

EL VENCIMIENTO DE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS: UN RETO PARA LA RELACIÓN CHINA-MÉXICO

Arturo OROPEZA GARCÍA

*Cuando se abren las ventanas,
entra aire puro y fresco,
pero también entran moscas*

Deng XIAOPING

SUMARIO: I *Antecedentes*. II. *Principales resultados de la negociación*. III. *Marco jurídico*. IV. *Más allá de las cuotas compensatorias*.

I. ANTECEDENTES

Con la presión del mundo encima, y a semanas de que se firmara el Protocolo de Adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), a finales de 2001, la delegación mexicana encargada de cerrar la aprobación de México, todavía luchaba por negociar la mejor postura nacional. Para esa fecha, México ya era el único país que faltaba por aceptar la incorporación de China a la OMC, después de un largo periodo de negociación entre el país asiático y los países miembros de la organización comercial, la cual inicio de manera formal en 1986 y culminó después de quince largos años de pláticas, el 11 de diciembre de 2001.¹

¹ El 11 de diciembre del 2001 se cumplió un largo proceso de adhesión de China a la OMC, después de un periodo de 15 años, y después de 57 de haber pertenecido efímeramente al bloque de 23 países que en 1947, firmaron la Carta del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). “China entra al GATT en 1947, se retira en 1948, y en 1949 culmina una etapa revolucionaria con la instauración de la República

A seis años de este episodio, que no abonó precisamente a la relación bilateral, en diciembre de 2007, México tendrá nuevamente la necesidad de abrir pláticas comerciales con China, debido al vencimiento del plazo de las cuotas compensatorias negociadas a través del Anexo 7 del Protocolo de ingreso de China a la OMC.²

Vale la pena recordar que las negociaciones China-México referidas a la OMC no resultaron fáciles, y ante su prolongación, fueron objeto de todo tipo de presiones de una parte importante de la comunidad internacional, en la medida en que la decisión de México era el único obstáculo para aprobar el ingreso del país asiático a la Organización Comercial. Es importante también subrayar que de todos los países de América Latina, a principios de 2000, México era el único que tenía una composición de más de 80% en sus exportaciones de productos manufacturados; de igual modo que era el país de la región que enviaba más del 85% de sus productos al mercado estadounidense. Incluso en esas fechas, salvo con México, no había otro acuerdo de libre comercio en la región de parte de Estados Unidos; por ello, en Latinoamérica no había otra nación que estuviera más expuesta a la competencia con China. Esta situación se ha venido corroborando en los hechos, al apreciarse, de acuerdo a las cifras mexicanas de 2001 a 2006, que México ha registrado un déficit acumulado de aproximadamente 74 000 millones de dólares; el cual, de conti-

Popular China (RPC) con Mao Zedong. Cambios radicales de política económica que plantean la interrogante sobre el costo en términos de desarrollo que tuvo que pagar el país durante 29 años, cuando decidió amurallar su economía desde el inicio de la RPC, hasta la inauguración de la nueva política de reforma y puertas abiertas de 1979. De igual modo, este cambio de política nos cuestiona actualmente sobre si la aprobación de la OMC al ingreso de China en 2001 ha sido un detonador dentro de su modelo comercial de exportación, o si dicho registro ha venido más bien a operar como un protocolizador de un éxito que tenía una inercia y una velocidad propias, que requerían de una carta internacional de certificación para avalar los grandes volúmenes de bienes que ya se venían comercializando por China con la mayoría de los países del mundo. En ese sentido tendríamos que reiterar que China resulta antiparadigmática, al romper con muchos de los esquemas y moldes establecidos que se manejan como prolegómenos para un mayor intercambio de comercio”. Oropeza García, Arturo, *China, Entre el Reto y la Oportunidad*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas-Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales, 2006, p. 200.

² Respecto a México, el anexo 7 señala que: “No obstante otra disposición del 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 la OMC ni a las disposiciones sobre medidas antidumping de este Protocolo. Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC, 11 de noviembre de 2001. *Ibidem*, p. 229.

nuar la tendencia, en 2010 podría llegar a una cifra cercana a los 170 000 millones de dólares.³

II. PRINCIPALES RESULTADOS DE LA NEGOCIACIÓN

A más de un lustro de distancia de la firma del Anexo 7, con base en las cifras de las autoridades del comercio exterior de China (las cuales vale la pena reiterar, son muy disímbolas de las que registra México), resulta interesante ver el resultado de las negociaciones llevadas a cabo por México en 2001-2005.

Sobre lo anterior puede señalarse de manera general, que las protecciones construidas por México para un número aproximado de 1 310 fracciones, con cuotas compensatorias de hasta 1 200%, no operó de acuerdo a los términos programados, ya que por un lado, del total de las importaciones mexicanas de productos chinos de los últimos cinco años, que abarcan de 2001 a 2006, el 40% correspondió de manera aproximada, a productos incluidos bajo el amparo del Anexo 7, lo cual habla, entre otras cosas, del desbordamiento del comercio bilateral sobre la estrategia planeada en 2001.⁴

³ Vale la pena subrayar que el mundo comercial tardó 15 años en atender la petición china de ingreso a la OMC, con lo que perdió un tiempo valioso para inducir al país asiático hacia una política de homogeneización internacional, que incluyera la modernización de su normativa, pero sobre todo, para que cumpliera con las reglas del intercambio global en materias tan sensibles como propiedad intelectual, subvenciones, legislación laboral internacional (OIT), leyes ambientales y demás compromisos mínimos del intercambio. Al no haberlo hecho así, se dejó un espacio que fue perfectamente aprovechado por China, la cual, si bien despegó desde una plataforma manufacturera y maquiladora de mala calidad a principios de los ochenta (a la cual se debió el crecimiento económico chino de los primeros 20 años y que comprendió 80% aproximadamente de sus exportaciones); para 1999 su industria de alta tecnología (electrónica y telecomunicaciones) ya registraba el primer lugar en porcentaje de crecimiento del total de sus envíos al exterior, para cubrir en 2005, 25% de su universo exportador. Panitchpakdi y Clifford señalan: “En teoría, la odisea china de concluir el cuerpo del acuerdo mundial, que duró quince años, no debió haber sido tan largo. La incorporación a la OMC es, bajo una visión simple, un proceso que sólo comprende dos pasos”. Mientras el mundo analizaba si aceptaba la inclusión de China a su organización de comercio, China fabricaba y vendía. Mientras muchos de los países, incluyendo México, retrasaron su aceptación para “protegerse” del fenómeno exportador chino, el país asiático se consolidó como la fábrica más poderosa del mundo. *Ibidem*, p. 202.

⁴ Vale la pena destacar por un lado la permanente diferencia de las cifras comerciales entre China y México; de igual modo que el presente artículo no toma en cuenta el tema de piratería, lo cual aumenta las cifras aquí manejadas.

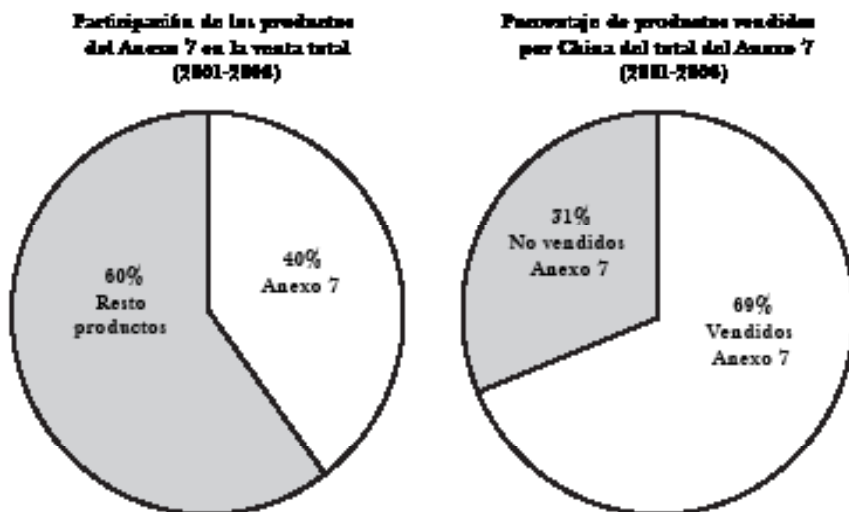
Del resultado negativo de los propios números se puede deducir, en primer término, que al momento de la negociación no se tuvo la suficiente claridad sobre el nivel de la fortaleza comercial que ya poseía China, ni del desenvolvimiento que registraría en los últimos años, no obstante que de 1980 a 2001, China ya había dado amplias muestras de su poder económico al avanzar 24 posiciones en el *ranking* del comercio mundial; o que (y tal vez esta hipótesis resulte más contundente) las diferencias en competitividad y estrategia económica y comercial entre China y México son tan asimétricas, que a pesar de esta fuerte línea de defensa arancelaria, los productos chinos desbordaron a los bienes mexicanos, lo cual llevaría a establecer que el tema de las cuotas, en el fondo, no es un problema de aranceles ni de cuotas, sino de estrategia de desarrollo.

Por otro lado, cabe destacar que en la negociación original se previó la defensa de 20 capítulos, y como ya se dijo, cerca de 1 310 productos. Sin embargo, la dinámica de comercio de los últimos cinco años referida a los bienes con protección compensatoria, se ha centrado de manera particular en tan sólo tres capítulos, en los cuales recayó 87% del total importado; repartiéndose los otros 17 capítulos el % restante. Sobre lo anterior debe agregarse que si bien sólo el 15% de los capítulos capta 87% del monto de la importación protegida; en lo que hace a su integración, entre los tres abarcan 86% de las fracciones negociadas (894), destacando con ello, tanto en valor económico como en número de fracciones, la alta concentración que registra lo negociado en 2001.

Dentro de los tres primeros capítulos resalta por su monto el Sector de máquinas y aparatos (Capítulo 85), el cual comprendió aproximadamente 40% del total importado en este segmento. Sin embargo, no obstante de haber sido este capítulo el de mayor compra, sólo integra 7% del total de las fracciones protegidas (78); lo cual habla nuevamente de una concentración de resultados, o sea, que 40% de la compra mexicana sobreprotegida ha recaído en tan sólo 7% del universo negociado. De este capítulo también se puede señalar que la cuota máxima negociada (129%), fue insuficiente, y no logró el equilibrio entre los productores de ambos países.

El segundo capítulo en orden de importancia, fue el de Prendas de vestir (61, 62 y 63), con el 30% aproximadamente de las compras; al cual, si se le agrega el Capítulo de Textiles (30, 52-55, 58 y 59), en conjunto nos darían una cifra aproximada del 50% del total importado con cuotas compensatorias; lo cual los ratifica como los sectores más débiles de la relación comercial bilateral.

Gráfica 1. Resultados de la negociación



FUENTE: World Trade Atlas China Consulting.

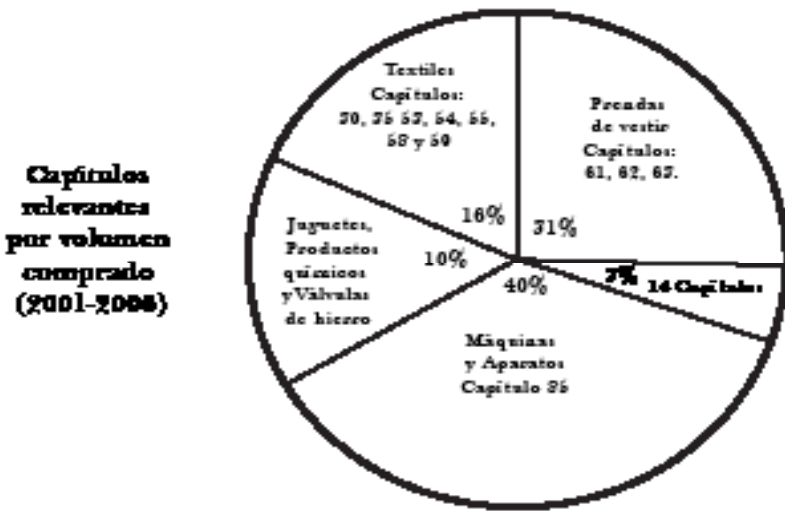
Por otro lado, a diferencia del Capítulo de Máquinas y aparatos, que abarca un pequeño porcentaje de fracciones protegidas, estos capítulos concentran aproximadamente 80% del universo total de fracciones con cuotas arancelarias protegidas, el cual se divide en 415 fracciones para el sector de Prendas de vestir (40%) y 410 fracciones para el de Textiles (39%). Respecto a la protección negociada, si bien sus cuotas son cinco veces superiores al Capítulo 85 (533% para Prendas de vestir y 501% para Textiles), éstas también resultaron insuficientes, al lograr vender los productos chinos de estos sectores, casi la mitad de la importación sobreprotegida.

En un segundo orden de importancia, aparecen los capítulos de Juguetes (95), Productos químicos (29) y Válvulas de hierro (84), que en conjunto representan aproximadamente 10% del total del volumen importado; repartándose el 3% restante los otros 14 capítulos negociados en el Anexo 7.

Del breve análisis anterior, como ya se señaló, se desprende en primer lugar que la negociación llevada a cabo por México en 2001 resultó insuficiente; lo cual se soporta al advertir que la compra mexicana de los últimos cinco años, con base a las cifras chinas, se integró en un 40% con productos supuestamente protegidos con cuotas compensatorias, pensándose des-

de su origen, dentro de un orden lógico, que éstas resultarían suficientes para equilibrar la disparidad competitiva y estratégica entre los dos países. No obstante, sobre este punto, debe reconocerse que el avasallamiento comercial de China no se ha presentado únicamente con México, sino que su fortaleza comercial se registra con la mayoría de los países del mundo, con los cuales presenta un superávit comercial, destacándose de entre ellos Estados Unidos, con quien en 2006 tuvo una balanza comercial positiva de alrededor de 230 mil millones de dólares; y que, con los países que ha tenido déficit, como sucede con algunos países del Mercosur, esto se debe más a su desbordada compra de alimentos y de materias primas, que a una estrategia estructural ganadora respecto a China.

Gráfica 2. Cuotas compensatorias México-China

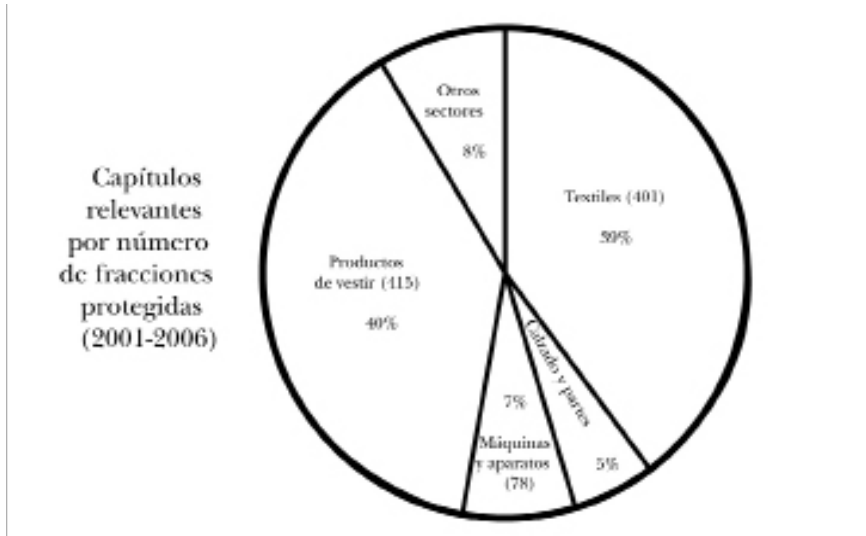


FUENTE: World Trade Atlas China Consulting.

En el marco estrecho del vencimiento de las cuotas de diciembre de 2007, podríamos señalar que la litis se centra en un 80% en tres capítulos (Máquinas y aparatos, Prendas de vestir y Textiles), los cuales deberán revisarse de manera integral, a fin de construir una formula jurídico-económica de negociación que los dote de equilibrio tanto en el corto como en el mediano plazo, respecto a sus contrapartes chinas. El resto de los capítulos (17), que han

mostrado una posición de cierto equilibrio con base en la estrategia seguida hasta hoy, su situación dependerá del avance logrado en materia de competitividad por cada uno de ellos, de manera complementaria a las referencias sectoriales objetivas registradas por sus contrapartes chinas.

Gráfica 3. Cuotas compensatorias China-México



FUENTE: World Trade Atlas China Consulting.

Tabla 1. Cuotas compensatorias China-México

Capítulo	Cuota máxima	Cuota promedio	Capítulo
Calzado	1105%	375%	Calzado y partes
Prendas de vestir	533%	510%	Prendas de vestir
Textiles	501%	415%	Textiles
Lápices	451%	451%	Lápices
Herramientas	312%	312%	Herramientas
Cerraduras de plomo y perillas	236%	236%	Cerraduras de plomo y perillas
Productos químicos inorgánicos	208%	208%	Paratión metálico
El resto cuotas de 100% hasta 0%		El resto de 100% hasta 0%	

FUENTE: World Trade Atlas China Consulting.

III. MARCO JURÍDICO

Dentro del marco jurídico tendría que ponderarse en primer lugar, que el diferendo que se desprende del Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC, entre el país asiático y México, es precisamente eso, un diferendo entre países y no entre particulares, dejando de lado las posturas que tratan de enfocar el tema tan sólo como un problema de las empresas privadas involucradas.

Desde su nacimiento como Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947, como en su evolución como OMC en 1994, la organización de comercio ha sido una institución integrada por países (151 al día de hoy), no por particulares, que buscan dar sentido y orientación al mercado mundial, a través de un esquema de representación individual (un país, un voto), y de acuerdos copulares sobre los diversos temas y sectores del comercio internacional.

Por otro lado, si bien la OMC es una organización de Estados nacionales, su configuración no se construye bajo el amparo del artículo XXIV del GATT-OMC, por lo que no se presenta con todos los adjetivos que conlleva un modelo de integración, ni sus resoluciones tienen una naturaleza de carácter supranacional.

En este marco general de compromisos de Estado, y de países autónomos, aparece la figura de las cuotas compensatorias entre México y China, las cuales se remontan a 1993 y a 1994, cuando México decide por primera ocasión hacer valer esta herramienta de defensa comercial en contra de los productos asiáticos.

Vale la pena señalar que para esas fechas China no pertenecía al GATT, ya que aunque su solicitud formal de adhesión a este organismo la presentó en su versión actual, desde el 11 de julio de 1986, como ya se indicó, ésta se aprobó hasta diciembre de 2001; por lo que estas cuotas las impuso México de manera unilateral, con fundamento en su Ley recién aprobada de Comercio Exterior (LCE) de 27 de julio de 1993. Cabe también referir que para esas fechas tampoco existía la OMC, como la conocemos actualmente, ya que sus nuevos estatutos fueron aprobados en 1994 y entraron en vigor hasta el 1o. de enero de 1995; por lo que las primeras cuotas que manejó México respecto de China se dan fuera del marco de la OMC, y con un país no miembro del GATT.

Sin embargo, no obstante que el inicio de la imposición de medidas *antidumping* por parte de México a China en 1993 y 1994, se dieron bajo

un marco legal atípico, éste se regularizó a través de lo que la propia OMC estipuló con posterioridad a través de su Acuerdo Antidumping (AA), y de su Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC), en relación a la figura de *transition clause*, como se indicará más adelante.

Ahora bien, con base en este escenario, se puede establecer que desde principios de los noventa, México impone a China una serie de cuotas compensatorias con el objeto de tutelar la producción nacional y protegerla en su momento, de una competencia desleal basada en medidas de *dumping*, o en políticas de subvención hacia las diferentes líneas chinas de producción y de exportación hacia el mercado mexicano, buscando con ello imponer condiciones de competencia leal.

Por ello, frente al reto de la negociación del Anexo 7 en 2001, la postura de México fue tomar en cuenta los antecedentes de la relación bilateral en materia de cuotas compensatorias, y seleccionar las fracciones que creyó más vulnerables (1310), incorporándolas al cuerpo legal del Protocolo. Sin embargo, este acto de incorporación no representó en sí mismo una diferencia fundamental para las fracciones que ya aparecían con cuotas compensatorias, antes de la firma del Anexo 7; ya que su regulación era muy similar a lo pactado, salvo el plazo que se amplió de cinco a seis años en su vigencia, y la imposibilidad de revisarlas de manera anual, o recurrirlas por causas excepcionales, como lo permite la regulación de la materia.

Tabla 2. Negociación México-China-OMC

Negociación México-China 2001	<i>Artículo 115. Estatus de economía no mercantil (protección por 15 años)</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación mexicana (Anexo 7). • Compromiso de China 266 productos (4 años). • No eliminación de cuotas compensatorias en 1 a 310 fracciones arancelarias (2007). • Revisables en panel de controversias. • Tarifas de 800% y 1200%.

cuotas fijadas con anterioridad a estos acuerdos (1o. de enero de 1995), quedarían convalidadas, siempre y cuando la normativa del país importador que las rija sea homologable a lo establecido por estos Acuerdos; lo cual sucede en el presente caso, ya que aunque la LCE es de 27 de julio de 1993, su normativa aplicable a los derechos compensatorios, no contraviene lo establecido por los Acuerdos de la OMC. En ese sentido, tanto por lo previsto en los Acuerdos respectivos de la OMC, como en los artículos 67 a 70 de la Ley de Comercio Exterior, las cuotas preexistentes al Anexo 7 tuvieron vigencia a partir de la fecha de su publicación definitiva en el *Diario Oficial de la Federación*, y se han venido ratificando en cuanto a su vigencia, a través de las revisiones anuales o quinquenales que se les han estado practicando hasta la fecha, a lo largo de los últimos años (1993-1994, 1998-1999, 2003-2004).

Ahora bien, en lo que toca a la vigencia del Anexo 7, ésta quedó pactada por las partes por un periodo de seis años, siguientes a la adhesión de China a la OMC, periodo en el cual, los términos acordados no serían sometidos a las disposiciones del Acuerdo sobre la OMC, ni a las disposiciones sobre medidas *antidumping* del Protocolo (Cláusula de Paz). Bajo este acuerdo quedaron reguladas 1310 fracciones arancelarias por parte de México, fijándoles tarifas que fueron desde 21.72% en el caso de coches de transporte de niños, hasta la de 1105% en el sector de calzado y partes.

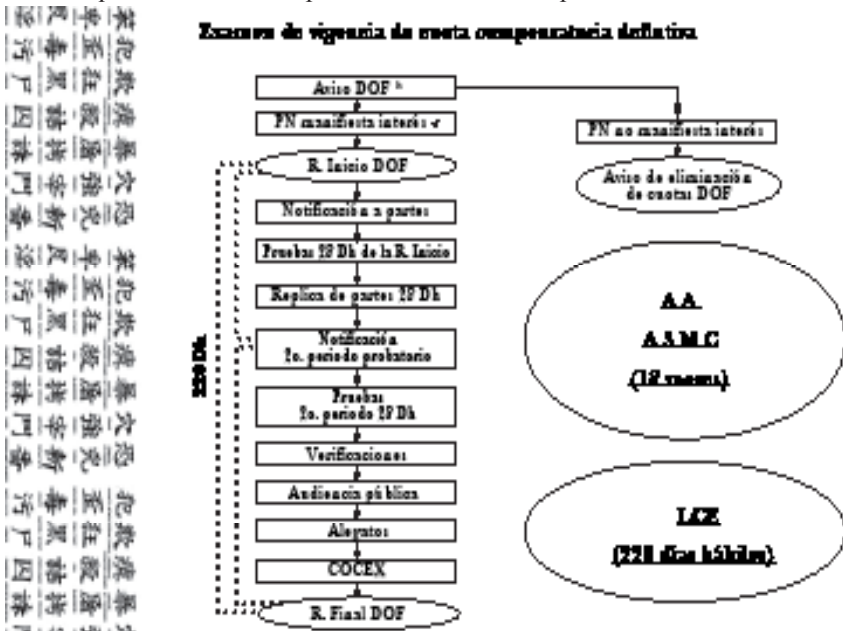
Sin embargo, ante la fecha de su vencimiento se desprenden dos preguntas fundamentales, la primera, referida hacia los términos de su vigencia; y la segunda, sobre los actores o sujetos activos implicados en su litis. En el primer caso, tanto las cuotas preexistentes, como las del Anexo 7 han tenido el carácter de definitivas y no provisionales, por lo que han estado sujetas a la regla general de vigencia de los cinco años que marca tanto la OMC como la Ley de Comercio Exterior, con la excepción señalada con anterioridad de los seis años del Anexo 7; por lo que al ubicarse en este primer escenario, ambas se colocan en el marco general de prórroga que estipulan estos mismos ordenamientos, siempre y cuando, desde luego, a través del proceso de revisión se detecte que continúa una discriminación de precios, que hay un daño importante, que existe la amenaza de un daño importante, o que continúa o se repite el daño denunciado con anterioridad. En todos estos casos la Ley establece la prórroga de los cinco años sin límite de veces; y la cláusula pactada en el Anexo 7, referida a que las cuotas

serían “eliminadas gradualmente o tratadas de conformidad con las condiciones y los plazos convenidos”; estaría sujeta, en su caso, al mismo grado de compromiso y cumplimiento que adquirió China respecto al Protocolo General de Adhesión ante la OMC.

Por otro lado, de manera importante aparece la figura del sujeto activo de la revisión, en esta etapa del vencimiento de las cuotas, a la cual se le conoce como *subset review*; desprendiéndose diferentes posturas sobre si son las autoridades respectivas o las empresas interesadas las que deben de promover y encabezar el proceso de revisión respectivo. Como ya se resaltó desde el inicio de este breve marco jurídico, el acuerdo OMC es un trato entre países y no entre particulares, por lo que de acuerdo a su propia naturaleza, la primera obligación de atender las diferencias comerciales que aparecen entre los dos países corresponde de manera directa a las autoridades especializadas de los mismos; espíritu que rescatan las reformas llevadas a cabo a la Ley de Comercio Exterior del 13 de marzo de 2003 en sus artículos 70, 89 y otros, de los cuales se desprende la responsabilidad que tienen las autoridades del ramo para iniciar de oficio los procesos de revisión; coincidiendo este supuesto con la idea de que dichas autoridades siempre estarán en una mejor situación para analizar, estudiar, investigar, etcétera, las diferentes irregularidades denunciadas en materia de *dumping* o de aplicación de subsidios, que una empresa privada, o incluso que una parte importante del sector implicado.

Desde luego, la normativa vigente deja siempre la puerta abierta a las partes interesadas para iniciar dicha revisión, ya sea al mes aniversario, o con motivo de un cambio de las circunstancias del marco comercial aplicable, como el desabasto, la falta de producción nacional, exportaciones subsidiadas, o el cumplimiento con las condiciones previstas para el mercado. En este sentido y derivado de la propia LCE, el vencimiento de las cuotas compensatorias debe ser seguido de oficio por las autoridades mexicanas con por lo menos 45 días de anticipación, respecto a cada uno de los capítulos involucrados dentro del Anexo 7, bajo un compromiso de revisión bilateral, y no sólo para abrir un incidente que se vaya a declarar desierto por falta de pruebas que una empresa privada se vio impedida de evidenciar o de reunir.

Esquema. Cuotas compensatorias con China: procedimiento de revisión



FUENTE: LCE.

Este mecanismo de revisión debe llevarse, desde luego, con la participación de todos los actores interesados en el proceso de examen de vigencia, el cual tiene un periodo para su desahogo de 220 días hábiles (LCE), o con base en los Acuerdos de OMC, dentro de un plazo que no rebase los 18 meses. Derivado de este proceso de revisión, o de examen de vigencia de una cuota compensatoria definitiva, para las autoridades, se abre una alternativa de decisión que involucra cuatro posibilidades, dentro de las que, conforme a los datos objetivos del caso, puede eliminar las cuotas, aumentarlas, disminuirlas, o en su caso, ratificarlas.

En este sentido y desde un punto de vista jurídico, son las autoridades correspondientes (Secretaría de Economía), a las que les toca iniciar de oficio el proceso de revisión y examen de vigencia de las cuotas compensatorias establecidas entre México y China en el Anexo 7, firmado en diciembre de 2001, al tratarse de un acuerdo negociado entre países, con el objetivo de tutelar la producción nacional, o sea, el interés nacional; y por contar el Estado con la infraestructura y los recursos que no tienen los particulares. Por otro lado, ante su vencimiento, el acuerdo de excep-

ción que se manejó en el Anexo 7, en automático se incorpora al marco jurídico que regula la aplicación de cuotas compensatorias tanto en la OMC como en la normativa mexicana; por lo que ante la denuncia de la persistencia de prácticas desleales por parte de los productores chinos realizadas por algunas empresas mexicanas, lo que procede, de acuerdo a lo estipulado en la normativa correspondiente, es abrir los mecanismos de examen de vigencia y analizar entre todas las partes involucradas la procedencia o la improcedencia en cada sector o capítulo comercial, y como resultado de la investigación, las autoridades mexicanas tendrán que decidir con los fundamentos jurídicos comerciales correspondientes: *a)* sobre la procedencia de cumplir con su compromiso del Anexo 7 y eliminar las cuotas compensatorias, por comprobarse que en los sectores comprometidos ya no existen las prácticas desleales que orillaron a la imposición de estas medidas de protección; *b)* aumentar dichas cuotas, por estimar que las causas del daño o las amenazas del mismo continúan y las tarifas fijadas no cubren lo suficiente; *c)* disminuirlas por estimar que hay un cumplimiento progresivo y una actitud de cambio por parte de autoridades y de empresarios de los sectores chinos involucrados, *d)* o finalmente, confirmar en su estatus dichas tarifas, por estimar que las razones de su imposición permanecen a pesar del tiempo transcurrido.

En este marco legal de decisión, México no podrá obviar la denuncia que interpuso frente a China ante la OMC, el 26 de febrero de 2007, bajo un principio de rigor y congruencia, el cual fundamentó entre otras razones, en una política fiscal de exclusión practicada por el gobierno chino, y por una política selectiva de la autoridad asiática hacia su mercado nacional (por compra de productos nacionales, por conversión tecnológica, por política de exportación, etcétera). De igual modo, en este análisis, también deberá estimarse la política que México deberá de asumir de aquí en adelante, sobre el contenido del artículo 115 del Protocolo General de Adhesión, respecto a considerar o no a China como una economía “no mercantil”, prerrogativa sobre la que ya han declinado a la fecha un número aproximado de 70 países, por estimar de poca utilidad la alternativa de triangulación que brinda en materia de *dumping*; o por considerar que el compromiso de China de 2001 ante OMC lleva un grado satisfactorio de cumplimiento. Finalmente, y de manera no menos importante, en el análisis jurídico-económico de las cuotas compensatorias se deberán estimar los efectos de la elusión o contrabando que median en su vida diaria, en razón de la propia fuerza de la asimetría de precios y competitividades, polí-

ticas públicas desleales, corrupción aduanal y solapamiento de las aduanas de Estados Unidos respecto a una reetiquetación de mercancías.

Países que han reconocido a China como economía de mercado			
Nueva Zelanda	14 de abril de 2004	Trinidad y Tobago	—
Singapur	14 de mayo de 2004	Jamaica	—
Malasia	29 de mayo de 2004	Albania	—
Kirguizistán	16 de junio de 2004	Georgia	—
Tailandia	21 de junio de 2004	Myanmar	—
Rusia	16 de octubre de 2004	ASEAN: Brunei, Camboya, Laos, Vietnam, Indonesia, Filipinas, Singapur, Birmania, Malasia y Tailandia	20 de noviembre de 2004
Brasil	12 de noviembre de 2004	Kenya	2005
Argentina	17 de de noviembre de 2004	Kazajstán	—
Chile	18 de noviembre de 2004	Israel	—
Venezuela	23 de diciembre de 2004	República de Corea	—
Perú	20 de noviembre de 2004	Australia	—
Moldova	—	Ucrania	—
Congo	—	Bielorrusia	—
Guyana	—	Somoa	—
Antigua y Barbados	—	Islandia	—
Nigeria	—	Nigeria	—
Pakistán	—	Egipto	6 de noviembre de 2006
Benin	—	70 países hasta 2007	
Djibouti	—		
Sudáfrica	—		

FUENTE: China Consulting.

IV. MÁS ALLÁ DE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS

Resulta evidente que la negociación del Anexo 7 no será fácil, ya que por un lado aparece China exigiendo el cumplimiento total del compromiso pactado y la cancelación inmediata de todas las fracciones negociadas, y por el otro, México, que vive primero la presión de los empresarios de los 20 capítulos involucrados, que exigen al gobierno la ratificación de las cuotas o por lo menos la disminución parcial de las mismas; y segundo, el de los grandes intermediarios comerciales, que aspiran a una total cancelación de cuotas, a fin de introducir productos asiáticos sin el gravamen compensatorio.

No obstante todo lo anterior, este nuevo encuentro comercial entre China y México, además de representar un reto para la relación, también se presenta como una oportunidad, si ambas partes logran trascender del frío y estrecho camino de las cifras, y reconocen que la agenda bilateral está integrada por un sinnúmero de puntos que brindan la ocasión para construir en los hechos, la alianza estratégica que se firmó desde 2003.

Esta oportunidad se podría dar si China, por ejemplo, reconoce por un lado que en los instrumentos de su éxito comercial, en algunos momentos no ha sido lo escrupulosa que debió de haber sido, conforme a sus compromisos firmados con la OMC, y de acuerdo a los usos y costumbres comerciales de una comunidad comercial internacional. Y por el otro, si México acepta, tanto su sector público como privado, que gran parte de su debilidad comercial frente a China obedece más a causas internas, a todo lo que han podido hacer en 30 años y no han hecho, lo cual les ha restado competitividad no sólo frente a China, sino frente a una gran parte de los países del mundo.

Si se logra partir de una negociación madura, con visión de largo plazo, junto a los temas de comercio se deberían de ventilar los puntos complementarios que faciliten el equilibrio y desaparezcan la sensación de avasallamiento o de incumplimiento de uno respecto del otro. En este sentido, aparecen temas como el importante aumento de inversiones de China en el exterior, como una asignatura que puede resultar del mayor interés para México, como parte de un posicionamiento de las empresas chinas de cara al mercado de América del Norte. De igual modo, en el terreno del turismo, el gobierno chino puede motivar un mayor flujo de turistas al país, como parte de un programa de acercamiento hacia Latinoamérica, a través del puente directo Beijing-ciudad de México. Estos

y otros ejemplos, junto a un sinnúmero de oportunidades en materia tecnológica y educativa, son las herramientas que podrían ayudar a trascender y a dar solución al estrecho universo de las cuotas compensatorias; e incluso a la demanda de *dumping* interpuesta por México contra China en febrero de 2007, tema que no podrá dejarse de lado.

Como sabemos, el reto que ha venido imponiendo China a sus competidores no es un tema solamente de comercio, ni es una cuestión únicamente de aranceles y medidas *antidumping*; las cuales han dejado en claro, no sólo en México, que resultan inoperantes si se manejan fuera de una política económica de carácter integral. Por ello, el nuevo encuentro comercial con China brinda a México nuevamente la oportunidad de revisar la viabilidad de su modelo comercial y económico, a fin de cambiar las malas estrategias por políticas ganadoras. China sigue demostrando que es el país que mejor entiende la globalización y que en la medida de la importancia de su avance, su reto será más grande.

El encuentro con China en el tema de las cuotas compensatorias no es un tema comercial, es un tema de Estado, que demanda un estudio serio e integral, a fin de administrar los daños y aprovechar la oportunidad que presenta una nueva nación que está llamada a jugar un papel preponderante en el nuevo milenio. El tiempo de los retos y las oportunidades respecto a China será cambiante y nuevas opciones sustituirán a las viejas, en una permanente mezcla de fortalezas y debilidades que se desprenderán de la relación bilateral, sin embargo nada de esto se podrá administrar si el país no construye una agenda integral frente a China, y una revisión completa a su política de comercio exterior.