

## V. LA RELACIÓN CHINA-OMC ¿DETONADOR O PROTOCOLIZADOR DEL ÉXITO COMERCIAL?

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

DENG XIAOPING

El 11 de diciembre del 2001 se cumplió un largo proceso de adhesión de China a la OMC,<sup>1</sup> 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).<sup>2</sup>

China entra al GATT en 1947, se retira en 1948, y en 1949 culmina una etapa revolucionaria con la instauración de la República 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 amurar 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 políticas nos cuestiona actualmente sobre sí la aprobación de la OMC al ingreso de China en el año de 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

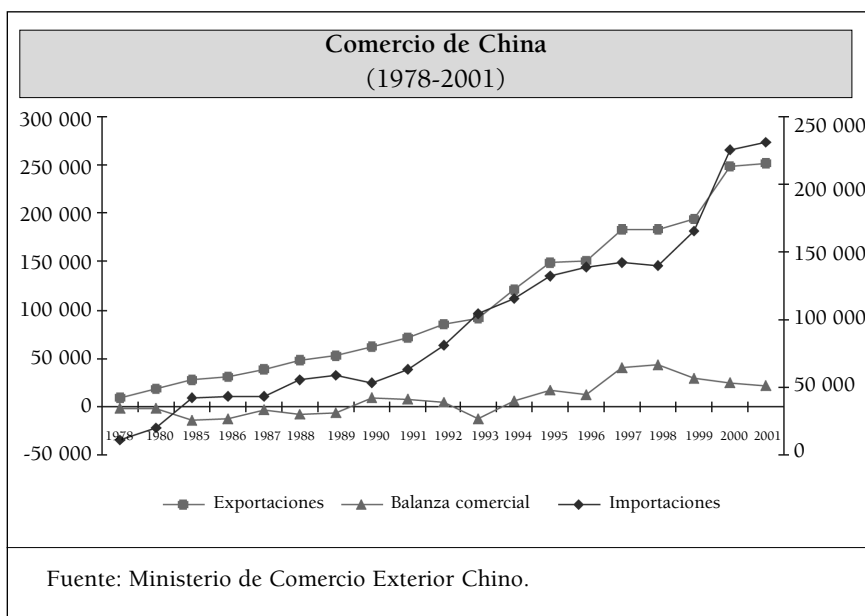
---

<sup>1</sup> El proceso de adhesión lo inicia con el entonces GATT, de 1986, y lo concluye con la OMC, ya en 2001.

<sup>2</sup> Desde un principio se encontraban Estados Unidos, Japón, Cuba, Chile, Uruguay, Australia, la India, los países que conformarían la Comunidad Europea y la entonces Yugoslavia. Jorge Witker y Laura Hernández, *Régimen Jurídico del comercio exterior de México*, UNAM, 2002, p. 53.

de los países del mundo. En ese sentido tendríamos que reiterar, que China resulta anti-paradigmática, al romper con muchos de los esquemas y moldes establecidos que se manejan como prolegómenos para un mayor intercambio de comercio.

Sin ser miembro de la OMC y sin tener tratados de libre comercio con el mundo, a partir de 1978 las importaciones y exportaciones de China tuvieron un incremento anual promedio de 15%, porcentaje incluso mayor al ritmo de crecimiento de su economía, y 8 puntos porcentuales arriba del promedio anual del comercio mundial. En el inicio del despegue del nuevo modelo chino de desarrollo, su comercio global se ubicaba en el lugar 32 del ranking global, y para el 2001, fecha de su incorporación a la OMC, China ya era una potencia exportadora e importadora, al ocupar el sexto sitio.



En lo que respecta a los aranceles, antes de su ingreso a la OMC, China ya había iniciado un camino propio de desgravación desde el año de 1992. De este modo, la tasa promedio aritmética la bajó de 43% en ese año, a 12% a finales del 2001; y el promedio ponderado de la tasa lo disminuyó de 32% a 13% en el mismo periodo.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> *El comercio en China*, p. 202.

Como se aprecia, tanto por el ritmo de crecimiento en las exportaciones, como por el nivel de manejo de sus aranceles, cuando China obtiene finalmente la entrada a la OMC, ya iba muy adelantada la consolidación de su modelo de intercambio. Esto se demuestra al ganar en un espacio de poco más de dos décadas 26 lugares en la tabla del comercio mundial, y de contar a principios de la década con un nivel arancelario que incluso hoy no se vería desmesurado. Bajo esta óptica, en un primer acercamiento podemos decir que el acto de oficialización ante la OMC influyó más en China como un acto protocolizador de su éxito con el mundo, que como un detonador de su crecimiento económico. Cuando China llega en el 2001 a Ginebra, Suiza, sede de la OMC, no iba como muchos países lo han hecho, con el afán de que esta organización le abriera las puertas del libre comercio, sino que llegó a que le validara lo que en décadas anteriores ya había logrado.

En este punto la lección de China resulta muy elocuente: primero depura las nuevas estrategias de su modelo nacional de desarrollo, y de su plataforma de exportación de productos; y luego sale a competir con el mundo, aun sin la oficialización de los acuerdos globales de comercio, o en su extensión, de tratados de zona de libre comercio. A pesar de ello, logra ganar en la mayoría de los mercados globales en que se presentó. Esta acción rompe con los paradigmas que establecen que solo a través de la formalización comercial internacional se llega al libre mercado, y con el sofisma de que a mayor número de tratados de libre comercio, en automático se genera más mercado. También recuerda a las economías en vías de desarrollo, que antes de su formalización comercial exterior, o junto con ella, deben definir y depurar sus modelos de desarrollo y exportación de mercancías.

Resulta paradójico que en los últimos 25 años, en plena era de la globalización, la gran ganadora en velocidad de crecimiento económico y comercial, sea una economía definida como comunista, con un modelo adaptado hacia un “socialismo de mercado”, es decir, que sea esta combinación de estatismo y apertura al libre comercio, la fórmula exitosa de principios del siglo XXI, y no lo sea ninguna de las economías de occidente que supuestamente lideraban el fenómeno de la globalización.

Vale la pena subrayar que el mundo comercial tardó quince 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 el 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 solo comprende 2 pasos.”<sup>4</sup>

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, retrazaron su aceptación para “protegerse” del fenómeno exportador chino, el país asiático se consolidó como la fábrica más poderosa del mundo.

Lo anterior no intenta disminuir las importantes consecuencias ni los efectos que se están derivando de la adhesión de China a la OMC, para todos los actores económicos (como por ejemplo, la oportunidad para la industria textil china de participar de las prerrogativas que se abrieron para ese sector a partir de 2005, o el alineamiento jurídico al que se está ajustando el país asiático en beneficio del intercambio mundial), pero si trata de resaltar las importantes lecciones que se desprenden de un proceso antiparadigmático y de un modelo de desarrollo, que no necesitó para ser exitoso (por lo menos en su primera etapa 1978-2001), ni la formalización ni el apoyo de las instituciones del comercio mundial.

## V.1. EL PROCESO DE ADHESIÓN DE LA REPÚBLICA POPULAR DE CHINA A LA OMC

El cuatro de marzo de 1987, el Grupo de Trabajo para la adhesión de la República Popular de China dio inicio a sus labores, después de que

---

<sup>4</sup> Supachai Panitchpakdi y Mark L. Clifford, *China ante WTO*, John Wiley and Sons (Asia), 2002, p. 74.

el 11 de julio de 1986 se hubiere presentado la solicitud formal de su ingreso al GATT. Durante la reunión, China dejó en claro que su intención por adherirse iba en consonancia con su objetivo de realizar una reforma económica que estableciera una economía de mercado socialista, así como una política nacional básica de apertura al exterior, las cuales redundarían en un mayor crecimiento económico e intensificación de sus relaciones económicas y comerciales con los miembros de la Organización.<sup>5</sup>

Como se señaló, de manera paradójica, China fue uno de los 23 países miembros que firmaron el GATT en 1947 (el cual entró en vigor en 1948), sin embargo, ante su división política con Taiwán,<sup>6</sup> este último formuló una declaración de separación ante el organismo que Beijing dejó pendiente, concentrándose en su proceso político interno y olvidando por un tiempo su relacionamiento internacional.<sup>7</sup>

Sin embargo, la nueva propuesta de ingreso o “reingreso” formulada en 1986, ya tenía otro contexto. Dice Michael J. Furst, que la petición de ninguna manera planteó la firma de un simple tratado de comercio. Que primero y antes que nada, fue una postura y una declaración política de parte del liderazgo chino, encabezado por Deng Xiaoping y Jiang Zeming, de que las reformas y la apertura económica continuarían y se llevarían a fondo;<sup>8</sup> mensaje que tenía dos lecturas: la externa, consistente en mandar una señal de confianza tanto a los inversionistas extranjeros que ya estaban ubicados en China, como a los países destinatarios de sus exportaciones; y la interna, como una clara advertencia para todos los actores políticos que se oponían a la estrategia de libre mercado y de puertas abiertas.

La adhesión de China a la OMC, más que la negociación de un simple tratado comercial, significó una verdadera contienda entre países, los cuales trataron de hacer valer en todo momento sus principales objetivos comerciales e intereses económicos. Destaca de manera especial, la negociación que se llevó a cabo a lo largo de todo el periodo entre China y Estados Unidos, donde se enfrentaron la astucia de un Deng Xiaoping, Jian Zemin y Zhu Rongji, con la sorpresa y la falta de

---

<sup>5</sup> <http://www.cbg.org.cn>

<sup>6</sup> El 1 de octubre de 1949, el Partido Comunista Chino, encabezado por Mao Zedong proclamó su victoria sobre el Kuomintang y su líder, el General Chiang Kai-shek, declarando el establecimiento de la RPC.

<sup>7</sup> J. González García, *op. cit.*, p. 261.

<sup>8</sup> Laurence Braham J. (coord.), *China's Century, China's WTO Accession*, Furst J. Michael, China, 2001, p. 138.

visión de un equipo de negociación de la parte americana, encabezado en su etapa más importante por Bill Clinton, los cuales no lograron descifrar el potencial global del comercio chino, ni pudieron obtener las mejores ventajas para el lado americano. El cierre del acuerdo bilateral entre China y Estados Unidos, sellado por Jian Zemin y Charlene Barshefsky respectivamente, como un ejemplo de lo anterior, se dio justo siete meses después de que el presidente Bill Clinton rechazara un acuerdo que en condiciones similares, ya le había ofrecido el Premier chino, Zhu Rongji, en abril de 1999.

Se comenta que durante el viaje que Zhu hizo en 1999 a diferentes ciudades de Estados Unidos, pudo apreciarse su sagacidad e ingenio, sobre un Clinton dubitativo y confuso, lo cual derivó en que el acuerdo bilateral fuera incluso más limitado que el que se había ofrecido a Clinton meses antes. Como ejemplo de lo anterior resalta el caso de las telecomunicaciones, donde Zhu había puesto en la mesa, de manera inicial, el derecho de invertir hasta el 51% en las compañías chinas del sector, y meses después, en el acuerdo firmado, este porcentaje se bajó al 50% con la pérdida del control correspondiente. De igual manera se señala la insuficiencia de la negociación en cuanto al sector textil en manufactura y de servicios en sus ramas de banca, autofinanciamiento, seguros y servicios audiovisuales.<sup>9</sup> Las cifras actuales del comercio Chino-Estados Unidos (160 mil millones de dólares de déficit para el lado americano en 2004), ratifican hasta el momento, a la parte ganadora del acuerdo y los resultados de la misma.

Desde luego que la relación bilateral Estados Unidos-China no se agota en el terreno comercial, y su dimensión cubre otras muchas áreas relevantes. Desde su viaje a China en julio de 1998, Clinton dejó en claro los diferentes temas de la agenda bilateral (terrorismo, derechos humanos, tráfico internacional de drogas, contaminación ambiental, etcétera), que por su importancia, justificaban un mayor acercamiento entre los dos países; “Algunos estadounidenses creen que los intereses de China y los nuestros están en inexorable conflicto y que debemos trabajar para contener a Beijing antes de que se haga más fuerte. Pero aislando a china sólo estimularemos a que se encierre en si misma y actúe de modo opuesto a nuestros intereses y valores. Preferimos expandir nuestras áreas de cooperación al tiempo que tratamos nuestras diferencias, en especial el tema de los derechos humanos”. Y agregaba sobre su relación de comercio: “Trabajar con Beijing sirve a nuestro interés en el libre comercio. El acceso a sus

---

<sup>9</sup> S. Panitchpakdi y Mark Clifford, *op. cit.*, pp. 75-87.

mercados es aún bastante restringido. Nosotros podemos continuar presionando a China para que abra sus mercados y se una a la OMC bajo términos provechosos”.<sup>10</sup>

De esta visita de Clinton a China, pasaron tres años, antes de que se firmara el acuerdo de aceptación con la OMC. Y después de cinco años de transcurrido el acuerdo (2001-2006), contrasta la pujanza de un país asiático que tiene muy claro su objetivo de comercio, con un Estados Unidos que revela profundos problemas de su economía en general.

Por otro lado, se puede decir que la petición de China se presentó en un momento en que la comunidad comercial internacional pasaba por un proceso de cambio y transformación, ya que en el mes de septiembre de 1986, mediante la declaración de Punta del Este, dio inicio la que fuera hasta hoy, la ronda de negociación más larga en el marco del GATT y de cara a la integración de un acuerdo más amplio de comercio, que concluyó formalmente con la reunión ministerial de Marrakesh el 15 de abril de 1994, con la creación de la Organización Mundial de Comercio, misma que amplió sus fronteras hacia los nuevos temas de intercambio como servicios, propiedad intelectual, medidas no arancelarias, etcétera. Al propio tiempo, vale comentar que los sucesos de Tiananmen de 1989, tampoco ayudaron al avance de la propuesta. Estas, en principio, son algunas de las razones técnicas por las que el grupo negociador no avanzó más rápido, y fuera hasta 1996 que se reanudaron los trabajos en una forma más dinámica.

En la primera etapa de negociaciones (1986-1996), también fueron determinantes las distintas opiniones sobre su categoría económica para el retraso de su ingreso. La posición de China, por un lado, fue la de asumirse como un país en vías de desarrollo, mientras que los países occidentales presionaron para que se le reconociera el estatus de país desarrollado. Este debate que en esencia se mantiene hasta la fecha, se origina de la propia naturaleza, del país asiático, la cual abarca y comprende ambas categorías, ya que por un lado tiene zonas con los crecimientos y las rentabilidades per cápita más altas del mundo, y por el otro tiene zonas en las que conviven entornos rurales de ingreso marginal. Vale la pena mencionar que el manejo inteligente de esta duplicidad le ha permitido a China obtener las mayores ventajas globales, tanto para sus zonas ricas, como para las pobres.

---

<sup>10</sup> *Newsweek*, julio, 1998. p. 18.

En la primera etapa de negociación, China acompañó su petición de ingreso con el ofrecimiento de avanzar en los cambios estructurales que la llevaran a mejorar su marco regulatorio y su descentralización económica; de igual modo disminuir sus barreras arancelarias y trabajar en las no arancelarias, en especial las cuotas y las licencias de importación. De igual modo, ofertó la apertura y la regulación de los servicios, empezando con la banca extranjera (a la cual para 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 de propiedad intelectual, el cual sigue siendo uno de los temas más demandados por los países occidentales, a pesar de que en 1992, China firmó con Estados Unidos un Entendimiento que incluyó un apartado sobre copyright para equipos y programas de cómputo, libros, películas, discos compactos, etcétera, así como un mecanismo de solución de controversias, entre otros.<sup>11</sup>

#### Marco comercial de China, antes de ingresar a OMC

- 35% de barreras arancelarias superiores a las manejadas por los miembros del GATT.
- Manejo de barreras no arancelarias, carentes de transparencia y de normativa comercial.
- Falta de acceso a sus mercados, de compañías de servicios financieros
- Subsidios del gobierno para empresas del Estado.
- Política monetaria centralizada.
- Estándares laborales inferiores a los de los miembros del GATT.
- Ausencia de regulación en materia de Propiedad Intelectual.

Fuente: *China and the WTO*.

Con base en estos compromisos técnicos, desde 1996 China bien pudo haber ingresado a la OMC, pero las ventajas informales que le daba este estatus y la falta de aplicación de las naciones integrantes, impidieron que se concretara el acuerdo hasta el año 2001. Sobre la tardanza de las naciones desarrolladas, se puede referir la falta de percepción que siempre las caracterizó respecto al verdadero potencial de China; y del país asiático se puede agregar, que era el que menos prisa tenía desde el punto de vista comercial, ya que durante la década de los noventa, pudo negociar con sus principales socios comerciales el estatus de

<sup>11</sup> J. González García, *op. cit.*, pp. 270-275.



Nación Más Favorecida (NMF), lo cual le permitió de manera estratégica, salvar los principales obstáculos de regulación comercial, que le hubieran impedido el logro del espectacular crecimiento de sus exportaciones.

A partir de 1996 se abrió una segunda etapa de negociación, como paso natural a la culminación de la Ronda de Uruguay, lo que desde luego ya implicó un mayor número de disciplinas y de amplitud de temas. En este segundo momento de las pláticas, China pidió a la OMC que durante el tiempo que durara la negociación se le diera un espacio de tolerancia a sus exportaciones, a fin de que no fueran objeto de restricciones o limitaciones; a cambio ofreció algunos avances como:

- a) Incluir nuevos anexos al borrador del protocolo, concernientes a las actividades comerciales del Estado y programación para la eliminación de las medidas no arancelarias restantes;
- b) incluir nuevos anexos relativos a las prácticas de precios del Estado chino, requerimientos de notificación de subsidios y mercancías sujetas a inspecciones estatutarias y aranceles de exportación;
- c) reducción de tarifas en aproximadamente 50% del universo arancelario, para casi 5 000 productos;
- d) eliminar medidas no arancelarias a más de mil productos, y cronogramas para la completa eliminación de las mercancías que aún están sometidas a licencias y cuotas de importación;
- e) unificar el mercado de divisas para asegurar el tratamiento nacional a las compañías extranjeras que operan en China;
- f) eliminar productos y servicios sujetos a control de precios, y productos sujetos a aranceles de exportación, y
- g) revisar todo su marco jurídico (patentes, marcas, acceso a mercados, etcétera) para alinear sus leyes con la OMC, entre otras.<sup>12</sup>

Después de una larga negociación, que en sentido amplio inicia desde 1971, cuando el relacionamiento de China provoca la expulsión de Taiwán, en su calidad de observador del GATT; pasando por diversas etapas que incluyen su aceptación en calidad de país observador también del GATT, en 1982; en 1984, de observador permanente; en 1986, la de su solicitud formal de ingreso para ser miembro del organismo comercial, hasta septiembre de 2001, que recibe de México la última confirmación de los países miembros para su ingreso, China el 11 de

---

<sup>12</sup> *Ibidem*, pp. 274-275.

Proceso de Negociación (China-OMC)	
<p><b>Etapas de la negociación 1971-2001</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 1971, expulsión de Taiwán del GATT, en su estatus de “observador”</li> <li>■ 1980, China ingresó al FMI y al Banco Mundial.</li> <li>■ 1980, China entra al GATT como “non voting observer”.</li> <li>■ 1982, China obtiene el estatus de observador.</li> <li>■ 1984, China obtiene el carácter de observador permanente del Consejo de Ministros del GATT.</li> <li>■ 11 de julio de 1986, solicitud formal de ingreso al GATT.</li> <li>■ 4 de marzo de 1987, formación del Grupo de Trabajo relacionado con estatus de signatario de China en el GATT.</li> <li>■ 1987-1996, más de 20 reuniones de trabajo sobre el protocolo de adhesión.</li> <li>■ Respuesta a más de 2000 preguntas de miembros signatarios</li> <li>■ 27 países demandaron acuerdos bilaterales</li> <li>■ Presidente del Grupo de Trabajo; Excmo. Sr. Pierre-Louis Girard, (Suiza)</li> </ul>
<p><b>Etapas de aprobación 2001</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 11 de noviembre de 2001, acepta el Protocolo de Adhesión al Acuerdo de Marrakech y es votado como nuevo miembro por <math>\frac{2}{3}</math> partes del Consejo General.</li> <li>■ 5 de diciembre de 2001, en la 18ª sesión del Grupo de Trabajo China-OMC, se firma el Protocolo, en la Conferencia Ministerial.</li> </ul>
<p>Fuente: Documento WT/ACC/CHN/49 (informe Grupo de trabajo), China Consulting.</p>	

noviembre de 2001, acepta el Protocolo de Adhesión al Acuerdo de Marrakesh, y es admitido como nuevo miembro por dos terceras partes del Consejo General.

La incorporación de China a la OMC, institucionaliza sus relaciones económicas con el exterior y la hace entrar a una nueva etapa de oportunidades y de compromisos. Ni su inercia, ni su estrategia ganadora, nacen con la organización de comercio, pero es claro que la coloca en una dimensión diferente respecto a sus compromisos con el exterior. China, pasa de una apertura de áreas selectivas y alcances limitados, a una de

carácter general. De una apertura caracterizada por ensayos en entidades piloto, a una que incluye todas las áreas y regiones, en el corto y mediano plazo. De una apertura basada en la planificación y órdenes orientadas exclusivamente por el gobierno central, a una nueva inercia en la que tendrán mayor participación el mercado y las ventajas comparativas.

En 2001, el gobierno tuvo que informar a sus actores internos, de la reforma económica estructural que tenían que emprender a partir de su ingreso a la OMC, así como la transformación que se llevaría a cabo en algunos sectores que habían sido monopolio del Estado, como la banca, la energía eléctrica, las telecomunicaciones, la aviación civil, el transporte ferroviario, etcétera. Tuvo que instrumentar también, el papel de la gestión empresarial, como parte importante de la nueva economía del país; y profundizar en el relacionamiento general de los nuevos actores económicos que inició desde 1978, entre Estado, empresa privada, capital extranjero y mercado (socialismo de mercado).

Cuando se firmo el protocolo, Long Yongtu, viceministro del Comercio Exterior y Cooperación de China y jefe negociador para su ingreso a la OMC, manifestó: “quince años de negociaciones han sido verdaderamente un largo proceso. No obstante, esto es solo un abrir y cerrar de ojos en comparación con los 5 000 años de historia China. Mirando hacia atrás sobre los últimos quince años, vemos con alegría que finalmente hemos llegado al final... Pero este es únicamente el final del principio, el fin del comienzo de una larga historia de éxito.”<sup>13</sup>

## V.2. COMPROMISOS DE CHINA RESPECTO A SU PROTOCOLO DE ADHESIÓN A LA OMC

En cuanto a los resultados generales de la negociación, pueden destacarse los siguientes puntos, derivados de los documentos oficiales de la OMC:

1. Normas generales	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ China se vincula a la normativa comercial internacional bajo el artículo XII del Acuerdo sobre la OMC</li> </ul>
2. Materia arancelaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Se obliga a una reducción de aranceles de productos no agrícolas de 17% a 9.4% para el 2005 (aquí se encuentra 95% de la importación china)</li> <li>■ A manejar un arancel promedio de 15% en materia agrícola desde el 2004.</li> <li>■ China otorgará a todos los miembros de la OMC un</li> </ul>

<sup>13</sup> Documento WT/ACC/CHN/49 y demás documentos OMC.

	<p>trato no discriminatorio. Todos los particulares y empresas, incluidas las empresas con capital extranjero y las no registradas en China, recibirán un trato no menos favorable que el otorgado a las empresas chinas en lo que respecta al derecho a tener actividades comerciales.</p>
3. Administración uniforme	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ A aplicar el protocolo en todo su territorio aduanero, incluyendo las zonas especiales, las cuales debió definir y registrar en un plazo de 60 días.</li> </ul>
4. Revisión judicial	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Deberá contar con tribunales imparciales e independientes y sistemas internos de apelación.</li> <li>■ A aplicar el Acuerdo OMC de forma efectiva y uniforme, para lo que revisará las leyes internas vigentes y promulgará nuevas leyes en total conformidad con dicho acuerdo.</li> </ul>
5. Acuerdos comerciales especiales	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ A eliminar o alinear con OMC, todos los acuerdos comerciales anteriores.</li> </ul>
6. Homologación comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ A liberar en un plazo de tres años a todas las empresas chinas, para realizar actividades comerciales conforme a la OMC.</li> </ul>
7. Medidas comerciales	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ A eliminar de manera progresiva las medidas no arancelarias.</li> <li>■ A eliminar las prescripciones destinadas a mantener artificialmente el equilibrio comercial y cambiario.</li> <li>■ A no condicionar el derecho de importación, de inversión y exportación en 2004, con excepción de aquellos sujetos a monopolios comerciales del Estado como el petróleo, fertilizantes, etcétera.</li> <li>■ A abrir al 2006 la distribución interna de bienes.</li> </ul>
8. Inversión extranjera	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Eliminación de requisitos geográficos y de desempeño para la inversión extranjera directa. (2006)</li> <li>■ Aprobación a la Banca Extranjera de servicios financieros provisionales en moneda extranjera y nacional para el 2004, y en el 2006 para público en general.</li> </ul>
9. Control de precios	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Eliminación de prácticas de precios múltiples, salvo en circunstancias excepcionales.</li> <li>■ A eliminar la práctica de fijar precios duales, así como las diferencias en el trato otorgado a las mercancías producidas para la venta en China y las producidas para la exportación.</li> <li>■ No se utilizarán los controles de precios para ofrecer protección a las industrias o proveedores de servicios nacionales.</li> </ul>

10. Subvenciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Deberá notificar a la OMC todas las subvenciones existentes y eliminarlas.</li> </ul>
11. Reservas de los miembros de la OMC	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Todas las prohibiciones, restricciones cuantitativas y demás medidas que mantengan los miembros de la OMC contra las importaciones chinas, quedaron salvas por país en el anexo 7, y su regulación o desaparición se negoció por cada país.</li> <li>■ Durante un plazo de 15 años contados a partir de la fecha de la adhesión, habrá un mecanismo transitorio de salvaguardia especial, que se pondrá en marcha cuando las importaciones de productos de origen chino causen, o amenacen causar una desorganización del mercado que afecte a los productores nacionales de otros miembros de la OMC.</li> </ul>
12. Tema agrícola	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ No mantendrá ni introducirá ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios.</li> <li>■ Se reserva el derecho de mantener un comercio de Estado exclusivo de productos tales como los cereales, el tabaco, los combustibles y los minerales, y de mantener algunas restricciones al transporte y distribución de mercancías dentro del territorio nacional, pero muchas de las restricciones a las que actualmente están sometidas las empresas extranjeras en China serán eliminadas o suavizadas considerablemente, una vez transcurrido un período de adaptación gradual de tres años.</li> </ul>
13. Propiedad intelectual	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ En otras áreas, como la protección de los derechos de propiedad intelectual, China aplicará plenamente el Acuerdo sobre los ADPIC (aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio) desde la fecha de la adhesión.</li> </ul>
<p>Fuente: OMC, <i>China Consulting</i>.</p>	

En el marco de este resumen de medidas adoptadas entre China y la OMC, se desprende una conciliación en materia de aranceles, de apertura de mercado e inversiones; quedando un importante bloque de medidas a cumplimentar en un plazo de cinco años, o sea, a partir del 2007. De igual modo se deja una salvaguarda en materia antidumping, a través de la restricción que permite a los miembros de la OMC considerar el criterio de economía en transición para China, de acuerdo a la negociación de cada país, hasta el año 2016.

De manera complementaria a lo anterior, vale la pena destacar los siguientes compromisos asumidos por China en los sectores comercial, agrícola y de servicios:

## Otros compromisos generales

En relación con el acceso a los mercados de mercancías, se generó el compromiso de China de eliminar gradualmente los obstáculos al comercio y ampliar la participación de los productos procedentes de otros países; de igual modo que a consolidar todos los aranceles aplicados a las mercancías importadas. Una vez que se haya dado cumplimiento a todos los compromisos asumidos, el arancel medio para los productos agropecuarios se reducirá a 15%; al propio tiempo que se contemplan reducciones adicionales del 10% para el 2005. El rango oscilará entre 0 y 65%, y se aplicarán aranceles más elevados a los cereales. En el caso de las mercancías industriales, el arancel medio consolidado se reducirá a 8.9%, con un rango que oscilará entre 0 y 47%, y se aplicarán aranceles más elevados a las películas fotográficas, automóviles<sup>14</sup> y productos conexos. Referente a los productos industriales la tasa disminuirá 10% al quinto año de su incorporación; mientras que la tasa sobre productos mecánicos se ubicará por debajo de 10 por ciento.

En la rama textil, tras la adhesión a la OMC, China se convirtió en parte integrante del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, gozando de los derechos y obligaciones que se desprendieron de la terminación de los cupos aplicados a partir del 31 de diciembre de 2004. Sin embargo, al respecto se estableció un mecanismo de salvaguardia hasta fines de 2008, que permitirá a los gobiernos miembros de la OMC adoptar medidas para reducir las importaciones, en caso de que las exportaciones de productos textiles chinos provoquen una distorsión de su mercado. La participación de China en el comercio mundial de textiles y su apertura en el 2005, son de las consecuencias más favorables que se desprenden de su adhesión a la OMC, ya que la colocan como la gran ganadora de este sector.

---

<sup>14</sup> Después de la entrada de China en la OMC, se han rebajado en gran margen los aranceles aduaneros sobre automóviles y sus piezas de repuesto, y se han suprimido gradualmente las licencias de importación, China se comprometió a los Acuerdos de la OMC, a dar mayores cupos de importación de automóviles completos y sus piezas de repuesto desde el mismo año de acceso a la OMC. Después de su ingreso, China abrió al exterior la venta en el país de los automóviles y sus piezas de repuesto, la importación y exportación de automóviles, y las áreas del comercio de servicio relacionado con automóviles como la venta al por menor.

La protección arancelaria para el acceso de China a la OMC (Porcentaje)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005-2010	Tasa de reducción
Alimentos procesados	34.3	31.1	27.8	24.7	22.4	22.4	34.8
Tabaco y bebidas	50.0	44.8	39.6	34.4	29.2	29.2	41.6
Sector forestal y pesca	4.4	3.1	2.7	2.6	2.6	2.6	40.8
Fibra plantada	73.5	67.7	61.9	56.1	50.3	50.3	31.6
Granos y semillas oleaginosas	27.7	26.2	24.6	23.0	21.5	21.5	22.5
Textiles	25.4	22.0	18.5	15.2	12.4	12.4	51.2
Productos minerales y energéticos	1.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	74.7
Vehículos motores	33.3	29.2	25.1	21.1	18.4	18.4	44.7
Electrónicos	11.6	9.0	6.3	3.7	3.0	3.0	74.5
Maquinaria	13.5	11.4	9.6	8.1	7.4	7.4	45.5
Fuente: UNCTAD, 2002.							

La agricultura es el sector chino más amenazado por el acuerdo OMC, dado su rezago global. Por ello, el gobierno ha comenzado a poner énfasis en la solución del problema de las regulaciones del sector y ha invertido en recursos financieros y materiales para acelerar el progreso y las innovaciones científica y tecnológica en la agricultura, y en el proceso de industrialización de los productos agrícolas. Derivado del acuerdo OMC, China ha aceptado limitar sus subvenciones a la producción agrícola al 8.5% del valor del producto agrario (a los efectos del párrafo 4 del artículo 6 del acuerdo sobre la agricultura). China también ha aceptado aplicar el mismo límite a las subvenciones incluidas en el ámbito del párrafo 2 del artículo 6 de dicho acuerdo.

En lo que respecta al sector servicios, antes del ingreso de China a la OMC, permanecían cerrados al capital extranjero. Tras la adhesión, una gran mayoría fue abierto al exterior, como el caso de las telecomunicaciones, donde los proveedores de servicios extranjeros están autorizados a establecer empresas de capital mixto, y a operar en las principales ciudades de la costa este. En una primera etapa, la inversión extranjera en las empresas de capital mixto no será superior al 25%; y pasados cinco años dejará de haber restricciones geográficas. En el caso de la banca, como ya se ha dicho, antes de la adhesión existían alrededor de 150 bancos extran-

jeros operando en China bajo condiciones limitadas. A partir del 2002, la cifra subió a más de 200 instituciones financieras de capital extranjero, las cuales cuentan con una ampliación de los servicios bancarios, sin restricciones de clientela para las operaciones con moneda extranjera. En cuanto a las operaciones con moneda local, en un plazo de dos años a partir de la adhesión, se permitió el otorgamiento de su servicio a empresas chinas y después de cinco años, se autorizará la prestación de sus servicios a todo el mercado local, es decir, a partir de enero de 2007.

En el sector de seguros se ha dado una nueva figura de sociedades, que comprende seguros nacionales con empresas extranjeras. Hasta finales del 2001, en China existía un total de 52 sociedades de seguros, entre ellas cinco de propiedad exclusivamente estatal, quince sociedades accionarias de capital chino, veinte de capital chino-extranjero y trece sucursales de compañías extranjeras. A partir del 2001, los aseguradores extranjeros que operaban en ramas distintas de los seguros de vida, se les permitió que establecieran filiales o constituyeran empresas de capital mixto, con un máximo de 51% de capital, el cual, después de dos años contados a partir de la adhesión, se les amplió a un 100%. En el caso de las empresas que trabajan el renglón de seguros de vida, a partir de 2001 se les autorizó una participación de 50% en compañías de capital mixto. En cuanto a los riesgos comerciales a gran escala, los reaseguros y los seguros y reaseguros internacionales, marítimos, de aviación y de transporte, se permitió el establecimiento de empresas de capital mixto, con una participación de capital extranjero no superior a 50%, el cual después de tres años podrá llegar a 51%, y al cabo de cinco, al 100 por ciento.

**Crecimiento de los servicios de seguros en China  
(1991-2001)**

Año	Ingresos de prima (100 millones de yuanes)	Índice de crecimiento del PIB (%)	Índice de crecimiento del PIB (%)	Profundidad de seguros (%) (yuan / personas)	Densidad de asegurados (yuan / personas)
1991	239	33.0	22.0	0.9	22.02
1993	406	29.0	13.4	0.98	42.0
1995	615.7	23.6	10.4	1.06	50.83
1997	1087.4	43.5	8.8	1.45	87.66
1999	1393.2	10.2	7.1	1.7	110.6
2001	2109.4	32.2	7.3	2.2	168.8

Fuente: *El comercio en China*.



## Propiedad intelectual

Por la trascendencia de sus contenidos, este sector ha resultado el más polémico de la negociación, sobre todo con Estados Unidos y la Unión Europea, y el más cuestionado en cuanto a resultados en la actualidad. China se comprometió ante la OMC de manera general, a cumplir con los siguientes compromisos en materia de propiedad intelectual.

- Reajuste y revisión de las leyes y reglamentos relativos a la protección de propiedad intelectual
- Aplicación de trato nacional y de nación más favorecida para extranjeros
- Protección del copyright
- Marcas registradas (incluida la protección de marcas de servicio)
- Logotipos geográficos (incluida protección del nombre del lugar de origen de un producto)
- Derecho de patente
- Protección de datos no relevados de medicamentos y sustancias agroquímicas que contengan nuevos componentes químicos
- Medidas para controlar el abuso de la propiedad intelectual
- Persecución de violadores de la propiedad intelectual
- Procedimiento de juicio civil y medidas pertinentes
- Medidas temporales tomadas por el departamento judicial
- Sanciones administrativas
- Medidas de protección aduanera de propiedad intelectual
- Juicio penal

Fuente: *El comercio en China*, Ministerio del Comercio; CCPIT.

### V.3. LOS TERRITORIOS CHINOS Y LA OMC

#### Hong Kong

Como miembro de la Corona Británica, Hong Kong se convirtió en parte contratante del GATT el 23 de abril de 1986. El 1 de julio de 1997, la República Popular de China recuperó la soberanía sobre Hong Kong, desde entonces se convirtió en una Región Administrativa Especial de China (dos territorios, un Estado). Con base en el acuerdo firmado, mantiene el estatuto de territorio aduanero distinto y seguirá decidiendo

do sus políticas económicas y comerciales de manera independiente. También podrá, utilizar la denominación de “Hong Kong, China”, y mantener y desarrollar relaciones y concluir y aplicar acuerdos con Estados, regiones y organizaciones internacionales en las esferas de la economía y el comercio, entre otras materias. Como parte contratante del GATT, Hong Kong participó plenamente en la Ronda de Uruguay, asumió todos los derechos y obligaciones correspondientes, y aceptó formalmente el Acta Final en que se incorporan los resultados. En virtud del artículo XI de dicho Acuerdo, Hong Kong se convirtió en miembro fundador de la OMC, bajo la denominación de “Hong Kong, China”. Desde 1997, el país asiático ha respetado el manejo de Hong Kong ante la OMC.

### Taipei o Taiwán

A manera de comparación, ya que Taiwán no es un territorio chino reconocido por la comunidad internacional, puede decirse que después de su renuncia en 1948 al GATT, a principios de 1965 solicitó la condición de observador, la cual se le concedió. En 1971 se suprimió este estatuto, a raíz de una decisión de la Asamblea General de las Naciones Unidas, que reconocía a la RPC como único gobierno legítimo de China. Por su parte el GATT, en su reunión de septiembre de 1992, decidió establecer un grupo de trabajo que examinara específicamente la solicitud de adhesión del Territorio Aduanero distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu (“Taipei Chino”). Después de largos análisis y presiones políticas, se aceptó la opinión de la RPC de que el Taipei Chino, como territorio aduanero distinto, no debía adherirse al GATT antes que la propia República Popular de China; situación que se mantiene actualmente.

### Macao

La República Popular de China retomó la soberanía de Macao, antigua colonia portuguesa, el 20 de diciembre de 1999. En esa fecha, Macao se convirtió en una Región Administrativa Especial de China, estatus que se mantiene en la actualidad. Por su parte, Macao retuvo entre otras cosas, su sistema social y económico y sus políticas comerciales; manteniendo y desarrollando relaciones, y concluyendo y aplicando acuerdos de naturaleza internacional. Al recuperar la soberanía de

Macao, China se comprometió a que éste seguiría participando en los acuerdos comerciales internacionales. Macao fue parte contratante del GATT (1991), y es fundador de la OMC, el 1 de enero de 1995, de la cual sigue siendo miembro bajo la denominación de “Macao, China”, de igual manera que Hong Kong.

#### V.4. CONSECUENCIAS RELEVANTES DE LA ENTRADA DE CHINA A LA OMC

El tema de las consecuencias del ingreso de China a la OMC ha cobrado la mayor relevancia, y está siendo objeto de un número importante de análisis que tratan de explicar el alcance comercial y económico de su participación en el mercado global, bajo este nuevo estatuto. Sin embargo, dentro de estos análisis destaca el debate que se origina por el grado de cumplimiento de sus compromisos ante la OMC, el cual se da a la luz de dos visiones: la que insiste en el incumplimiento y piratería del país asiático, y la de la propia China, que habla de un avance sostenido de cara a los compromisos firmados con la OMC.

En cuanto a la primer postura, Oded Shenkar y Ted Fishman, entre otros autores, se encargan de pormenorizar las irregularidades encontradas en el marco de la OMC. Dice Shenkar que más allá del progreso considerable que se registra en algunas áreas, las violaciones son abundantes y que éstas ya no pueden ser atribuibles a problemas de implementación.<sup>15</sup> A lo anterior agrega que con base en el informe del Congreso Americano sobre la relación China-OMC del 2003, se deriva una política de discriminación en contra de los competidores extranjeros; además de continuarse con la entrega de subsidios a los productores domésticos, quienes los usan para bajar los precios en China, así como en los mercados globales, en productos que se extienden desde la maquinaria a la petroquímica y a la biomedicina.

En otras áreas como la de los semiconductores y fertilizantes, las rebajas al Impuesto al Valor Agregado (IVA), se aplican preferentemente para las empresas domésticas, pero no para las foráneas. De igual modo, en lo que respecta a tarifas, muchos de los productores chinos pagan menos del valor declarado, el cual sirve como base para la rebaja de impuestos, o, incluso, para su cancelación. Esto se atribuye a un

---

<sup>15</sup> Oded Shenkar, *The Chinese Century*, Wharton School Publishing, 2005, pp. 167-168.

ambiente proteccionista y competitivo entre las propias regiones de China, que luchan por el capital y las fuentes de empleo. También se señala que los productores domésticos reciben preferencias no sólo en tarifas de impuestos, sino además en los derechos de comercio y distribución; que los compromisos OMC respecto a los servicios a la venta de mayoreo y de agentes de comisión, ofrecidos por empresas extranjeras, se cumplieron en los productos hechos en China, pero no en los que llegan de importación.

Se agrega que sigue prevaleciendo una variedad de barreras no tarifarias (como las guías administrativas), que limitan a los competidores extranjeros, mientras la exportación de las materias primas y de productos intermedios de los productores domésticos se mantiene. Por otro lado, se resalta la formación de nuevos estándares en áreas donde ya existen normas internacionales (aunque se reconoce que China no es el único país en desarrollar medidas de este tipo). También se demuestra que las firmas extranjeras que desean entrar en el sector de las ventas al menudeo, se enfrentan a una telaraña de aprobaciones regulatorias, de las cuales los productores nacionales están exentos.<sup>16</sup>

De igual forma se denuncia que la transferencia de tecnología continuamente es usada como una condición para la aprobación de inversiones o para el otorgamiento de incentivos; y se lamenta que se haya cancelado la cláusula que le negaba a China todo tipo de presiones de esa índole, en el proyecto original de adhesión a la OMC.

Sin embargo, es el tema de propiedad intelectual donde se han centrado las principales críticas al comercio chino, en relación con los compromisos firmados con la Organización Comercial. Aquí vale la pena subrayar que la “expropiación tecnológica”, como la llama Fishman, es una política consubstancial del modelo asiático de desarrollo y ha sido parte de las estrategias de su crecimiento a partir de sus inicios en 1978: desde la copia del modelo maquilador que conociera en México a finales de los setenta, hasta la apropiación y desarrollo de la nueva tecnología china de los años ochenta, noventa e inicios de este siglo.

Sobre el tema de violaciones a la propiedad intelectual, siguen presentándose innumerables casos que pasan por el sector de la industria farmacéutica, la electrónica, la de confección y el sector automotriz. En cuanto al primer caso, se resalta que la violación de patentes en materia de medicamentos y medicinas (falsificación y piratería), genera aproximadamente 80 mil millones de dólares por concepto de pérdidas

---

<sup>16</sup> *Ibidem*, p. 168.

acumulativas, las cuales se reparten en 25 mil millones para Estados Unidos, 34 mil millones para Japón y el resto para la Unión Europea. El caso de la industria farmacéutica, de naturaleza sensible y problemática por estar relacionado con el tema de la salud, la vida y el bienestar entre países ricos y pobres, ha sido uno de los más afectados por la informalidad china, ya que por un lado se da la violación de patentes, y por el otro se suma la enorme diferencia de costos entre un país desarrollado y una nación con exceso de mano de obra como China. Esto redundando en una diferencia de precios abismal, donde el costo del país asiático es la décima parte, o aun menos, del país desarrollado de que se trate. Bajo esta ecuación de la informalidad se sustituyen insumos, se prorratan medicamentos de diferente calidad, o simplemente se fabrican productos más baratos con las mismas fórmulas. Tal es el caso del Viagra, de los laboratorios Pfizer, producto de moda que presenta múltiples imitaciones, al haberle negado las autoridades chinas, de manera inicial, la protección de la patente, aunque Pfizer está apelando la medida.<sup>17</sup>

Este caso paradigmático de violación se agrava aún más por la diferencia de costos entre los países, pues en China el costo de fabricación de una pastilla de Viagra es de un yuan (12 centavos de dólar), la cual podría venderse en el mercado regular en 98 yuanes (12 dólares). Lo anterior, a todas luces resulta el motor para que más gente se interese en la piratería de marcas o se multipliquen los escenarios de la repartición de utilidades, no solo en China, sino incluso con empresarios de otros países. Este es un fenómeno que se ha estado presentando no solo en el sector servicios, sino también en el de bienes y mercancías.<sup>18</sup>

Como otro caso de relevancia se puede comentar el del software, donde el 90% que se maneja en China es pirata, y una copia de algún programa específico llega a conseguirse por una cifra aproximada a los 3 dólares. El gobierno japonés estima que de 11 millones de motocicletas fabricadas en China en el 2002, nueve millones ya eran imitaciones de productos japoneses; y así se encuentran copias en sectores de la industria del vestido, la relojería, los lentes solares, llantas, baterías, autopartes en general, etcétera.

---

<sup>17</sup> Según un estudio de Price Waterhouse Coopers, a un laboratorio occidental le lleva de 10 a 15 años, con un costo promedio de 250 millones de dólares, el lanzar al mercado un nuevo producto; lo que en el caso de China, con base a un método de copia de productos, le lleva de 3 a 5 años y de 60 a 120 mil dólares. *Idem*.

<sup>18</sup> *Idem*.

Antes de la OMC, y después de ella, la informalidad del mercado chino, como la de otros países, se inscribe en la competencia de las naciones por procurar su propio desarrollo y de recurrir al espionaje o a la piratería como medios para alcanzar los niveles tecnológicos que tienen los países desarrollados. De igual modo, se agrega al debate de la distribución del ingreso global que está provocando nuevas reglas en la generación y distribución de la riqueza. La OMC, en este sentido, con toda su normativa, ha quedado desfasada para dar respuestas suficientes a los países en vías de desarrollo, y sus programas y acuerdos, resultan hoy descontextuados para dar solución a un gran número de países que se alejan cada vez más del “Big Bang” tecnológico. La OMC, por otro lado, sí proporciona las herramientas para enfrentar en el terreno legal estas informalidades, pero desde un principio, los países desarrollados no las han ejecutado a plenitud, tanto por una especie de simulación compartida, cuanto por la apuesta de la recuperación de utilidades a través de una venta futura en el que puede ser en pocos años el mercado más grande del mundo.

La piratería de conocimientos se da desde el origen de la actividad económica del hombre. Desde los inicios de la revolución industrial, las compañías americanas pagaron a espías para robar los diseños de máquinas británicas. En la antigüedad, las compañías holandesas intentaron robar los trabajos de porcelana de China, pero desde luego, ningún otro ejemplo de informalidad ha tenido las repercusiones actuales del caso chino, de poder cambiar las reglas de la economía mundial a través de la piratería y la falsificación.<sup>19</sup>

China por su parte, difunde ampliamente su cumplimiento de los compromisos con la OMC y las acciones que está llevando a cabo para lograrlo. Por ejemplo, las cifras oficiales indican que en el año 2004 se incautaron 85 millones de productos piratas y se privó de la libertad a 653 violadores del derecho de propiedad intelectual. De igual modo, se agrega que el Tribunal Popular Supremo y la Fiscalía Popular Suprema emprendieron acciones judiciales conjuntas en contra de la piratería, reduciendo de 24 mil a 6 mil dólares el monto para considerar una operación ilegal y violatoria del derecho de propiedad intelectual. Los juicios por piratería se incrementaron 56% y las sanciones se endurecieron contra los delitos de piratería y falsificación, imponiendo penas de siete años de prisión a quienes trafiquen con más de 5 000 discos compactos; finalmente, que se han modificado todas las leyes relacio-

---

<sup>19</sup> *Idem.*

nadas con el derecho de propiedad intelectual comprometida con la OMC.<sup>20</sup>

El tema comercial seguirá en los primeros lugares de la agenda internacional de China, debatiéndose entre los tiempos y estrategias de su modelo, contra los intereses en materia de servicios de los países desarrollados, y de bienes y acceso a mercados de los países en vías de desarrollo; sin embargo, el choque de intereses que provoca, nos permiten presumir diversos escenarios que van desde aquel que indica que los puntos de confrontación más fuertes ya pasaron, ante el despegue tecnológico de China, hasta el de la radicalización de las relaciones comerciales entre el país asiático y los países tanto desarrollados como en vías de desarrollo, que han resultado afectados con la estrategia del modelo chino. Como un ejemplo de esto último aparece la actitud de alerta del Congreso de Estados Unidos, ante el constante aumento de su déficit comercial con China; así como el descontento de naciones en desarrollo, que ven la disminución de sus sectores industriales y manufactureros, ante la avalancha de productos asiáticos.

Como se ha señalado con anterioridad, el debate de la problemática del comercio chino, por su dimensión y consecuencias, tendría que enmarcarse en el terreno de lo global, de la lucha por el desarrollo, de los empleos, e incluso de la sobrevivencia de las naciones, las cuales tienen el reto de dar empleo y bienestar a más de 6 000 millones de personas, en un entorno donde el trabajo está convirtiéndose en un bien escaso; en consecuencia, su solución estructural tendría que pasar por la realización de un nuevo “contrato global” en el que no se resuelvan únicamente cláusulas, cuotas, aranceles y plazos, sino que, a través de un nuevo “Bretton Woods”, se revisen las instituciones mundiales, las cuales se pongan a debate a fin de que se construyan las nuevas líneas de un desarrollo más equilibrado, que lo hagan “posible”.

## V.5. CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LA ENTRADA DE CHINA A LA OMC

El ingreso de China a la OMC implica un reto al sostenimiento del éxito del modelo asiático. Las reglas de ayer ya no son las mismas de hoy y la influencia exterior, en todo sentido, es cada vez más fuerte. El resultado de la ecuación de una China más moderna (de la reconversión de

---

<sup>20</sup> *China Hoy*, mayo del 2005, pp. 24-25.

la enorme y pesada empresa pública, la apertura del gobierno, el espectacular crecimiento del PIB per cápita de la costa este, etcétera), aún no se conoce; y si bien hasta hoy la reingeniería modernizadora ha dado resultado, la resistencia al cambio estará presente, así como la corrupción interna y los intereses creados. Ante este cambio de reglas, algunos analistas se atreven a señalar que los líderes chinos han cruzado la línea de su globalización al haber firmado el acuerdo con la OMC, y de ahora en adelante, las reglas del juego comercial ya no estarán totalmente en sus manos.<sup>21</sup>

Sin embargo es importante resaltar que la construcción del modelo chino, a pesar de sus excelentes resultados, nunca ha sido fácil. Alinear las partes del modelo de una economía socialista ineficiente a un proyecto global exportador, con la responsabilidad de sostener y alimentar a más de mil millones de personas, es una decisión que siempre estuvo montada en una línea sin red de protección, que en la década de los cincuenta, por ejemplo, su mala implementación causó más de treinta millones de muertes por hambruna. Por ejemplo, sin la abundancia de la inversión extranjera que ha llegado a China en los últimos veinte años, el resultado pudo haber sido diferente y dramático. Por ello, la inclusión de China en la OMC es el inicio de una nueva etapa en la que por un lado, está por resolverse una variedad de temas de su comercio internacional, mientras que en lo interno, la burocracia oficial luchará por mantener su poder, dentro de un Estado de derecho, que está implementándose.

Lo que parece claro es que el más interesado en que su entrada en la OMC sea un éxito es el propio gobierno chino, ya que él mismo no puede perder su ingreso ni su credibilidad hacia fuera, ni detener hacia dentro las reformas y procesos de modernización que ha ido implementando desde 1978, en contra de una oposición conservadora y corrupta que se niega a perder sus intereses y el poder que un país amurallado le otorgaba.

Por otro lado, después de su ingreso a la OMC, China aumentó sus importaciones de productos agrícolas, materias primas, textiles, automóviles y bienes de capital. También creció mucho la inversión extranjera en banca, seguros, telecomunicaciones y fabricación de automóviles. No obstante, este fenómeno no ha sido generalizado, ya que la agricultura a pequeña escala ha tenido serias presiones, y se calcula que muchas de las empresas estatales que no se han reconvertido, tendrán que despedir a millones de trabajadores durante los próximos diez

---

<sup>21</sup> Chang Gordon G., *The Coming Collapse of China*, op. cit., p. 12.



años, especialmente en el sector automotriz y en los hasta ahora protegidos sectores bancario, de telecomunicaciones y de seguros.

Los múltiples estudios que se han hecho sobre las consecuencias económicas del ingreso de China en la OMC presentan resultados diversos, y sus conclusiones quedan sujetas al grado de liberalización de las normas de acceso a mercados, la restructuración y liberalización del sistema financiero y cumplimiento de acuerdos en propiedad intelectual. El aumento de las exportaciones a los grandes mercados mundiales (Estados Unidos, la Unión Europea y Japón) y los efectos de la mayor entrada de inversión extranjera directa, pueden agregar según algunas estimaciones, de 0.4 a 0.8 de expansión adicional anual a su crecimiento de los próximos diez años; además de que la oferta de bienes de consumo y la reforma económica tenderán a consolidarse. En lo que respecta a las exportaciones, se estima que aumente su ritmo; algunas proyecciones calculan que la cuota de China en las exportaciones mundiales llegará a 10% para el año 2006, alcanzando dos puntos más que el peso relativo a lograr sin pertenecer a la OMC. En el 2005, la cuota del mercado mundial será muy sustancial en prendas de vestir (47.1%), productos textiles (10.6%), automóviles y artículos electrónicos (9.8%), dependiendo de las restricciones norteamericanas y europeas.

Posibles efectos OMC (China)			
	1995	2005 (sin OMC)	2005 (con OMC)
Textiles	8.43	8.84	10.60
Prendas de vestir	19.58	18.54	47.14*
Madera y papel	2.19	2.59	3.00
Productos petroquímicos	2.56	3.056	3.42
Metales	3.38	5.47	6.48
Automóviles	0.13	0.69	2.16
Productos electrónicos	4.97	7.79	9.79
Otras manufacturas	5.49	8.05	9.86
*Dependiendo de las restricciones norteamericanas y europeas. Fuente: OMC.			

En cuanto a los países desarrollados (Estados Unidos, la Unión Europea, Japón, Australia y Nueva Zelanda), se estima que sus exportaciones de bienes de equipo, automóviles y algunos productos agrícolas, podrán incrementarse en el mercado chino, y de manera especial, las diferentes

líneas que comprenden los servicios como banca, telecomunicaciones, seguros, etcétera. Sin embargo, el impacto en otros países en desarrollo se ven con dificultad. Corea del Sur y Taiwán, así como algunos países del sudeste asiático, podrán aumentar sus exportaciones de productos intermedios, textiles, automóviles y bienes de equipo al país asiático, pero se verán afectados negativamente por su mayor competencia en costos y la relocalización hacia China de buena parte de la inversión extranjera directa. Latinoamérica y México (como ha estado sucediendo a lo largo del periodo 2002-2005), pueden seguir perdiendo cuotas de mercado en beneficio de China en sectores como calzado, juguetes, productos textiles, artículos de confección y material eléctrico y electrónico. Cabe esperar igualmente una importante desviación de inversión extranjera directa desde México, Latinoamérica e India, hacia China. Los grandes exportadores de productos primarios se verán beneficiados en un primer impulso por el aumento del consumo chino en el sector agrícola, aunque esta tendencia puede revertirse ante la presión del campo chino, la estabilidad en su consumo y la mejora de su productividad.

Otro de los efectos derivados del ingreso de China a la OMC, es el posible impacto en su crecimiento anual, el cual es colocado por diversas estimaciones desde 0.4% hasta 0.8% anual respecto a su PIB. Éste crecimiento adicional se explica principalmente ante la eliminación de las cuotas a las exportaciones de textiles y prendas de vestir a partir de enero de 2005; hipótesis que se ha venido confirmando a lo largo del mismo año, durante el cual en su primer semestre las ventas han crecido más del 50 por ciento. También se fundamenta en que la reducción de sus barreras comerciales<sup>22</sup> puedan ayudar al crecimiento de sus exportaciones agrícolas en más de 2 000 millones de dólares; y a un aumento en la inversión extranjera directa, que pudiera alcanzar la cifra de 100 mil millones de dólares en 2010, si cumple con sus compromisos con la OMC.

En materia de empleo, según el *Report China's Population and Job Opportunity*, se calcula que éste se incrementará de dos a tres millones por año, por el efecto OMC; sin embargo, se señalan múltiples preocupaciones sobre el desempleo que también pueda ocasionarse por la misma razón, tanto por la obsolescencia de las empresas públicas, como la variación en la preferencia de los sectores. En el campo por ejemplo, se estima que se generará una gran presión laboral, disminuyendo la oportunidad de empleo hasta en diez millones de personas en el mediano plazo. Por el contrario, se espera un crecimiento de los sec-

---

<sup>22</sup> FMI, Banco Mundial y OMC.

tores con mano de obra intensiva, y se presenta como una oportunidad el incremento de empleos en el sector de los servicios.

#### V.6. CHINA Y EL ESTATUS DE ECONOMÍA “NO MERCANTIL”

El artículo 115 del Convenio de Ingreso de China a la OMC dice:

En los quince años siguientes tras el ingreso de China a la OMC, las empresas deben demostrar de forma fehaciente que las industrias y el modo de producción del país reúnen las condiciones de economía de mercado al aplicárseles investigaciones antidumping. De lo contrario, dichas empresas recibirán trato de economía no mercantil.

El término de economía de mercado se acuñó en los años de la guerra fría para diferenciar las economías de los países comunistas, de aquellos que funcionaban bajo un sistema de libre mercado. La diferencia fundamental entre las economías de estos dos grupos, era que las primeras funcionaban principalmente con base en la dirección y la intervención de los gobiernos, y las segundas en que fuera el mercado el principal regulador de los precios y el desenvolvimiento de las distintas actividades económicas. A estas últimas se les llamó economías de mercado y a las comunistas, economías centralmente planificadas (ECP). En las ECP los gobiernos diseñaban planes económicos de desarrollo, fijando las metas de producción e incluso los precios de mercado; dentro de sus actividades económicas se comprendía la política comercial, incluyendo las importaciones y las exportaciones de materias primas, productos intermedios y manufacturados, los cuales se regulaban por medio de permisos, cuotas, subsidios, financiamiento, etcétera.

Esta idea general sobre el manejo de una economía centralmente planificada prevaleció en China como país comunista de 1949 a 1978; por ello, desde que inicia su política de puertas abiertas y de libre mercado, lo que ha vivido el país asiático es un complicado e interesante proceso que lo ha llevado a lo que el mismo define como un socialismo de mercado (están pendientes de escribirse los estudios que analicen a fondo este nuevo concepto de desarrollo). Sin embargo dentro de este mismo proceso de transformación, China reconoció desde un principio ante la OMC, que había un gran número de productos que sólo podían ser importados y exportados por empresas estatales; que existe un programa especial de subsidios para las empresas públicas que caen en pérdida financiera, como es el caso de la banca oficial; que tiene

programas especiales de subsidios y créditos para empresas que exportan; apoyos para “zonas económicas preferenciales”, “zonas de desarrollo” y para empresas con inversión extranjera; de igual modo que existía un importante régimen de control de precios por parte del Estado, tanto de fijación como de orientación de los mismos, etcétera.

Por lo anterior podríamos señalar que, por definición y por origen, la economía china parte de una estructura centralmente planificada, por medio de la cual llegó a mover 5% de la economía del mundo (1949). Ante la decisión de su cambio y su apertura, la transformación no ha sido fácil. Desmantelar toda una estructura, pero sobre todo una cultura de poder central hacia una economía de mercado, por lo menos en principio, presenta una complicación de choque de tesis; tan es así que el objetivo de China hoy, en el terreno económico, es el de una combinación de sistemas, más que una adopción brusca de un modelo liberal paradigmático.

Esta decisión de construir un nuevo modelo de desarrollo económico, que combine lo mejor del comunismo y del capitalismo, como lo expresó Deng Xiaoping, es precisamente la que ha llevado a China a ser un país ganador dentro de la globalización. Sin embargo, por esta misma razón, dentro de las negociaciones de la OMC, sus países miembros fijaron un plazo de quince años para permitir a China que concluyera la desarticulación de su sistema centralista en el terreno comercial y económico.

Esta postura llevó a definir a la economía China, de acuerdo con el artículo 115 del Convenio de Ingreso, como una “economía no mercantil”, o sea, que se encuentra en transición, de un orden central, a una economía de mercado. Con fundamento en esta normativa los países miembros que presenten quejas de dumping, tienen la opción de aplicar dentro de la controversia, los datos de otro país que si ostente la condición de economía de mercado, calculando a partir del nivel de desarrollo económico de éste, el denominado valor normal y definiendo así el grado de dumping que tiene el país comprador. Lo anterior permite aclarar los datos originales del país exportador que no dispone de un modelo de economía de mercado, o sea, del valor del bien en el mercado interno chino.<sup>23</sup> Esta protección ha dado como consecuencia que una de cada siete quejas de dumping en el mundo estén relacionadas con productos chinos; y que, como en el caso de la Unión Europea, las medidas internas de protección (altos impuestos anti-dumping), tengan detenidos a un buen número de bienes chinos, como, por ejemplo, los televisores a color y productos electrodomésticos.

Este estatus de economía no mercantil, le fue asignado a China en el acuerdo con la OMC por un periodo de quince años (2016). No obstante

---

<sup>23</sup> *China Hoy*, febrero del 2005.

lo anterior, y ante la importancia de la medida, China inicio desde el año 2004 una intensa campaña de convencimiento con los países miembros de la Organización Comercial, para que, dentro de su esfera de competencia que les concede el acuerdo (es protestad de cada país reducir el plazo de quince años), acepten otorgarle la calidad de economía de mercado. Con esta política, en el 2004 obtuvo la aprobación de los países integrantes de ASEAN, y en noviembre del mismo año, al terminar la cumbre de APEC en Santiago de Chile, China consiguió la de los principales países de la región Sudamericana, como Brasil, Argentina y Chile.

Países que han reconocido a China el estatus de economía de mercado (mayo de 2005)	
Nueva Zelanda	14 de abril de 2004
Singapur	14 de mayo de 2004
Malasia	29 de mayo de 2004
Kirguizistán	16 de junio de 2004
Tailandia	21 de junio de 2004
Rusia	16 de octubre de 2004
Brasil <sup>24</sup>	12 de noviembre de 2004
Argentina	17 de noviembre de 2004
Chile	18 de noviembre de 2004
Venezuela	23 de diciembre de 2004
Perú	20 de noviembre de 2004
Guyana	—
Antigua y Barbuda	—
Nigeria	—
Pakistán	—
Benín	—
Djibouti	—
Sudáfrica	—
Togo	—
Armenia	—
(ASEAN -Brunei, Camboya, Laos, Vietnam, Indonesia, Filipinas, Singapur, Birmania, Malasia y Tailandia-)	26 de octubre de 2004
Fuente: Asean, China Consulting Group.	

<sup>24</sup> A cambio del reconocimiento, Brasil pudo firmar once acuerdos comerciales que favorecerán sus exportaciones, el turismo y la inversión. Entre tanto, Argentina logró

## V.7. LA NEGOCIACIÓN DE MÉXICO CON CHINA

### EN EL MARCO DE LA OMC

La posición de México respecto al Protocolo de Adhesión de China ante la OMC se mantuvo siempre bajo una postura de precaución, lo cual se demuestra al haber sido el último país en aprobar su inclusión ante el organismo de comercio (China y México cerraron su acuerdo bilateral una semana antes de que la OMC aprobara la adhesión del país asiático).

Durante el periodo de 1996-2000, en el cual se intensifican los esfuerzos chinos para obtener su adhesión, como del 2000 a finales de 2001, en que prácticamente se concluye,<sup>25</sup> México mantuvo una postura cerrada que intentaba retrasar los resultados de una doble competencia comercial, tanto en lo bilateral como en el mercado norteamericano. A diciembre del 2000, un año antes de la inclusión oficial, México todavía mostraba la misma postura, aunque para marzo de 2001, declaraba a través de su Cancillería, que no se opondría a la entrada de China.<sup>26</sup> Sin embargo, no fue hasta el 14 de septiembre de 2001, días antes de la última reunión del Grupo de Trabajo para el acceso de China a la Organización Comercial, que México aceptó finalmente el otorgar su aprobación para que China fuera aceptada como un nuevo miembro de la OMC.<sup>27</sup>

Las negociaciones China-México no fueron fáciles, y ante su prolongación, fueron objeto de todo tipo de presiones en la medida que la decisión de México era el único obstáculo para aprobar el ingreso del país

---

que China le eliminara todas las barreras para-arancelarias a sus carnes aviares y vacunas, carnes termo procesadas, manzanas, peras y cítricos dulces (naranja y pomelo), que podrán ingresar libremente al gigantesco mercado asiático. Además, el gobierno de Beijing asumió el compromiso de incrementar las importaciones de productos argentinos por US\$ 4 000 millones en los próximos cinco años. Por su parte, Chile, preacordó con China la inclusión de un capítulo específico de defensa comercial en el TLC bilateral, que culminó en el 2005, a fin de mantener la protección para ciertos sectores sensibles de la economía. Un régimen similar habría acordado Argentina, que mantendría una serie de productos considerados sensibles bajo un paraguas que evite la entrada masiva de productos chinos; sin embargo, este acuerdo tendría el carácter de “privado” o “secreto” entre los dos países, por lo que no fue difundido oficialmente, aunque en todos los ámbitos políticos y económicos, se dio por sentada la existencia del entendimiento en este sentido.

<sup>25</sup> Estados Unidos cerró su negociación con China el 2 de febrero del 2000.

<sup>26</sup> S. Panitchpakdi y M. L. Clifford, *op. cit.*, p. 214.

<sup>27</sup> J. González García, “El ingreso de China a la OMC: un desafío en puerta”, *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 5, mayo del 2002, pp. 454-460.

asiático a la OMC. Sobre el tema habría que recordar que apenas en enero del 2001, había entrado en vigor el artículo 303 del NAFTA, por medio del cual la competitividad de las empresas mexicanas se vio afectada, al no poder seguir exentando la totalidad de sus aranceles. Por otro lado, de todos los países de América Latina, a principios del 2000, México era el único que tenía una composición de más de 80% de sus exportaciones de manufactura; y era también el único que enviaba más de 85% de sus productos al mercado norteamericano. 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 un país que estuviese más expuesto a la competencia de China, situación que se ha venido demostrando del año 2000 a la fecha.

La delegación mexicana estuvo presionada en todo momento por su sector empresarial, el cual le pidió incluir una cláusula de renuncia, para que China no pudiera recurrir al mecanismo de solución de diferencias de la OMC, ante la probable aplicación de impuestos compensatorios por parte de México. Esta propuesta que fue hecha para un periodo de diez años a veinte años, al final se negoció para un plazo de seis (2007).

En este rubro de restricciones derivadas del anexo 7 del documento de ingreso de China a la OMC, la negociación de México resulta la más amplia, ya que la mayoría de los países que obtuvieron moratorias arancelarias (Argentina, la Comunidad Europea, Hungría, Polonia, República Eslovaca y Turquía), se comprometieron a su eliminación de manera general en el 2003 y excepcional, en el 2005.

Por su parte, China se comprometió con México a rebajar sus aranceles gradualmente desde el año 2002 y hasta el 2006, para 266 productos mexicanos, entre los que se encuentran en el sector agrícola: frutas tropicales, verduras y legumbres, café, etcétera; y otros productos como: cerveza, cemento, productos químicos y farmacéuticos, textiles, máquinas y equipamientos, piezas y accesorios de vehículos automotores, entre otros.

Dentro de los puntos que México negoció con China, se encuentra la no eliminación de las cuotas compensatorias que ya se tenían, mismas que quedaron sujetas a las disciplinas del protocolo de adhesión y al código antidumping de la OMC. Esta protección sólo podrá ser revisable después de un periodo de seis años, es decir, el 1 de enero del 2008 (sin que esto signifique que las cuotas deban eliminarse en esa fecha), sólo entonces, las cuotas podrán llevarse a un panel de controversia, cuando China las considere violatorias de los compromisos que tiene México ante la OMC.

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.”<sup>28</sup>

<b>Moratorias Arancelarias de México</b>	
Anexo 7	
<b>Producto</b>	<b>Clasificación arancelaria</b>
Bicicletas	8712.00.01 8712.00.02 8712.00.03 8712.00.04 8712.00.99
Calzado y sus partes	56 líneas arancelarias de las partidas 6401, 6402, 6403, 6404, 6405
Candados de latón	8301.10.01
Coches para el transporte de niños	8715.00.01
Cerraduras de pomo y perilla	8301.40.01
Conexiones de hierro maleable	7307.19.02 7307.19.03 7307.19.99 7307.99.99
Encendedores de bolsillo no recargables, de gas	9613.10.0
Fluorita	2529.22.01
Furazolidona	2934.90.01
Herramientas	48 líneas arancelarias de las partidas 8201, 8203, 8204, 8205, 8206
Textiles (hilados y tejidos de fibras artificiales y sintéticas)	403 líneas arancelarias de las partidas 3005 5204, 5205, 5206, 5207, 5208, 5209, 5210, 5211, 5212, 5307, 5308, 5309, 5310, 5311, 5401, 5402, 5404, 5407, 5408, 5501, 5506, 5508, 5509, 5510, 5511, 5512, 5513, 5514, 5515, 5516, 5803, 5911

<sup>28</sup> Anexo 7 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC, 11 de noviembre del 2001.



Producto	Clasificación arancelaria
Juguetes	21 líneas arancelarias de las partidas 9501, 9502, 9503, 9504, 9505, 9506
Lápices	9609.10.01
Neumáticos y cámaras para bicicleta	4011.50.01 4013.20.01
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	78 líneas arancelarias de las partidas 8501, 8502, 8503, 8504, 8506, 8507, 8509, 8511, 8512, 8513, 8515, 8516, 8517, 8518, 8519, 8520, 8523, 8525, 8527, 8529, 8531, 8532, 8533, 8536, 8537, 8544
Paratión metílico	3808.10.99
Prendas de vestir	415 líneas arancelarias de las partidas 6101, 6102, 6103, 6104, 6105, 6106, 6107, 6108, 6109, 6110, 6111, 6112, 6113, 6114, 6115, 6116, 6117, 6201, 6202, 6203, 6204, 6205, 6206, 6207, 6208, 6209, 6210, 6211, 6212, 6213, 6214, 6215, 6216, 6217, 6301, 6302, 6303, 6304, 6305, 6306, 6307, 6308, 6309, 6310,
Productos químicos orgánicos	258 líneas arancelarias de las partidas 2901, 2902, 2903, 2904, 2905, 2906, 2907, 2909, 2910, 2911, 2912, 2914, 2915, 2916, 2917, 2918, 2919, 2920, 2921, 2922, 2923, 2924, 2925, 2926, 2927
Vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana	6911.10.01 6912.00.01
Válvulas de hierro o acero	8481.20.01 8481.20.04 8481.20.99 8481.30.04 8481.30.99 8481.80.04 8481.80.18 8481.80.20 8481.80.24
Velas	3406.00.01
Fuente: Anexo 7, OMC.	

México, hoy en día, tiene cuotas compensatorias en 1 310 fracciones arancelarias para productos textiles y de confección, zapatos, juguetes, el sector químico, etcétera, a las cuales aplica tarifas compensatorias de hasta 800% y 1 200%. Sólo en 2008, como ya se indicó, China podría pedir a la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía de México, la revisión de dichas cuotas. Si para entonces el resultado no le fuera satisfactorio, China podría finalmente llevar esa revisión a la OMC.

La estrategia de defensa comercial que ha seguido México ha causado algunos desencuentros con la postura china. El que México fuera el último país en condicionar su entrada a la OMC, no fue bien visto por la delegación asiática. En la actualidad, a través de su Ministerio de Comercio, ha calificado a la política comercial mexicana como discrecional en materia antidumping, al negarle el estatus de economía libre mercado, y utilizar el método de país subrogado, lo cual ha llevado a China a solicitar a México que deje de lado prácticas discriminatorias y que reconozca sus avances en materia de apertura comercial.

México ha impuesto a China hasta mediados del 2005, 26 cuotas compensatorias, y del total de procedimientos antidumping enfrentados por el país asiático ante la OMC (24), 40% han sido iniciados por México, el cual ha reiterado que las cuotas compensatorias impuestas a China, han sido resultado de investigaciones antidumping, de las cuales se ha dado conocimiento a la parte asiática, mismas que se han realizado en los términos de la Ley de Comercio Exterior y la normativa internacional. Entre los productos que han sido objeto de cuotas compensatorias se encuentran cepillos de dientes, hongos, sacapuntas, calzado, prendas de vestir y otras confecciones textiles como patucos para bebé.

### **El antecedente latinoamericano**

El encuentro de China con Latinoamérica se dio de manera inesperada y anárquica. Cada país, a su manera, con mayor o menor delación, fueron reaccionando de manera individual al fenómeno de la presencia de la economía del país asiático. A pesar de que las negociaciones entre la Republica Popular de China y el GATT se iniciaron formalmente desde 1986, fue hasta mediados de los noventa que se empezaron a cerrar las negociaciones. Chile fue el primero en suscribir el acuerdo de adhesión en noviembre de 1999, y Bolivia, Venezuela, Costa Rica, Ecuador, Guatemala y México, fueron los últimos países latinoamericanos en

hacerlo. En el caso de Chile éste abarcó una lista de consolidación de tarifas de 115 productos, principalmente agropecuarios, de la pesca y del mar, forestal y productos de la madera, minería del cobre y fertilizantes, e incluyó la concesión de derechos iniciales de negociación para 25 productos. En el caso de Argentina sus negociaciones iniciaron en 1994 y también se enfocaron en las listas prioritarias de bienes, sin ningún requerimiento sobre servicios, y se limitaron a productos agropecuarios con alta protección aduanera, difíciles condiciones de acceso en materia sanitaria y fitosanitaria, y subsidios internos. El acuerdo se firmó, finalmente, en marzo del 2000. Las concesiones de bienes otorgadas por China a Argentina comprendieron un total de 68 fracciones, mayoritariamente productos agropecuarios, más un conjunto de productos pesqueros, petroleros, y manufacturas de caucho y minerales. China también concedió cuotas tarifarias para el trigo, maíz, aceite de soya y lana. El acuerdo también incluyó cláusulas relativas a normas sanitarias y fitosanitarias aplicadas a las exportaciones de carnes bovinas y ovinas. Posteriormente, ambas autoridades acordaron protocolos en estas materias, así como también sobre lechería y aves, junto con otros acuerdos referidos a las condiciones sanitarias de la carne de porcino, y el análisis de riesgo en el caso de manzanas, peras y cítricos.<sup>29</sup>

Con Brasil la relación se dio de manera más fluida, al partir desde 1993 de lo que se ha llamado una alianza estratégica entre el país sudamericano y China. Por lo tanto, Brasil apoyó su entrada a la OMC, como una estrategia de acceso preferencial al mercado chino. Desde esta plataforma, en agosto del 2002, se firmó un acuerdo de equivalencia sanitaria que abrió las posibilidades a las exportaciones de carne bovina y pollo; posteriormente, la relación se ha incrementado tanto en el terreno comercial (G-20), como en el económico.

A cuatro años de la firma de adhesión, los resultados en lo comercial han sido disímolos y muestran apenas las luces de un primer contacto entre la economía más competitiva y veloz del mundo y la realidad de 33 naciones latinoamericanas en busca de su desarrollo. De este primer encuentro hay ganadores y perdedores, tanto en países como en sectores, que dentro de 5 o 10 años, no necesariamente serán los mismos. Por ello, el reto de la próxima década será encontrar en la OMC y más allá de la Organización, las nuevas fórmulas que brinden una mayor oportunidad a todos los participantes del intercambio global.

---

<sup>29</sup> Protocolo de Adhesión de China a la OMC, con datos del Ministerio de Economía Chileno, CESLA, CEPAL y OMC.