Febrero.

- 2017 Rules for the Administration of Employment of Foreigners in China (adopted at the 116th Executive Meeting of the Ministry of Human Resources and Social Security on January 22.
- 2017 Catalogue of priority industries for foreign investment in the central western region in China, 17 de febrero.
- 2019 Catalogue for Guiding Industry Restructuring.
- 2019 Industrial Catalogue for Guiding Foreign Investment in China.
- 2019 Instructive Directory on Industries Restricting & Prohibiting Foreign Investment.
- Varios años Planes quinquenales de China.

De los Estados Unidos Mexicanos

- 2011 Catálogo para la guía industrial de la inversión extranjera en China. 2011 [Http://www.Sdpc.Gov.Cn/zcfb/zcfbl/2011ling/w020111229379511927834.Pdf](http://www.Sdpc.Gov.Cn/zcfb/zcfbl/2011ling/w020111229379511927834.Pdf)
 - 2007 Acuerdo por el que se da a conocer el protocolo de adhesión de la República Popular China a la Organización Mundial de Comercio. DOF, 2007, 15 de agosto.
 - 2008 Acuerdo por el que se implementa una medida de transición temporal sobre las importaciones de diversas mercancías originarias de la República Popular de China. DOF, 2008, 14 de octubre.
 - 2021 Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos. DOF, 1917, 5 de febrero, última reforma publicada el 28 de mayo.
 - 2004 Decreto por el que se aprueba el programa de comercio exterior y promoción de la inversión. DOF, 2004, 14 de abril.
 - 2020 Decreto por el que se modifica el diverso para el fomento de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación. DOF, 2020, 24 de diciembre.
 - 2000 [2018] Decreto promulgatorio del acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, la decisión del Consejo Conjunto de dicho acuerdo; y la decisión del Consejo Conjunto del acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea. DOF, 2000, 26 de junio México. Decreto promulgatorio del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico. DOF, 2018, 29 de noviembre.
- Detailed implementing rules for the law of the People's Republic of China on wholly

- 1992 [2021] Ley Agraria. DOF, 1992, 26 de febrero, última reforma publicada el 25 de junio de 2018.
- 1990 [2021] Ley de Instituciones de Crédito. DOF, 1990, 18 de julio, última reforma publicada el 20 de mayo de 2021.
- 1993 [2018] Ley de Inversión Extranjera. DOF, 1993, 27 de diciembre, última reforma publicada el 15 de junio de 2018.
- 2020 [2021] Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. DOF, 2020, 1 de julio, última reforma publicada el 16 de julio de 2021.
- 2020 Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial. DOF, 2020, 1 de julio.
- 2021 Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión. DOF, 2014, 14 de julio, última reforma publicada el 20 de mayo de 2021.
- 1934 [2018] Ley General de Sociedades Mercantiles. DOF, 1934, 4 de agosto, última reforma publicada el 14 de junio de 2018.
- 1976 [2021] Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. DOF, 1976, 29 de diciembre, última reforma publicada el 11 de enero de 2021.
- 2004 Ley sobre la Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica. DOF, 2004, 2 de septiembre.
- 2019 Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024, (Dof, 2019, 12 de julio México. https://www.Dof.Gob.Mx/nota_detalle.php?Codigo=5565599&fecha=12/07/2019)
- 198 [2016] Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. DOF, 1998, 8 de septiembre, última reforma publicada el 17 de agosto de 2016.
- 2012 [2016] Reglamento para la Autorización de Uso de Denominaciones y Razones Sociales. DOF, 2012, 14 de septiembre, última reforma publicada el 22 de septiembre de 2016.

De la Organización Mundial de Comercio

OMC. General agreement on tariffs and trade.

OMC. General agreement on trade in services.

OMC. Trade related investment measures.

Tópicos del derecho económico comparado en China y México,
de José Joaquín Piña Mondragón, está publicado en formato PDF por la
Dirección de Publicaciones, de la Universidad Autónoma de Chiapas,
y disponible sin costo en www.unach.mx y www.editorialunach.mx
se terminó de editar en marzo de 2022.