



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

**ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
UNIDAD SANTO TOMÁS**

Sección de Estudios de Posgrado e Investigación

Establecimiento de procedimientos y estrategias para
contrarrestar el impacto de la importación de motores
chinos a México”

T E S I S

Que para obtener el grado de Maestra en Ciencias con
Especialidad
en Administración de Negocios

Presenta:
Clara Pérez Robledo

Directora de Tesis:
Dra. Ma. Antonieta Andrade Vallejo



México D. F.

Octubre 2011



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

ACTA DE REVISIÓN DE TESIS

En la Ciudad de MÉXICO, D. F. siendo las 10:30 horas del día 22 del mes de AGOSTO del 2011 se reunieron los miembros de la Comisión Revisora de Tesis designada por el Colegio de Profesores de Estudios de Posgrado e Investigación de LA E. S. C. A. para examinar la tesis de grado titulada:

"ESTABLECIMIENTO DE PROCEDIMIENTOS Y ESTRATEGIAS PARA CONTRARRESTAR EL IMPACTO DE LA IMPORTACIÓN DE MOTORES CHINOS A MÉXICO"

Presentada por el alumno:

PÉREZ

Apellido paterno

ROBLEDO

Apellido materno

CLARA

Nombre(s)

Con registro:

A	0	7	0	9	4	3
---	---	---	---	---	---	---

aspirante de:

MAESTRÍA EN CIENCIAS EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

Después de intercambiar opiniones los miembros de la Comisión manifestaron **SU APROBACION DE LA TESIS**, en virtud de que satisface los requisitos señalados por las disposiciones reglamentarias vigentes.

LA COMISIÓN REVISORA

Director de tesis

DRA. MARIA ANTONIETA ANDRADE VALLEJO

DR. EDGAR OLIVER CARDOSO ESPINOSA

M. EN C. ARTURO EVENCIO VELÁZQUEZ GONZÁLEZ

M. EN C. ESTEBAN MARTÍNEZ DÍAZ

M. EN C. MARTÍN JESÚS MILLÁN MANJARREZ

EL PRESIDENTE DEL COLEGIO

DRA. MARIA ANTONIETA ANDRADE VALLEJO

DELEGACIÓN Toluca

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

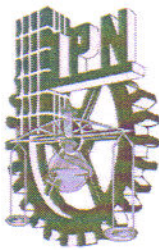
SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

COLEGIO DE PROFESORES DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

LA E. S. C. A.

CIUDAD DE MÉXICO, D. F.

22 de Agosto de 2011



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

CARTA CESIÓN DE DERECHOS

En la ciudad de México, D.F. el día 22 del mes de agosto del año 2011, el (la) que suscribe Clara Pérez Robledo alumno (a) del Programa de la Maestría en Ciencias en Administración de Negocios con número de registro A070943 adscrito a Escuela Superior de Comercio y Administración de Santo Tomás, manifiesta que es autor(a) intelectual del presente trabajo de Tesis bajo la dirección de Doctora Ma. Antonieta Andrade Vallejo y cede los derechos del trabajo intitulado "Establecimiento de Procedimientos y Estrategias para contrarrestar el impacto de la importación de motores chinos a México", al Instituto Politécnico Nacional para su difusión, con fines académicos y de investigación.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, gráficas o datos del trabajo sin el permiso expreso del autor y/o director del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección claraperezrobledo@hotmail.com. Si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

Clara Pérez Robledo

Nombre y firma

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por darme una familia llena de comprensión y cariño.

A mi esposo Javier por su amor y comprensión durante la elaboración de este trabajo.

A mis hijos Diego y Bruno por su paciencia y comprensión durante mi ausencia para la realización de este proyecto.

A Margarita Escamilla, por su apoyo y sus palabras de aliento en los momentos de flaqueza.

A mi directora de Tesis la Doctora Ma. Antonieta Andrade Vallejo, por sus valiosas aportaciones y consejos para la realización de este trabajo.

Al Instituto Politécnico Nacional y a la ESCA Santo Tomás, mi alma mater por todas las enseñanzas aprendidas que me han hecho forjarme profesionalmente.

INDICE:

	Página
Resumen	5
Summary	5
Introducción	7
CAPITULO 1 ESTRATEGIA METODOLOGICA DE LA INVESTIGACION	12
1.1 Definición del tipo de investigación.	14
1.2 Planteamiento del problema	14
1.3 Inferencia de trabajo	14
CAPITULO 2 MARCO TEORICO	
2.1 Definición de Dumping	19
2.2 Ley antidumping	19
2.2 Implicaciones para el país importador	21
2.3 La legislación Antidumping	21
2.4 La competitividad en el marco internacional	22
2.5 Ventaja competitiva	22
2.6 Cadena de valor y ventaja competitiva	25
2.7 Ventaja competitiva de China sobre México	28
2.8 Ventaja competitiva logística de México sobre China	29
CAPITULO 3 ANALISIS RELACIONAL DE LOS PRINCIPALES ASPECTOS GENERALES ENTRE MEXICO Y CHINA	
3.1 Aspectos generales de México	37
3.2 Población, economía, Industria Manufacturera de México	38
3.3 Aspectos generales de China	45
3.4 Población, política y economía de China	46

3.5	Industria manufacturera China,	52
3.6	Balanza comercial México-China	55
3.7	Impacto de las importaciones chinas en América Latina	60
3.8	El impacto comercial de China a nivel mundial	62
3.9	China y la inversión extranjera	63
3.10	La industria metalmecánica en México	69
3.11	Una visión en torno a la globalización	72
CAPITULO 4 ASPECTOS NORMATIVOS		75
4.1	La Normatividad en México	75
4.2	Tipos de Normas relacionadas con motores	76
4.3	Análisis de la Normatividad en México	80
4.4	Análisis de la normatividad en China	84
4.5	Análisis de la Normatividad en Estados Unidos	86
CAPITULO 5 EL IMPACTO NEGATIVO DE LAS IMPORTACIONES DE MOTORES CHINOS EN MEXICO.		93
5.1	Caso México	94
5.2	Caso Kohler de México (motivo de estudio)	97
5.3	Evolución de las principales variables	98
CAPITULO 6 CONSIDERACIONES GENERALES A LA PROPUESTA		114
6.1	Análisis FODA México	114
6.2	Análisis FODA interno Kohler De México	118
6.3	Establecimiento de procedimientos	126
6.3.1	Sugerencia de procedimiento para investigación Dumping	126

6.3.2 Sugerencia para establecer una normatividad adecuada y frenar la entrada al país de motores sin regulación alguna	131
6.4 Propuesta de estrategias para recuperar mercado a nivel nacional y de América Latina	133
CONCLUSIONES	136
RECOMENDACIONES	139
GLOSARIO DE SIGLAS	140
BIBLIOGRAFIA	143

Resumen

En el presente trabajo se aborda la problemática de las importaciones chinas en nuestro país de motores que han venido afectando a la industria metalmecánica desde hace más de 10 años. Se hace un análisis general de los principales aspectos entre México y China como son población, economía, industria manufacturera etc. para entender a detalle como la falta de información y el desconocimiento de la ley Antidumping y la falta de normatividad pueden afectar a una empresa, en este caso Kohler de México, S.A. que ha sido pionera en la fabricación de motores desde 1964, a tal grado de perder mercado hasta en un 60% en un período de más de 10 años.

También se abordan los aspectos normativos en México, los cuales son muy generales para este tipo de productos ya que no regulan específicamente los motores a gasolina de este tipo de caballaje y hay muchos vacíos en las regulaciones, lo que afecta considerablemente a la salud de quienes lo manejan sin las medidas de seguridad apropiadas pues las repercusiones en la salud de los usuarios y otras personas cercanas puede ir desde mareos, hasta el envenenamiento con monóxido de carbono si no se tienen las debidas precauciones.

Finalmente se propone establecer procedimientos adecuados que les permita a las empresas tener información precisa de cuáles son los pasos a seguir para hacer valer sus derechos ante la Secretaría de Economía y apegarse a lo que dice El procedimiento administrativo de investigación en materia de, dumping y quien lo realiza, La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), dependiente de la Secretaría de Economía.

Esto para evitar que se siga permitiendo la entrada de importaciones que afecten a la producción nacional y por ende a los productores involucrados.

Otro aspecto muy importante que se menciona es como establecer estrategias adecuadas para la recuperación del mercado tanto a nivel nacional como internacional.

Summary

In the present job focuses the issue of Chinese imports into our country from engines that have been affecting the engineering industry for over 10 years. There is a general analysis of the main issues between Mexico and China, such as population, economy, manufacturing etc. to understand in detail the lack of information and ignorance of the AD law and how the lack of regulation can affect a company, in this case Kohler de Mexico, SA has been a pioneer in the manufacture of engines from 1964, to the point of losing market up 60% over a period of more than 10 years. It also addresses policy issues in Mexico, which are too general for this type of product because it does not specify the regulation of gasoline engines of this type of horsepower and there are many gaps in the regulations, which seriously affects the health of those handle it without the appropriate security measures for the impact on the health of users and others nearby can range from dizziness, to carbon monoxide poisoning if not taken proper precautions.

Finally, it proposes to establish appropriate procedures that will allow companies to have accurate information on what steps to follow to enforce their rights under the Ministry of Economy and stick to what he says the administrative investigation relating to, dumping and who is done, the International Trade Practices Unit (UPCI) under the Ministry of Economy.

This is to prevent further allowing the entry of imports affect domestic production and hence to the producers involved. Another important aspect mentioned is to establish appropriate strategies for market recovery both nationally and internationally

INTRODUCCION

En estos tiempos de crisis y recesión, definitivamente lo que debe aflorar en la industria mexicana es el ingenio y la creatividad como bien lo mencionaba Albert Einstein: “La creatividad nace de la angustia como el día nace de la noche oscura”. Es en la crisis que nace la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias, “La crisis nos hace pensar y crear”

Algunos se preguntarán pero como hacer esto con un gigante asiático como China, que se ha introducido en una manera acelerada en las últimas décadas en todos los mercados mundiales: El de Estados Unidos, el de Europa, y América Latina no podría ser la excepción caso específico es el de México que en las últimas décadas ha incrementado su relación comercial con China teniendo ya un déficit en su balanza comercial sobre todo en el sector manufacturero.

Para darnos una idea de lo que esto ha sido en 2005, México ocupaba el lugar 27 entre los proveedores de China, mientras que este país se ha constituido en el segundo proveedor más importante para México.

Dentro del sector manufacturero encontramos la Industria Metalmecánica, en donde se encuentra la fabricación de motores de combustión interna, que ha sido fuertemente afectada por la liberación absoluta de los aranceles de importación permitiendo la entrada de estos prácticamente sin ningún otro tipo de restricción.

México cuenta con estándares de calidad pero en las importaciones no se aplica como se debe pues prueba de ello es que en la última década este tipo de motores han entrado sin ningún tipo de normatividad debido a que hay vacíos en esta y no es tan específica como para controlar el tipo de emisión de gases que pueden provocar intoxicación sin un uso adecuado de ventilación.

Es por ello que en esta investigación se busca establecer procedimientos y estrategias adecuadas para que las empresas puedan contar con la información necesaria y confiable que les permita tener las herramientas necesarias y presentar sus inconformidades ante las instancias correspondientes en relación al “Dumping” y a la falta de Normatividad en cuanto a los motores de combustión interna. hacer un análisis del impacto negativo que han tenido las importaciones de motores chinos como consecuencia de la entrada libre de arancel que a la fecha gozan este tipo de importaciones.

Asimismo plantear propuestas en procedimientos para lograr una respuesta más rápida por parte de las autoridades en cuanto a una investigación Antidumping.

En el capítulo 1 se indica básicamente el tipo de investigación que es del tipo hipotético deductiva

En el capítulo 2 se indica el marco teórico, se menciona que es la Ley Antidumping, se aborda el tema de la ventaja competitiva bajo el marco teórico. Se indican los principales autores de la ventaja competitiva y sus aportaciones tales como: **Michael Porter**, quien afirma que la calidad, las características y la innovación en los nuevos productos son determinantes en los sectores y segmentos avanzados.

Warren Bennis que establece que la ventaja competitiva exige, dinámica, visión, misión, creatividad, valor agregado, talento humano calificado, promueve la investigación y creación de buenos líderes.

John Naisbit y Grant, que en sus aportaciones mencionan la importancia de las nuevas tecnologías y de capital humano el primero y de reducción de costos como principal medio de competir entre empresas.

En el capítulo 3 se aborda un análisis relacional de los aspectos generales entre México y China, tanto en lo territorial, como en lo demográfico vemos que China es muy superior a México, por ende tiene más problemas de alimentación de empleo, de educación la cual no es gratuita a nivel superior, áreas de oportunidad que debería aprovechar México para ser más competitivo.

El tipo de gobierno también es diferente mientras que en México es un País democrático, China se rige por el tipo de gobierno República socialista unitaria y multinacional.

En cuanto a economía México se rige por una **economía** de libre mercado orientada a las exportaciones; mientras que China a partir de 1979 que se aceleraron las reformas económicas mantiene una economía de tipo capitalista, aunque manteniendo la retórica de estilo comunista.

También se aborda el comportamiento de la industria manufacturera mexicana y la de China.

En el capítulo 4, se habla de los aspectos normativos tanto en México como en China y E.U. La normatividad a nivel internacional y que en México se tienen muchos vacíos en ella. Prueba de ello es como en los últimos años muchas empresas extranjeras entre ellas China ha podido introducir toda clase de artículos sin contar con las NOM'S requeridas que en otros países como E.U. y Europa son exigibles.

Para el caso de la normatividad en China, se tiene que si en México la normatividad adolece de fallas por ser tan genérica en China se puede decir que hay muy poco control sobre la normatividad para este tipo de motores.

Empezando porque al preocuparse más ellos por producir a gran escala y reducir sus costos de fabricación, dejan a un lado la reglamentación.

En el capítulo 5 se plantea el impacto negativo de las importaciones de motores chinos en México, explicando cada situación con respecto a México, caso concreto de Kohler de México y como se ha abordado el problema desde el punto de vista gobierno en cuanto a políticas económicas y evolución de variables.

En el último capítulo 6 se hacen las consideraciones generales a la propuesta, se parte de un análisis foda a nivel México y posteriormente a nivel empresa.

También se hacen propuestas para el establecimiento de procedimientos tanto como para llevar a cabo una investigación Dumping como para el requerimiento de nuevas normas para frenar la entrada al país de motores chinos.

Finalmente se hacen las sugerencias de estrategias para recuperar mercado tanto a nivel nacional como a nivel internacional

1

CAPITULO 1 ESTRATEGIA

METODOLOGICA DE LA

INVESTIGACIÓN En este capítulo se indica el tipo de investigación utilizado para la realización de este trabajo que es el denominado hipotético-deductivo. También se indica el planteamiento del problema: La pérdida de mercado y competitividad a nivel nacional e internacional por parte de las empresas productoras en México (caso Kohler de México) Asimismo se plantea el Objetivo General y los específicos.

General: Establecer procedimientos adecuados para que los empresarios cuenten con una información confiable y precisa para poder defenderse contra el dumping de productos chinos.

Específicos: Analizar la desgravación arancelaria; establecer un procedimiento para que las empresas puedan defenderse ante la Secretaria de Economía contra el dumping, así como el de normatividad y finalmente el de establecer estrategias para recuperar el mercado nacional y el internacional.

Capítulo 1

ESTRATEGIA METODOLOGICA
DE LA INVESTIGACION
METODO HIPOTETICO DEDUCTIVO



Objetivo General:

Establecer procedimientos adecuados para que los empresarios cuenten con una información confiable y precisa y puedan defenderse contra el dumping de productos chinos.



Objetivos específicos:

Analizar la desgravación arancelaria; establecer un procedimiento de defensa contra el dumping, ante la Secretaría de Economía, así como el de normatividad y establecer estrategias para recuperar el mercado nacional y el internacional.

CAPITULO I ESTRATEGIA METODOLOGICA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Definición del tipo de investigación

Esta investigación se clasifica bajo el criterio del proceso formal, denominado hipotético-deductivo. Es decir a partir de la observación de casos particulares se plantea un problema. A través de un proceso de inducción, este problema remite a una teoría.

A partir del marco teórico se formula una hipótesis, mediante el razonamiento deductivo, que posteriormente se intenta validar empíricamente. El ciclo completo inducción-deducción se conoce como el proceso hipotético-deductivo (Andrade, 2000)

1.2 Procedimiento metodológico de la investigación.

En este punto se describen brevemente los pasos que se siguieron en la investigación. Se partió de un estudio exploratorio de la industria manufacturera específicamente del sector metalmecánico, para obtener datos precisos sobre el efecto de la importación de los motores chinos en los últimos 10 años.

- Con este estudio se detectó que la desgravación indiscriminada en los aranceles de importación ha afectado la competitividad a una de las principales empresas pioneras en la fabricación de este tipo de productos, sito: Kohler de México, S.A. de C.V.
- También se encontró que la falta de normatividad ambiental en cuanto a la importación de este tipo de motores muestra vacíos en la reglamentación y ha provocado que no haya prácticamente impedimento alguno para prohibir la entrada al país de los motores chinos que carecen de normas para proteger el medio ambiente.
- Se acudió a organismos gubernamentales para obtener información sobre las últimas estadísticas que reflejan la balanza comercial deficitaria que tiene nuestro país con China al tener mayor número de importaciones que exportaciones hacia ese país.
- Tomando como referencia el marco teórico se procedió a analizar las ventajas competitivas que tiene México sobre China y China sobre México.
- Se hizo un análisis e interpretación de los datos sobre el impacto de las importaciones chinas en México y en América Latina.

- Se elaboró un procedimiento a seguir ante la Secretaría de Economía y ante Semarnat para obtener una respuesta en tiempo y forma sobre la Investigación dumping que presentan regularmente las empresas afectadas y la falta de Normatividad
- Finalmente se proponen estrategias para recuperar Mercado.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACION E INFERENCIA DE TRABAJO

Planteamiento del problema:

La desgravación acelerada de los aranceles en este tipo de productos originarios de China así como el desconocimiento de la Ley antidumping por parte de los empresarios, ha provocado la pérdida de mercado y competitividad a nivel nacional e internacional por parte de las empresas productoras en México (caso Kohler de Mexico)

Asimismo la falta de normatividad adecuada para frenar la entrada al país de estos productos que afectan el medio ambiente, han provocado que entren sin restricción alguna a nuestro país.

Objetivo General de la Investigación:

Establecer procedimientos adecuados para que los empresarios cuenten con una información confiable que les permita tener las herramientas necesarias para su defensa contra el “dumping” y la falta de “normatividad” ante los organismos involucrados.

Objetivos específicos:

- 1) Analizar la desgravación arancelaria en los últimos años y la falta de normatividad con respecto a la importación de motores chinos.
- 2) Establecer un procedimiento para que las empresas puedan defenderse ante la Secretaria de Economía contra la práctica desleal de comercio internacional mejor conocido como “*dumping*”

- 3) Establecer un procedimiento adecuado de Normatividad para proponerlo a las autoridades correspondientes y así evitar en lo posible la entrada indiscriminada de motores chinos
- 4) Establecer estrategias para recuperar el mercado nacional y el internacional así como la competitividad en las empresas mexicanas caso Kohler de México.

Inferencia de Trabajo:

En la medida en que los empresarios se documenten y conozcan más sobre la Legislación aduanera en México (Ley antidumping) y argumenten que no hay normatividad adecuada para regular la entrada de este tipo de productos, tendrán mayor defensa ante la entrada indiscriminada de productos chinos y estarán en posibilidad de ser más competitivos y diversificar mercado en el exterior.

En este capítulo se abordará la situación actual que guarda el impacto negativo de las importaciones chinas a nivel general en nuestro País y específicamente en el caso de la importación de los motores chinos.

Actualmente la industria mexicana enfrenta grandes retos y oportunidades con la creciente apertura comercial y sobre todo con el gigante asiático que es China.

Para darse una idea de lo que esto ha sido, en 2005, México ocupaba el lugar 27 entre los proveedores de China, mientras que este país se ha constituido en el segundo proveedor más importante para México.

China ha venido posicionándose de mercados que en otros tiempos muchos no hubieran imaginado, prueba de ello es como nos ha desplazado rápidamente con nuestro mayor socio comercial que es Estados Unidos.

China, el gigante que ha avasallado al mundo con su desmesurado crecimiento económico, enfrenta graves problemas derivado de su situación demográfica y la apertura comercial.

China es un actor importante dentro del escenario mundial dada su posición geográfica y sus características demográficas, se ha visto en la necesidad de incorporarse a un sistema de

economía y mercado mundial para asegurar su supervivencia generando el surgimiento de China como potencia.

En los últimos diez años, La industria metalmecánica en México se ha enfrentado a la pérdida de mercado en cuanto a la venta de motores de combustión interna tanto a nivel nacional como en el extranjero, pero esto se debe básicamente a dos factores que nos han venido afectando notablemente:

- a).- La desgravación arancelaria en las fracciones arancelarias de importación de un 15% en 1996 hasta un arancel exento en 2006. Sin que se haya defendido adecuadamente la Ley Antidumping.
- b).- La falta de regulación adecuada para aplicarse la normatividad a la entrada de nuestro país de este tipo de motores provenientes de China.

Justificación

***Legal**

Este proyecto de tesis se enmarcara dentro de los parámetros del uso de Ley de Comercio Exterior, Art. 28 en donde se menciona la Ley Antidumping, la cual muchos empresarios desconocen que se puede hacer uso de ella para su legal defensa del *dumping* en nuestro país.

***Mercadológica**

Este proyecto de tesis se justifica mercadológicamente porque contará con herramientas que permitan identificar los procedimientos estratégicos de negocio, actividades de control y requerimientos de las funcionalidades que sirva como soporte del rediseño y que ayude a mejorar la calidad del servicio a los clientes

Ya que con la recuperación de mercado a nivel nacional se tendrá oportunidad de generar empleos que se habían perdido con la crisis que sufrió el país y por ende la empresa Kohler de México, S.A.

***Económica**

La implementación del proyecto de tesis obtendrá beneficios económicos permitiendo

obtener beneficios significativos a los empresarios ya que al lograr que se haga una investigación dumping cuando una empresa vea afectados sus intereses y se establezcan cuotas compensatorias a la importación del producto en cuestión se tendrá más oportunidad de participar en el mercado tanto nacional como extranjero.

2

CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO

En este capítulo se habla de la Ley antidumping y los tipos que existen para entender mejor los vacíos que hay en las leyes y que perjudican tanto a un país.

Se aborda el tema de la ventaja competitiva y se indican los principales autores de esta como Michael Porter, **Warren Bennis**, **John Naisbit**, **Grant**, **Jay B. Barney**.

También se menciona la importancia de la cadena de valor, ya que sin el esfuerzo de muchas personas que están involucradas, en esta como son: producción, calidad, logística, tecnologías e innovación, no sería posible tener una ventaja competitiva. Partiendo de que la ventaja competitiva es una diferenciación que se tiene ante la competencia, llámese precio, innovación, calidad o algunas otras.

Finalmente se hace referencia de las ventajas competitivas entre México y China, como la Logística, costos de transporte más baratos, mejores tiempos de entrega etc.

CAPÍTULO 2

Marco Teórico

Ley Antidumping

Art. 28 de la Ley de Comercio Exterior.

Dumping.

Vender en el mercado internacional a un precio inferior o superior que el mercado nacional.

Ventaja competitiva

Lo que diferencia a una empresa de otra ya sea en costos, innovación tecnológica o creatividad.

Principales autores de ventaja competitiva:

Michael porter

Warren Bennis

John Naisbit

Grant

Jay Barney

CAPITULO II

MARCO TEORICO

LEY ANTIDUMPING

Para atacar el problema del desconocimiento de los precios dumping es necesario saber cómo es aplicada la Ley antidumping en nuestro país.

2.1 Ley Antidumping

En México esta Ley se menciona en la Ley de Comercio Exterior, Art. 28. En donde dice que las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones desleales de Comercio Internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria, conforme a lo dispuesto por esta Ley. En el capítulo 6 se ahondará más sobre este tema.

En este sentido es importante conocer que es un “Dumping” y como se puede atacar un precio de esta naturaleza.

Dumping.- significa vender en el mercado internacional a un precio inferior o superior que el mercado nacional; cuando un monopolista cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores nacionales e internacionales y/o domésticos por un bien igual o comparable proporcionalmente al objeto en si referente al producto del mercado internacional de un costo superior

Tipos de Dumping:

“Esporádico”

Se define como aquel tipo de dumping en el cual el productor (exportador) tiene un exceso de mercancías y se ve en la necesidad de colocarlas en el mercado exterior.

Esta situación se puede dar por una exageración de capacidad, por cambios no adelantados en las condiciones del mercado, o por un inadecuado cálculo en la producción.

En caso de que un productor se encuentre en esta situación tiene tres alternativas, entre las cuales tenemos:

Mantener el exceso de mercancía hasta que la demanda se incremente.

Disminuir los precios en el mercado local.

Colocar este exceso de mercancía en un mercado lejano o de escasa importancia.

"Predatorio"

Es clasificado como práctica desleal de competencia y como la forma más dañina de dumping. Consiste en la venta por parte del exportador de la producción en el mercado externo, logrando una pérdida, pero ganando acceso al mismo y excluyendo así la competencia. Posteriormente aumenta el nuevo precio para obtener ganancias monopólicas. Es decir, el dumper logra una pérdida inicialmente, ya que espera alcanzar una ganancia a largo plazo.

"Persistente"

Está basado en políticas maximizadoras de ganancias por un monopolista que se percata de que el mercado doméstico y extranjero están desconectados debido a costos de transporte, barreras, aranceles entre otros.

2.2 Implicaciones para el país importador (en este caso México)

La presencia del producto a precios tan bajos, tiene inicialmente un efecto benéfico para los compradores del país importador. Sin embargo, cuando la empresa extranjera llega a eliminar a su competencia eleva los precios. El producto en cuestión está monopolizado. Además, el país importador ha perdido una industria (la que fabricaba el producto) que promovía empleo, desarrollo y economía al país.

Hasta aquí hemos hablado de definiciones y de implicaciones, pero a continuación abordaremos el tema para contrarrestar esa práctica desleal.

2.3 La legislación antidumping

El dumping¹ está considerado como una práctica desleal del comercio internacional que puede ser denunciada ante las autoridades investigadoras del país importador con el objeto de que inicie una investigación y en su caso determine las medidas oportunas. En el caso de que un país exportador no esté de acuerdo con las medidas antidumping impuestas por otro Estado, podrá acudir a los mecanismos de solución de controversias establecidos en la Organización Mundial de Comercio.

Para que se dé curso a una acusación de Dumping existen dos aspectos que deben darse acumulativamente, es decir, primero que exista daño en la Industria nacional, y por otro lado, que exista una relación causal entre el daño y los menores precios cobrados al Importador.

En nuestro País quien se encarga de dar curso legal a esta Ley Antidumping es decir a prácticas desleales de comercio exterior es la Secretaría de Economía a través de la UPCI (Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales).

2.4 La competitividad en el marco internacional

La competitividad es una palabra que actualmente está en boga, siendo expresada en todos los lenguajes y en todos los escenarios; está presente en los sectores científico y tecnológico, cultural y económico, educativo y empresarial. Es mencionada en las actividades de infraestructura y en el Medio Ambiente, en las comunicaciones y en la salud, en lo financiero, en la convivencia ciudadana y en estudios empresariales. Es decir, el término competitividad, como noción y/o concepto, ha sensibilizado de una u otra manera, el sentir de todo lo que implica la sobrevivencia en la sociedad del libre mercado.

La competitividad implica tres aspectos claves: La racionalidad económica para que los recursos de la empresa se gestionen bajo criterios económicos, para alcanzar una gran productividad. Capacidad de coordinación y adecuación con el entorno ya que la empresa tiene que

¹ Ley antidumping SICE (reglamento)

responder de manera rápida y flexible a sus mercados, sino puede ser desplazada por otros competidores.

2.5 VENTAJA COMPETITIVA

Siendo un tema de actualidad la ventaja competitiva no podíamos dejar a un lado el mencionar que ventajas competitivas tienen México y China

Michael Porter en la Ventaja Competitiva de las Naciones,² quien con el estudio de 10 naciones, elaboró su propia teoría de la competitividad, investigando ¿por qué alcanzan las empresas con sede en determinados países un éxito internacional en segmentos y sectores claramente diferenciados? cuya búsqueda se centra en las características decisivas de una nación que permite a sus empresas crear y mantener una ventaja competitiva en determinados campos.

Esta se basa en compromiso, esfuerzo, cambios paradigmáticos y transformaciones empresariales y culturales.

La competitividad, también es exigente en dinámica, visión, misión, creatividad, valor agregado, talento humano calificado nuevos productos son determinantes en los sectores y segmentos avanzados. Las empresas no llegarán a alcanzar el éxito a menos que basen sus estrategias en la mejora y la innovación, en la resuelta voluntad de competir, y en una comprensión de su entorno nacional y de la forma de mejorarlo.” Michael Porter, en La Ventaja Competitiva de las naciones, páginas 46, 58 y 59., promoción de la investigación.

Según Michael Porter hay 2 tipos básicos de ventaja competitiva
Liderazgo por costos

* Lograr el Liderazgo por costo significa que una firma se establezca como el productor de más bajo costo en su industria.

* Un líder de costos debe lograr paridad, o por lo menos proximidad, en base a diferenciación, aun cuando confía en el liderazgo de costos para consolidar su ventaja

² Porter Michael ventaja competitiva 1ª edición, año 2002

competitiva.

* Si más de una compañía intenta alcanzar el Liderazgo por costos al mismo tiempo, este es generalmente desastroso.

Diferenciación

* Lograr diferenciación significa que una firma intenta ser única en su industria en algunas dimensiones que son apreciadas extensamente por los compradores.

* Las áreas de la diferenciación pueden ser: producto, distribución, ventas, comercialización, servicio, imagen, etc.

Según planteamientos de **Warren Bennis y Nanus Burt en su libro** Las Cuatro Claves del Liderazgo Eficaz, página 2. La competitividad es muy exigente en resultados y en liderazgo, factores sin los cuales, la competitividad carece de sentido. Esas exigencias de la Competitividad, son perceptibles desde la óptica de la globalización y lo estratégico del liderazgo.

Los anteriores planteamientos son coincidentes con **John Naisbit**, quien hace una descripción muy acertada de los cambios paradigmáticos desarrollados, desde la perspectiva de la competitividad, en la página 7 de su libro *Macro tendencias*. Cambios que para la sociedad han sido radicales y han promovido una nueva cultura empresarial, así: “De una sociedad industrial a una *sociedad de información; de tecnología forzada a alta tecnología*; de economía nacional a economía mundial; de corto plazo a largo plazo; de centralización a descentralización; de ayuda institucional a auto-ayuda; de democracia representativa a democracia participativa; de jerarquías a redes de trabajo; de norte a sur y de una de dos opciones a opción múltiple. Como puede verse, esos cambios son de tal magnitud que no hay institución, entidad u organización que pueda declararse indemne.

Frente a esos cambios, el mundo empresarial actual, tiene que replantear su accionar para ubicarse en el contexto de la calidad, y adecuarse al imperio de la competitividad, si es que se quiere permanecer en el mercado y desarrollar actividades con sostenibilidad dentro de un sector definido.

Tradicionalmente el análisis de la organización ha considerado que la consecución de

ventajas competitivas básicas (Grant, 1999) en determinado sector de la actividad económica se logra a través de la diferenciación o el liderazgo en costos. La estrategia de bajo costo supone que el *precio* es el principal medio de competir entre empresas, y que este depende, en última instancia, de la administración eficiente de los costos. En la actualidad gran número de empresas que han elegido un enfoque diferenciador o que están posicionadas en sectores de actividad económica tradicionalmente inmunes a la competencia en precios, e incluso empresas que disfrutaban de posiciones oligopolísticas, fundamentan su competitividad en diversas fuentes de reducción de costos.

A continuación se muestra una tabla con las principales autores de la ventaja competitiva y sus aportaciones.

AÑO	AUTOR	APORTACIÓN	COMENTARIO
1990	Michael Porter	Afirma que la calidad, las características y la innovación en los nuevos productos son determinantes en los sectores y segmentos avanzados. Así como la voluntad para competir.	Es uno de los principales precursores de la ventaja competitiva, que han adoptado varios líderes empresariales.
1998	Warren Bennis	Establece que la ventaja competitiva exige, dinámica, visión, misión, creatividad, valor agregado, talento humano calificado, promueve la investigación y creación de buenos líderes.	Se caracteriza por partir del entorno interno de la empresa, promoviendo la investigación sin perder la misión y visión de la misma.
1999	John Naisbit	Apuesta a las nuevas y altas tecnologías de información con las que las empresas pueden ser más competitivas, pero sin dejar de lado al capital humano	Sin duda las empresas internacionales han tenido éxito al implantar las tecnologías de vanguardia
1999	Grant	Establece que la ventaja competitiva, que hace la diferencia en las empresas se logra a través del liderazgo en costos. La estrategia de bajo costo supone que el precio es el principal medio de competir entre empresas.	En esta época de crisis las Pymes han tenido que enfocarse a la reducción de costos para mantenerse en el mercado y bajar precios.
2000	Jay B Barney	Teoría basada en el recurso: Creación y Sostenimiento concentrándose más en la competencia y las capacidades de la firma, más bien que su colocación en sus mercados elegidos	Su teoría es muy similar a la de Porter, pero este además de enfocarse en creatividad, se concentra en la competencia

Tabla 2.1 Aportaciones por autor ventaja competitiva

A continuación también se muestra un cuadro de otras aportaciones o referencias más actuales sobre ventaja competitiva.

AÑO	AUTOR	APORTACIÓN	COMENTARIO
2008	R LOPEZ (Analista y escritor revista Pyme)	Para desarrollar una ventaja competitiva es necesario tener una visión original del negocio y focalizar todas las energías de la empresa en crear procesos, actividades, conocimientos e interrelaciones, que sean coherentes con dicha visión y que en su conjunto produzcan un modelo operativo propio. Esto le permitirá a la empresa ser la mejor del mercado para el rol que pretende tener.	Definitivamente Para que una ventaja permita márgenes superiores en el tiempo es necesario que los competidores no la puedan igualar
2006	NOVOA FRABIZIO. “Ventaja Competitiva Sostenible” (Ecuador, Quito 2006)	Menciona que La ventaja competitiva sostenible es aquella que ha perdurado por un espacio de tiempo .suficientemente largo por ejemplo diez años, hace que verdaderamente se distinga por obtener un margen de utilidad de más del 1.3% sobre el sector del que se trate.	Cuando una empresa obtiene beneficios económicos superiores al promedio del sector, es muestra de que se sostendrá en el mercado por más tiempo.
2007	Michael Hitt Administración Estratégica, 5ta. Edición, P.57	Las cinco fuerzas del modelo de la competencia son: El poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los compradores, la amenaza de productos sustitutos, rivalidad entre las empresas que compiten y la amenaza de empresas de nuevo ingreso.	Hace énfasis en la elección de proveedores Las empresas deben tener un enfoque en adquirir productos y servicios al menor costo, de una mejor calidad y que el proveedor los entregue en el tiempo requerido

Tabla 2.2 Aportaciones recientes ventajas competitivas

Después de analizar las diferentes aportaciones de los anteriores autores podemos resumir que hoy en día una ventaja competitiva es una característica que distingue a nuestro producto de la competencia, es decir para que esta característica sea llamada ventaja, tiene que ser única, diferencial, estratégicamente valorada por el mercado y sobre todo comunicada.

Una ventaja competitiva no sólo es una característica tangible en un producto o perceptible en un servicio, sino que está también puede desarrollarse con un producto igual o similar al de la competencia, pero presentado de manera diferente, exaltando posiblemente sus canales de distribución o su precio.

Una marca también puede significar una ventaja competitiva con respecto a la competencia, pues es un valor que el mercado percibe y que crea confianza. Es por ello que en muchas ocasiones algunos productos o servicios nuevos, que no precisamente son tan innovadores o diferentes, al venir con el sello de una marca, ya tienen o se benefician de la ventaja competitiva en sí mismos.

Encontrar la Ventaja o ventajas Competitivas, es una tarea que la misma empresa tiene que ir "descubriendo", ya que la existencia de mercados hoy día tan cambiantes, con innovaciones frecuentes, hace que las empresas deban trabajar cada día en la creación de esas ventajas competitivas, en mantenerlas, en explotarlas, y en ir buscando con más énfasis esas características que las hacen diferentes del resto de la competencia, y sobre todo, en luchar por que esas características sean percibidas y valoradas por nuestro mercado actual y potencial, manteniéndolas el mayor tiempo posible en las mentes de los clientes o consumidores

2.6 La Cadena de Valor y la Ventaja Competitiva

La ventaja competitiva no puede ser comprendida viendo a una empresa como un todo. Radica en las muchas actividades discretas que desempeña una empresa en el diseño, producción, mercadotecnia, entrega y apoyo de sus productos. Cada una de estas

actividades puede contribuir a la posición de costo relativo de las empresas y crear una base para la diferenciación.

Una forma sistemática de examinar todas las actividades que una empresa desempeña y cómo interactúan, es necesaria para analizar las fuentes de ventaja competitiva. La *cadena de valor* es la herramienta básica para esto, ya que desgrega a la empresa en sus actividades estratégicas relevantes para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existentes y potenciales.

La cadena de valor de una empresa está incrustada en un campo más grande de actividades llamado sistema de valor. El obtener y el mantener la ventaja competitiva depende de no solo comprender la cadena de valor de una empresa, sino cómo encaja la empresa en el sistema de valor general.

La cadena de valor³

Las diferencias entre las cadenas de valor de los competidores son una fuente clave de la ventaja competitiva. El crear el valor para los compradores que exceda el costo de hacerlo es la meta de cualquier estrategia genérica.

La cadena de valor despliega el valor total, y consiste de las actividades de valor y del margen. Las actividades de valor son las actividades distintas física y tecnológicamente que desempeña una empresa. El margen es la diferencia entre el valor total y el costo colectivo de desempeñar las actividades de valor.

Las actividades de valor pueden dividirse en dos amplios tipos: *actividades primarias* y *actividades de apoyo*. Las primarias (logística interna, operaciones, logística externa, mercadotecnia y ventas, servicio) son las actividades implicadas en la creación física del producto y su venta y transferencia al comprador, y la asistencia posterior a la venta. Las actividades primarias pueden dividirse en cinco categorías genéricas: logística interna, operaciones, logística externa, mercadotecnia y ventas, servicio.

³ Cadena de valor wikipedia.org/

Las actividades de apoyo sustentan a las actividades primarias y se apoyan entre sí, proporcionando insumos comprados, tecnología, recursos humanos y varias funciones de toda la empresa. Estos son: infraestructura de la empresa, administración de recursos humanos, desarrollo tecnológico, abastecimiento, etc. La infraestructura de la empresa no está asociada con actividades primarias particulares, sino que apoya a la cadena entera. La combinación entre las actividades de valor desempeñadas y su economía determinará si una empresa tiene un costo alto o bajo en relación con sus competidores. También determinará su contribución a las necesidades del comprador y por lo mismo a la diferenciación. El comparar las cadenas de valor de los competidores expone diferencias que determinan la ventaja competitiva.

Identificación de las actividades de valor

Actividades Primarias

Hay cinco categorías genéricas de actividades primarias relacionadas con la competencia en cualquier industria.

- *Logística Interna:* actividades asociadas con recibo, almacenamiento y diseminación de insumos del producto, como manejo de materiales, almacenamiento, control de inventarios, programación de vehículos y retorno a los proveedores.
- *Operaciones:* actividades asociadas con la transformación de insumos en la forma final del producto, como maquinado, empaque, ensamble, mantenimiento de equipo, pruebas, impresión u operaciones de instalación.
- *Logística Externa:* actividades asociadas con la recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores, como almacenes de materias terminadas, manejo de materiales, operación de vehículos de entrega, procesamiento de pedidos y programación.
- *Mercadotecnia y ventas:* actividades asociadas con proporcionar un medio por el cual los compradores puedan comprar el producto e inducirlos a hacerlo, como

publicidad, promoción, fuerza de ventas, cuotas, selecciones de canal, relaciones de canal y precio.

- *Servicio*: actividades asociadas con la prestación de servicios para realzar o mantener el valor del producto, como la instalación, reparación, entrenamiento, repuestos y ajuste del producto.

Cada una de las categorías puede ser vital para la ventaja competitiva, dependiendo del sector industrial.⁴

Actividades de Apoyo

Pueden dividirse en cuatro categorías genéricas:

- *Abastecimiento*: se refiere a la función de comprar insumos usados en la cadena de valor de la empresa, no a los insumos comprados en sí. Incluye materias primas, provisiones y otros artículos de consumo, activos como maquinaria, equipo de laboratorio, equipo de oficina y edificios. Están presentes en cada actividad de valor, incluyendo las actividades de apoyo. El abastecimiento tiende a esparcirse en toda la empresa. El costo de las actividades de abastecimiento por sí mismas representan con frecuencia una porción pequeña, si no insignificante, de los costos totales, pero con frecuencia tienen un gran impacto en el costo general de la empresa y en la diferenciación.
- *Desarrollo de tecnología*: cada actividad de valor representa tecnología, sea conocimientos (know how), procedimientos, o la tecnología dentro del equipo de proceso. Consiste en un rango de actividades que pueden ser agrupadas de manera general en esfuerzos por mejorar el producto y el proceso. Tiende a estar asociado con el departamento de ingeniería o con el grupo de desarrollo.

⁴ El concepto de sistemas de negocios, desarrollado por McKinsey and Company, captura la idea de que la empresa es una serie de funciones (ej. I&D, manufactura, mercadotecnia, canales) y que analizar cómo se desarrolla cada una en relación a los competidores puede proporcionar consideraciones útiles. McKinsey también enfatiza el poder de redefinición del sistema de negocio para obtener ventajas competitivas, una idea importante.

- *Administración de Recursos Humanos:* consiste en las actividades implicadas en la búsqueda, contratación, entrenamiento, desarrollo y compensaciones de todos los tipos de personal. Estas actividades ocurren en diferentes partes de una empresa y sus costos acumulativos son rara vez bien comprendidos. Afecta la ventaja competitiva a través de su papel en determinar las habilidades y motivaciones de los empleados y el costo de contratar y entrenar.
- *Infraestructura de la empresa:* consiste de varias actividades, como la administración general, planeación, finanzas, contabilidad, asuntos legales gubernamentales y administración de calidad. Apoya normalmente a la cadena completa y no a actividades individuales. Puede ser auto-contenida o estar dividida entre una unidad de negocios y la corporación matriz.

Tipos de Actividad

Dentro de cada categoría de actividades primarias y de apoyo, hay tres tipos de actividad que juegan un papel diferente en la ventaja competitiva:

- *Directas:* actividades directamente implicadas en la creación de valor para el comprador. Ej. ensamble, maquinado de partes, fuerza de ventas, publicidad, diseño del producto, búsqueda, etc.
- *Indirectas:* hacen posible desempeñar las actividades directas en una base continua. Ej. mantenimiento, programación, operación de instalaciones, administración de la fuerza de ventas, administración de investigación, registro de vendedores, etc.
- *Seguro de calidad:* aseguran la calidad de otras actividades. Ej. monitoreo, inspección, pruebas, revisión, ajuste y retrabajos. No es sinónimo de administración de calidad.
- *El costo o desempeño de las actividades directas se mejora por mayores esfuerzos en las actividades indirectas.*

- *Actividades desempeñadas dentro de una empresa reducen la necesidad de mostrar, explicar o dar servicio a un producto en el campo.*
- *Las funciones de seguro de calidad pueden ser desempeñadas de diferentes maneras.*

Una estructura organizacional que corresponde a la cadena de valor mejorará la capacidad de una empresa para crear y mantener la ventaja competitiva.

2.7 VENTAJA COMPETITIVA DE CHINA SOBRE MEXICO

Las teorías anteriores nos llevan a preguntarnos ¿cuál es la ventaja competitiva que tiene China sobre México, que le ha ganado tanto terreno en sus ventas al exterior sobre este tipo de motores? sobre todo con Estados Unidos, de quien era uno de los principales proveedores.

Algunos expertos como Masaaki Imai⁵, presidente del Instituto Kaizen, afirman que la ventaja competitiva que muestra la economía china es en cuanto a costos de operación pero que esta es momentánea y aseguran que no durará mucho tiempo ofertar una mano de obra con bajos sueldos y tener moneda apreciada artificialmente.

Tras reconocer que México ha perdido competitividad dentro de la economía mundial, ocupando el lugar 56 en la escala internacional, se considera que China tiene una competitividad coyuntural.

Haciendo referencia a países como Corea, Taiwán, Singapur e inclusive México (naciones emergentes), se piensa que dichas naciones han tenido su momento de auge económico y que han destacado a nivel mundial, pero que no ha sido un cambio permanente por sustentarse en ventajas con poca solidez en renglones de calidad, productividad y eficiencia dentro del aparato productivo, así como en mejores niveles de calidad de vida de los trabajadores.

China es una nación que ha logrado posicionarse dentro de los mercados internacionales en poco tiempo, sin embargo, se prevé que en poco tiempo los *costos de operación* de este

⁵ Entrevista 2008 revista Kaizen

país tenderán a elevarse y, por ello, a regresarse las inversiones que se han estado captando en los últimos años por no ser muy competitivos.

En cuanto a las posibilidades que tiene México para retomar el camino hacia la competitividad, se puede revertir esta pérdida si los empresarios trabajan muy duro, manteniendo empresas esbeltas, mejorando su calidad y disminuyendo los costos de operación, sin contar para ello con el apoyo del Gobierno.

México debe impulsar su comercio sobre la base de las ventajas competitivas que posee y el valor de su conocimiento.

Uno de los problemas es que México suele importar su tecnología, pues no la cultiva internamente como lo hace Brasil, no existe una cultura de las ciencias “difíciles” que podría tener su raíz en el bajo nivel de educación básica.

Analizando las características de la ventaja competitiva, en lo que respecta a la cadena de valor China nos saca ventaja sobre su producción a gran escala lo que le hace abaratar costos pero en relación a su calidad no es la más competitiva.

Hay sectores en los que se puede marcar diferencia en cuanto a ventajas de China sobre México y que son el eléctrico, el electrónico que implican *valor* en su tecnología.

Sin embargo México tiene ventajas logísticas al ser la conexión con el país más poderoso del mundo y el más grande comercializador que es Estados Unidos. México en este sentido sirve de puente para el mercado centroamericano y sudamericano.

2.8 VENTAJAS COMPETITIVAS LOGÍSTICAS DE MÉXICO SOBRE CHINA.

En Uno de los estudios más recientes en los últimos años hecho por la **consultora Cushman & Wakfield**, se dice que **la ventaja que tiene México es en cuanto al** costo de transporte, pues llevar la mercancía desde México a Estados Unidos fluctúa entre dos y cinco centavos por libra, mientras que el traslado desde China cuesta de cinco a 12 centavos por libra.

Además, el tiempo de entrega de mercancías producidas en México es de entre uno y dos días, mientras que de China llegan a tardar hasta 50 días para llegar a su destino en EU.

No obstante la competencia que viven los sectores manufactureros de ambos países, Nick Criss aseguró que cada uno en su región tendrá un papel importante en materia de oportunidades para EU. “En el largo plazo China será una plataforma para Asia y México será una plataforma para Norteamérica”, pronosticó.

OTRAS VENTAJAS DE MEXICO SOBRE CHINA

México supera en diferentes rubros la competitividad de China como *productividad* en la mano de obra calificada, costos de transporte a Estados Unidos y acceso preferencial derivado del TLCAN.

México también tiene ventajas en diversos sectores como el petróleo, el automotriz y el electrónico.⁶

Sea cual sea la aportación que nos guste más de los autores que se mencionan en este capítulo, lo cierto es que todas implican un compromiso de vanguardia en el aspecto tecnológico y en la innovación de productos por parte de los países y los empresarios; más aún en la calidad de los productos, que hacen la diferencia entre uno y otro ya que llevan implícita la fidelidad de los consumidores finales al tener confianza en lo que están comprando. En este caso México y China, tienen diferentes ventajas competitivas y México tendrá que aprovechar la ventaja que tiene en primera instancia que es la logística al estar más cerca del principal comercializador en el mundo: Estados Unidos.

⁶ Diana Ávila, Reyes Mata y Gutiérrez Martínez: “La Ventaja Nacional de México y China” en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 110, 2009. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/amm.htm>



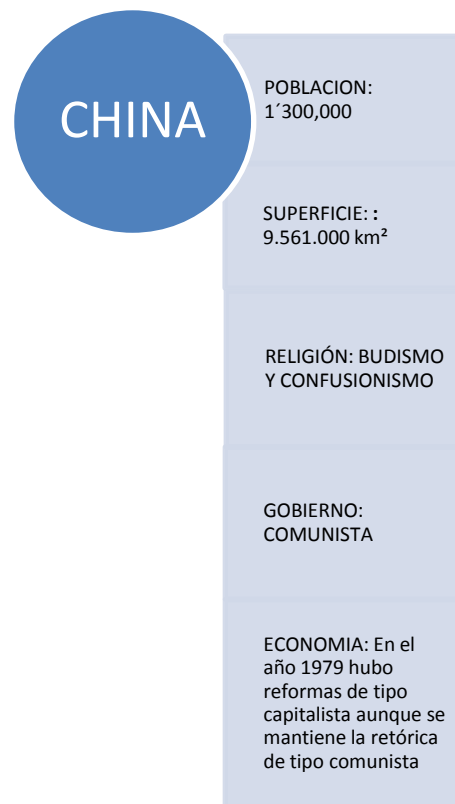
3

CAPITULO III ANALISIS RELACIONAL DE LOS PRINCIPALES ASPECTOS GENERALES ENTRE MEXICO Y CHINA.

En este capítulo se establece un análisis relacional entre México y China sobre los aspectos generales de cada uno de estos países tales como población, economía, sus industrias manufactureras, sus balanzas comerciales que definitivamente en este rubro se tiene Balanza negativa con China.

También se analiza el impacto que han tenido las importaciones chinas en América Latina y por ende el daño que han ocasionado en México.

Al término del capítulo, se aborda el caso de la Industria Metalmeccánica en México y el caso específico de Kohler de México, indicando tablas con cifras históricas de la importación de motores de combustión interna y mostrando la pérdida de mercado que se ha tenido en los últimos 10 años.



CAPITULO III

ANALISIS RELACIONAL DE LOS PRINCIPALES ASPECTOS GENERALES ENTRE MEXICO Y CHINA.

3.1 Aspectos generales de México

Ubicación geográfica:

México bordea por el norte con Estados Unidos, y por el sur con Guatemala y Belice. Está rodeado por cuatro mares: el Caribe, el Golfo de México, el mar de Cortés y el Océano Pacífico.

En México se distinguen tres áreas geográficas muy diferentes entre sí:

- Tierra Caliente: Bajo los 914 metros de altura, esta zona soporta altísimas temperaturas, y es hogar de plantas y frutos tropicales, así como exóticos pájaros de impresionante colorido.
- Tierra Templada: Como su nombre indica, es una zona de temperaturas suaves y estables. Entre 900 y 1500 metros de altitud, es ideal para el cultivo de maíz.
- Tierra Fría: A bajas temperaturas, estas tierras inhóspitas se ven flanqueadas por dos grandes macizos montañosos: Sierra Madre Occidental al oeste y Sierra Madre Oriental al este.

3.2 Superficie:

5 114 295 km² en total, de los que 1.964.375 Km² son terrestres y 3.149.920 km² son marítimos.

Los Estados se dividen en municipios. Existen 2.438 municipios. Los estados más grandes son Chihuahua, Sonora, Coahuila de Zaragoza y Durango.



Fig. 3.1 Mapa de la República Mexicana.

Nombre oficial:

Estados Unidos Mexicanos.

Sistema de Gobierno:

México es una república federal. Independiente desde septiembre de 1810.

2.1.3 División administrativa:

31 Estados Federados más el Distrito Federal (la capital).

Idioma oficial:

El español, que convive con más de 50 dialectos indígenas.

Religión:

Cerca del 90% de los mexicanos practica el catolicismo romano. También hay protestantes (un 6% de la población), y se mantienen diversos cultos indígenas.

Población

México tiene más de 112 millones de habitantes, y un índice de crecimiento vegetativo muy alto, que se han mantenido hasta finales del siglo XX. El 80% de la población

mexicana es urbana. México D. F., con más de 20.000.000 de habitantes es una de las ciudades más grandes del mundo.

Idioma

La lengua oficial es el español. Es el país de habla hispana más poblado del mundo. No obstante, existen comunidades indígenas que preservan sus tradiciones y lenguas. Entre ellas las más importantes son la náhuatl, la maya, la otomí. La población se encuentra concentrada en el centro del país y en la frontera con Estados Unidos. Curiosamente la costa no es un factor de atracción en México. La concentración de la población en torno a la frontera se debe a la firma del Tratado de la Industria Maquiladora entre los Estados Unidos y México, según el cual todos los productos manufacturados en las ciudades fronterizas podían entrar en Estados Unidos libres de impuestos; lo que disparó la industria textil de la zona

Capital:

México Distrito Federal, que alberga a más de 20 millones de habitantes. Es la segunda ciudad más grande del mundo, la mayor si como criterio se usa la medida de su área metropolitana. Otras ciudades importantes son: Monterrey, Guadalajara, Tijuana, León, Veracruz, etc. Las ciudades universitarias son México D.F., Monterrey y Guadalajara.

Economía de México

México tiene una **economía** de libre mercado orientada a las exportaciones. Es la segunda economía más grande de América Latina, tan solo después de Brasil y es la cuarta economía en tamaño de toda América. Según datos del FMI, en 2006 el Producto interior bruto, medido en paridad de poder adquisitivo superior al billón de dólares, convirtió a la economía mexicana en la duodécima más grande del mundo. Además, se ha establecido como un país de renta media alta, con el ingreso nacional bruto *per cápita* más alto de Latinoamérica,³ medido en tasas de cambio del mercado. México es el único país de Latinoamérica que es miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

México es famoso por sus minerales, variados y abundantes. En prácticamente todos sus estados abunda la plata. Además, destaca su producción petrolífera. Recursos naturales: Petróleo, plata, cobre, oro, plomo, zinc, gas natural, madera. Exportaciones a Estados Unidos (89%), Canadá (1.7%), Japón, España, Venezuela, Chile, Brasil (2%).

Desde la crisis de 1994 las administraciones presidenciales han mejorado los cimientos macroeconómicos. La nación no fue influida por las crisis sudamericanas y ha mantenido tasas de crecimiento positivas, aunque bajas, después del estancamiento económico del 2001. Las corporaciones Moody's y Fitch IBCA le han otorgado grados de inversión a la deuda soberana de México. A pesar de su estabilidad macroeconómica que ha reducido la inflación y las tasas de interés a mínimos históricos y que ha incrementado el ingreso per cápita, existen grandes brechas entre ricos y pobres, los estados del norte y los del sur, y entre la población urbana y rural.⁴ Algunos de los retos del gobierno siguen siendo mejorar la infraestructura, modernizar el sistema tributario y las leyes laborales así como reducir la desigualdad del ingreso.

La economía contiene una mezcla de industrias y sistemas agrícolas modernos y antiguos, ambos dominados cada vez más por el sector privado. Los gobiernos recientes han expandido la competencia en puertos marítimos, telecomunicaciones, la generación de la electricidad, la distribución del gas natural para modernizar la infraestructura. Siendo una economía orientada a las exportaciones, más del 90% del comercio mexicano se encuentra regulado en tratados de libre comercio (TLC) con más de 40 países, incluyendo a la Unión Europea, Japón, Israel y varios países de la América Central y la América del Sur. El TLC más influyente es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), firmado en 1992 por los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México, el cual entraría en vigor en 1994. En 2006 el comercio de México con sus socios norteamericanos representaba cerca del 90% de sus exportaciones y el 55% de sus importaciones.

Estadísticas		
PIB (nominal)	800 mil millones (est. 2006))	
PIB (PPA)	1.149 billones (est. 2006) ¹	
Variación PIB	+4.8% (2006 est.) ¹	
PIB per cápita	10.700 {esta. 2006) ¹	
PIB por sectores	Primario:	3.9%
	Secundario:	26.7%
	Terciario:	69.4% ¹
Población bajo la línea de pobreza	40% ¹	
Población bajo la línea de indigencia	17.6% ¹	
Desempleo	4.5 % 2006	
Principales Industrias		
Comercio		
Exportaciones	250 billones (esta. 2006) ¹	
Destino de Exportaciones	 :	84.7%
	 :	2.1%
	 :	1.3% ¹
Importaciones	256 billones (esta. 2006) ¹	
Origen de Importaciones	 :	50.9%
	 :	9.5%
	 :	6.0%
	 :	4.2% ¹
Finanzas Públicas		
A menos que se indique lo contrario, los valores están expresados en dólares estadounidenses		

La industria manufacturera en México

Al año 2003, las divisiones de esta industria que contribuyen con el mayor porcentaje al producto interno bruto (PIB) de las manufacturas en México son: la I (*Productos alimenticios, bebidas y tabaco*) con 29.8% y la VIII (*Productos metálicos, maquinaria y equipo*) con 28.5%.

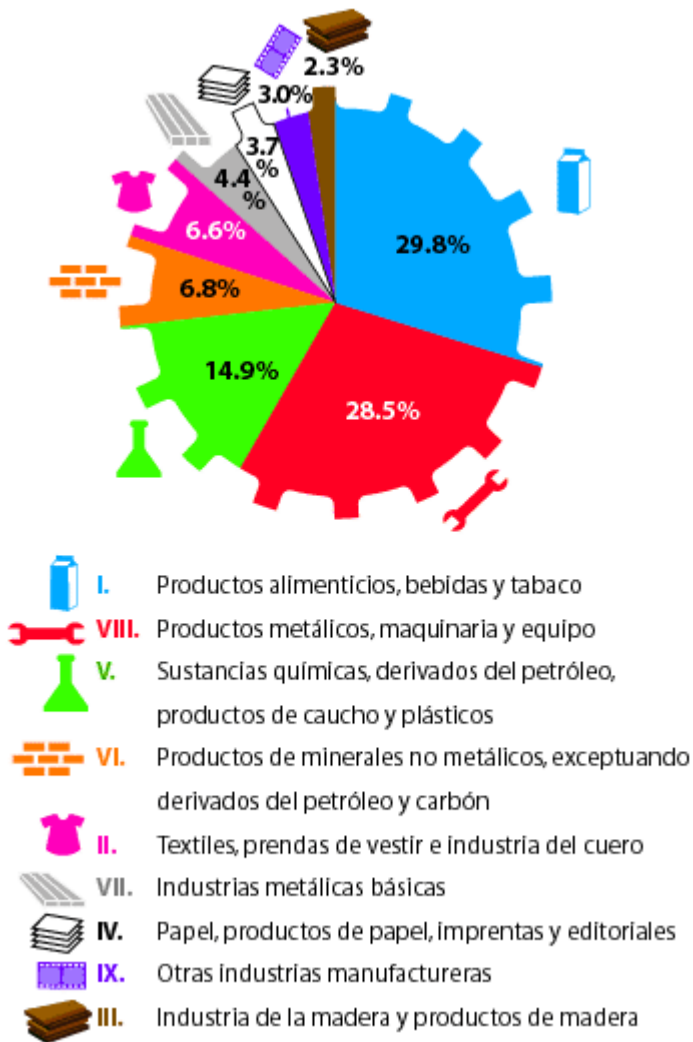


Fig. 3.2 FUENTE: INEGI. Producto interno bruto por entidad federativa 1998-2003. SCNM. México, INEGI, 2005.

La industria manufacturera en los estados

Las entidades donde la industria manufacturera ocupa el primer lugar de aportación a su PIB son: Coahuila de Zaragoza, Querétaro Arteaga, Estado de México, Aguascalientes, Guanajuato, Puebla y San Luis Potosí.

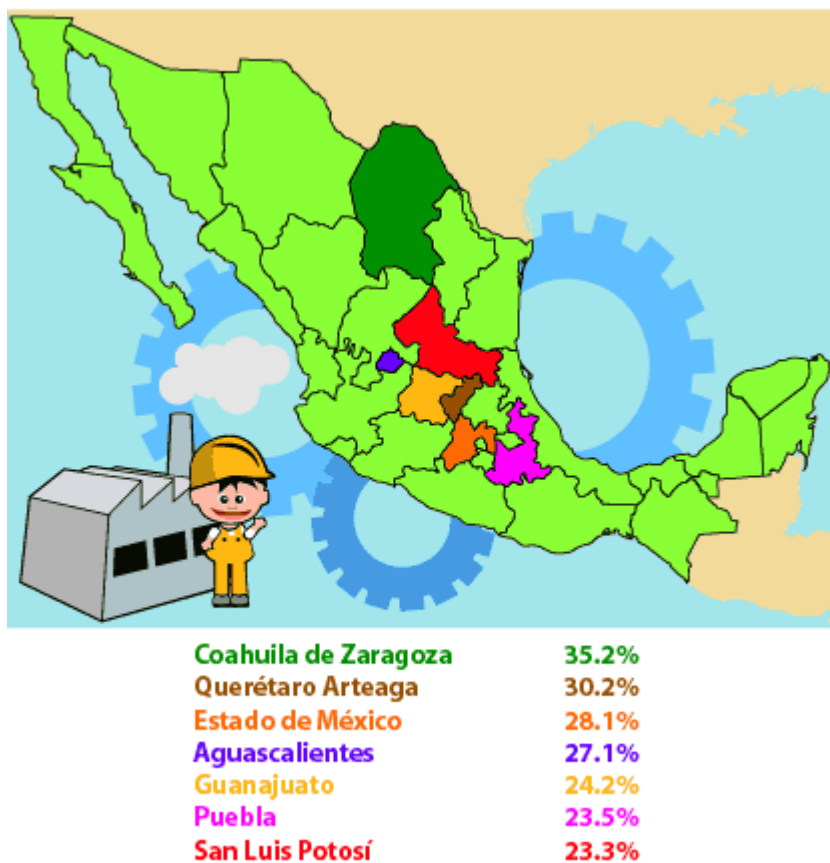


Fig. 3.3. INEGI. www.inegi.gob.mx. Información estadística. INEGI. Producto interno bruto por entidad federativa 1998-2003. SCNM. México, INEGI, 2005.

Maquiladora de exportación

Una parte importante de la Industria Manufacturera está formada por las maquiladoras de exportación; que son fábricas donde se producen o ensamblan una gran variedad de productos (como equipos electrónicos o autopartes) que se van al extranjero.

El mayor número de maquiladoras se ubica en los estados del norte del país como son: de Baja California, Chihuahua, Tamaulipas, Coahuila de Zaragoza, Sonora y Nuevo León. En menor cantidad, existen en Jalisco, Yucatán, Puebla, Durango, Guanajuato, Aguascalientes y México, entre otros.

Industria maquiladora de exportación	Núm. de establecimientos (2004)	Porcentaje del número de establecimientos (2004)
Baja California	882	31.38
Chihuahua	402	14.3
Tamaulipas	363	12.92
Coahuila de Zaragoza	213	7.57
Sonora	198	7.04
Nuevo León	188	6.68
Jalisco	103	3.67
Yucatán	88	3.13
Puebla	77	2.73
Durango	50	1.77
Guanajuato	41	1.45
Aguascalientes	36	1.28
México	35	1.25
San Luis Potosí	24	0.85
Distrito Federal	18	0.66
Zacatecas	13	0.46
Sinaloa	8	0.29
Otras entidades*	72	2.57
Total	2 811	100
*Baja California Sur, Querétaro, Arteaga, Michoacán de Ocampo, Guerrero, Morelos, Colima, Nayarit, Campeche, Hidalgo, Oaxaca, Quintana Roo, Tlaxcala y Veracruz de Ignacio de la Llave.		

Fig.3.4 Industria maquiladora de México. fuentes:
INEGI. www.inegi.gob.mx. Información estadística.

3.3 ASPECTOS GENERALES DE CHINA

Características generales

Nombre oficial: República Popular de China (Zhonghua Renmin Gongheguo).

Extensión: 9.561.000 km².

Población: 1.300 millones de habitantes (2010 esta).

Idioma: El chino, hablado con muchas diferencias fonéticas regionales, pero escrito de manera uniforme, es la lengua principal; el mandarín hablado principalmente en el norte, forma la base de la nueva lengua nacional promovida por el gobierno: los dialectos wu, cantonés y haca se hablan en el sur; entre las minorías, los tibetanos tienen su propia lengua y escritura, bastante característica, mientras que los uigures de Sinkiang (Xinjiang) hablan una lengua conectada con el turco.

Capital: Beijing (Pekín) (13,8 millones de habitantes) (2000).

Otras ciudades: Shanghai (16,7 millones de habitantes); Tianjin (10 millones de habitantes); Chongqing (30,9 millones de habitantes); Wuhan (7,4 millones de habitantes); Guangzhou (9,9 millones de habitantes) (2000).

Religión: La libertad de cultos está reconocida por la Constitución. Durante la Revolución Cultural los lugares de culto fueron clausurados. Después de 1977 el gobierno adoptó una política de tolerancia religiosa, y la Constitución de 1982 permite a los ciudadanos libertad de credo, y protege las actividades religiosas. Muchos templos, iglesias y mezquitas han vuelto a ser habilitadas. Las tres religiones o filosofías más antiguas son el confucianismo, el budismo y el taoísmo; la mayoría practica una mezcla de las tres creencias; cerca del 5% de la población es de religión musulmana y hay una pequeña minoría de cristianos.

Moneda: Renminbi (Rmb) = 100 fen, generalmente llamado Yuan.

Geografía: La República Popular de China está situada en el este de Asia, en la costa occidental del Pacífico. Es el país más extenso de Asia y el tercero del mundo, ocupando el 6,5% de la superficie

mundial. La distancia interior de norte a sur del país es de 5.500 kms y la de este a oeste es de 5.200 ms.

El punto fronterizo más septentrional del país se halla sobre el río Heilongjiang, cerca de Mohe; el más meridional está situado en los arrecifes Zengmu, archipiélagos Nansha. De este a oeste del país hay una diferencia horaria de 4 horas. El punto más occidental del país está situado en la meseta Pamir, y el más oriental en la confluencia de los ríos Heilongjiang y Wusuli. Cuenta con fronteras terrestres que suman 22.800 kms y una línea costera de 18.000 kms, que alcanzan los 32.000 ms si se les añaden los 14.000 ms de costas pertenecientes a las islas.

Forma de Estado: República socialista unitaria y multinacional

Sistema de Gobierno: Democracia Popular basada en el régimen de partido único y una ideología de Estado: el marxismo leninismo junto al pensamiento de Mao y de Deng Xiaopi. En pocas palabras mayormente comunista elegido cada cinco años por el congreso nacional del partido comunista.

POLITICA

La estructura de poder en la República Popular China se apoya en tres ámbitos fundamentales: el Partido, y, subordinados a éste, el Ejército y el Estado. La jefatura del Estado corresponde al presidente de la República Popular China, mientras que el líder del Partido es su secretario general y el líder del Ejército Popular de Liberación es el Presidente de la Comisión Militar Central. En la actualidad, estos tres cargos están ocupados por un mismo hombre, Hu Jintao, tal como había ocurrido con su antecesor Jiang Zemin. Esta tendencia a nombrar a una misma persona para los tres cargos pretende evitar las luchas por el poder que esta estructura tricéfala ha provocado en el pasado. De hecho, una de las luchas por el poder más intensas de la historia de la República Popular se produjo en los años 1960 cuando Mao Zedong, como líder del Partido, desplazó del poder al jefe de Estado Liu Shaoqi, lo cual dejaría vacante el puesto de presidente de la República Popular hasta los años 1980.

Bajo la autoridad del presidente, se encuentra el Consejo de Estado de la República Popular China, el órgano de Gobierno. A la cabeza de este Gobierno se encuentra el primer ministro, en la actualidad Wen Jiabao, que encabeza un gabinete con un número variable de viceprimeros ministros, cuatro en la actualidad, además de numerosos ministerios. Mientras que la Presidencia y el Consejo de Estado conforman el poder ejecutivo, el máximo órgano legislativo de la República Popular China es la Asamblea Popular Nacional, parlamento formado por más de tres mil delegados, que se reúne una vez al año.

En la República Popular China no existe un poder judicial independiente. Si bien desde finales de los años 1970 ha habido intentos de desarrollar un sistema legal eficaz basado en gran medida en el sistema de derecho continental europeo, el poder judicial permanece subordinado a la autoridad del Partido. La excepción a este sistema se encuentra en los territorios de Hong Kong y Macao, donde se mantienen los sistemas jurídicos de origen británico y portugués, respectivamente.

Junto al Partido Comunista de China, la República Popular permite las actividades de otros ocho partidos políticos. Sin embargo, estos partidos deben aceptar la autoridad del Partido Comunista y desempeñan un papel meramente consultivo y simbólico. A pesar de las presiones de grupos de activistas por el pluripartidismo en Hong Kong y en las comunidades chinas en el extranjero, los líderes del Partido Comunista siempre se han resistido a aceptar introducir elementos característicos de la democracia pluripartidista. Desde los años 1980, existen elecciones en ámbitos locales, en las que se elige a los jefes de las aldeas. Este tipo de elecciones ha sido extendido recientemente a barriadas urbanas, y hay también elecciones para las asambleas populares del Partido de los ámbitos locales de términos municipales y distritos. Con todo, el sistema de designación de candidatos, que por lo general depende del Partido, hace que sean muchas las voces críticas con este sistema electoral. En Hong Kong y Macao, por su parte, se celebran elecciones legislativas, pero sólo para elegir a un tercio de los miembros de los consejos legislativos de estas dos regiones administrativas especiales.

Organización territorial de la República Popular China



La República Popular China se subdivide en un primer nivel en 33 entidades administrativas locales: 22 provincias (23 si se incluye Taiwán), cinco regiones autónomas, cuatro municipalidades bajo administración directa del Gobierno central y dos regiones administrativas especiales.

Es el cuarto país más grande del mundo en superficie total, y el tercero más grande en superficie terrestre.⁷ Dada su extensión, contiene como es natural una gran variedad de paisajes y zonas climáticas. En el este, a lo largo de la costa del mar Amarillo y del mar de China Oriental, hay llanuras aluviales densamente pobladas. La zona costera del mar de China Meridional es más montañosa y en el sur de China prevalece una orografía de colinas y pequeñas cordilleras. En la zona centro del este están los deltas de los dos mayores ríos:

48

el Amarillo y el Yangzi. Otros ríos importantes son el Río de las Perlas, el Mekong, Brahmaputra, el Amur, el Huai He y el Xi Jiang.

Al oeste, predominan las grandes cordilleras, sobre todo el Himalaya, que alcanza su mayor altura en el Monte Everest, y altiplanicies que caracterizan la mayor parte de un paisaje árido con desiertos como el Takla-Makan y el Gobi. Debido a la sequía y a prácticas agrícolas perjudiciales, las tormentas de arena se han convertido en habituales en la primavera. La expansión del desierto del Gobi es la causa principal de estas tormentas que afectan al noreste chino así como a Corea y Japón.

Educación: La etapa primaria comienza a los siete años de edad y dura cinco años. La secundaria, normalmente se inicia a los doce años de edad y consta de dos ciclos: de tres y de dos años respectivamente. La gratuidad en la enseñanza superior fue abolida en 1985. A partir de entonces, los estudiantes universitarios acceden a becas de estudio dependiendo de sus resultados académicos. Como consecuencia de los disturbios estudiantiles de mayo y junio de 1989, se instauró la obligatoriedad de cursar un año de formación política antes de ingresar en la universidad.

En noviembre de 1989 se anunció que los estudiantes de postgrado serían seleccionados por sus cualidades morales y físicas, además de académicas. Las escuelas privadas están permitidas desde principios de los ochenta.

3.4. ECONOMIA CHINA

Tras el final de la Guerra Civil China, el Gobierno de la nueva República Popular, bajo la dirección del Partido Comunista de China, comenzó a aplicar una serie de reformas económicas de carácter socialista, tales como la nacionalización de las empresas privadas y la colectivización de la agricultura. Los dirigentes chinos apostaron en un primer momento por el modelo soviético de desarrollo, apoyado en un pacto de cooperación económica con la Unión Soviética, que se reflejaría en el **Primer Plan Quinquenal**, de marcada influencia soviética, y que se desarrolló entre los años 1953 y 1957.

Tras el Primer Plan Quinquenal, el líder chino Mao Zedong decidió alejarse del modelo soviético y apostar por una movilización masiva de la población con el objetivo de elevar el desarrollo industrial de China hasta los niveles de los países más industrializados.

Las medidas económicas alentadas por el presidente Mao en el marco de esta campaña, que sería conocida como el Gran Salto Adelante, resultarían un fracaso y en 1958 los dirigentes comunistas chinos empezaron a dar marcha atrás, paralizando y revirtiendo las políticas adoptadas en este periodo. Al mismo tiempo que las políticas económicas del Gran Salto eran abandonadas, las relaciones entre China y su aliado soviético derivaron en un conflicto abierto, que dejó al régimen chino aun más aislado en la esfera internacional. Las políticas económicas pasarían a un segundo plano debido al intenso conflicto ideológico en el seno del Partido, que se manifestaría en la Gran Revolución Cultural Proletaria, periodo durante el cual muchos líderes del Partido fueron apartados del poder.

Tras la muerte de Mao y el encarcelamiento de la Banda de los Cuatro, el grupo de seguidores de Mao a quienes se atribuyó toda la responsabilidad de los errores de la Revolución Cultural, el dirigente histórico del Partido Deng Xiaoping acabaría haciéndose con el poder e impulsando una serie de reformas económicas que supusieron el abandono de muchas de las políticas de nacionalización y colectivización que habían caracterizado la época maoísta. Aunque el Estado conservaba su función planificadora, bajo la dirección del Partido Comunista, se comenzó a fomentar la creación de empresas privadas, a la vez que se alentaba la entrada de capital extranjero, necesario para financiar el desarrollo de infraestructuras y de una base industrial que en ese momento, finales de los años 70, era aún muy pobre.

A partir de 1979 se aceleraron las reformas económicas de tipo capitalista, aunque **manteniendo la retórica de estilo comunista**. El sistema de comunas fue desmantelado progresivamente y los campesinos empezaron a tener más libertad para administrar las tierras que cultivaban y vender sus productos en los mercados. Al mismo tiempo, la economía china se abrió al exterior.

Las reformas económicas contribuyeron a un crecimiento económico muy intenso a lo largo de los años 80. Tras la intervención del Ejército en las protestas de la Plaza de Tian'anmen

de 1989, las sanciones internacionales y la incertidumbre sobre la situación política del país frenaron de manera drástica el crecimiento económico. Sin embargo, a partir de 1992, Deng Xiaoping dio el respaldo definitivo a las reformas económicas, con su famosa *inspección del sur*, el viaje en el que visitó las zonas de mayor crecimiento económico del delta del Río de las Perlas y de Shanghai. Tras la confirmación de que la política económica mantenía la orientación reformista y de apertura de los mercados chinos al exterior, la economía alcanzó tasas de crecimiento económico sin precedentes. En ese año de 1992 el crecimiento del producto interior bruto alcanzó el 14,2% manteniéndose en torno al 10% durante los años siguientes, hasta la actualidad.

Las reformas en la política económica auspiciada desde el gobierno, para fomentar la inversión extranjera, determinó la creación de zonas económicas especiales en la zona costera, donde se concentró el desarrollo industrial proveyendo el Estado grandes inversiones en instalaciones, servicios públicos y creando centros habitacionales para trabajadores, convirtiendo a **China en la mayor potencia manufacturera del mundo**, sobre todo en el sector de la producción de electrodomésticos y textiles debido al bajo coste de la mano de obra, cuyo salario en las regiones industriales ronda los 70 euros mensuales. De hecho, se calcula que aproximadamente un **25%** de todos los bienes manufacturados del mundo se produce en China.

Un factor determinante en el desarrollo ha sido el trato de nación más favorecida en los tratados comerciales entre China y Estados Unidos de América, los cuales permiten el ingreso de las manufacturas chinas a través de las aduanas como si estas fueran fabricadas en territorio norteamericano.

Desde 2004 la Unión Europea (UE) es el principal socio comercial de China, quien a su vez es segundo socio comercial de la organización europea (*Ver: República Popular China y la UE*).

El proceso de apertura iniciado en la costa ha permitido a las regiones costeras un despegue económico vertiginoso con tasas medias de crecimiento superiores al 10%. Las regiones interiores, no obstante, han experimentado un despegue económico más moderado, con

tasas de crecimiento en torno al 7%. Este despegue a dos marchas ha abierto una brecha entre la costa y el interior.

En enero de 2006, el Departamento Nacional de Estadística revisó al alza el valor total del producto interior bruto del país, que habría sido subestimado en estadísticas anteriores. Debido a esa revisión estadística, la República Popular China (sin incluir a Hong Kong ni a Macao) adelantó a Italia en la clasificación de países por volumen de su producto interior bruto y, una vez contabilizado el propio crecimiento del año 2005 de un 10,1%, la economía china rebasó a las de Francia y el Reino Unido convirtiéndose en la cuarta del mundo con un producto interior bruto total de 2.228.862.000.000 dólares estadounidenses. En el segundo cuatrimestre de 2006 se anunció una tasa de crecimiento interanual del 11,3%, la más alta desde 1994.

El 16 de marzo de 2007, la Asamblea Nacional Popular de China reconoció por primera vez la propiedad privada mediante una ley, ampliamente debatida durante 13 años. La medida no afectó, sin embargo, al campo y las tierras de cultivo, de propiedad colectiva y cedidas en usufructo por el Estado a los campesinos⁸

3.5 INDUSTRIA MANUFACTURERA CHINA

En los últimos años, se ha reforzado el papel del rápido desarrollo económico de China de impulsar la economía mundial. La práctica demuestra que China y el mundo logran beneficiarse y ganar en modo recíproco a través de su desarrollo conjunto.

Así declaró Ma Kai, director de la Comisión Estatal de Desarrollo y Reforma de China, en la reunión anual de 2005 del Foro de Alto Nivel sobre el Desarrollo de China.

Ma Kai señaló que durante los últimos 27 años, las importaciones de China habían aumentado a una tasa anual superior a 15 % y el monto acumulado de sus importaciones ha alcanzado más de 3 billones de dólares, por lo que China ha llegado a ser el tercer país

⁸ <http://es.wikipedia.org/wik/china>

importador en el mundo, beneficiando de esta manera a sus socios comerciales en todas partes del mundo y haciendo que algunos países se libren de la recesión económica.

"Las exportaciones de China también han beneficiado mucho a sus socios comerciales," agregó Ma Kai. Las mercancías exportadas por China, que son baratas y de buena calidad, no sólo han satisfecho la demanda de los consumidores de los países importadores y los han beneficiado realmente sino que también han ayudado a los países importadores a contener la inflación y mantener la estabilidad económica.

Las exportaciones de la industria manufacturera de China representan el 91,2 % comercio exterior del total del país y el monto de inversiones directas y efectivas en esta rama industrial china representa el 70 % del total de las inversiones extranjeras.

El buen ambiente de inversión de China ha creado oportunidades de acometer una empresa para los inversionistas extranjeros de diversos países. China, que cuenta con ricos recursos humanos, bajo costo de producción, gran capacidad complementaria y estabilidad política y social, es el lugar predilecto de muchos comerciantes e inversionistas extranjeros. A partir de la reforma y apertura, la inversión extranjera en China surge de nada y el monto acumulado de las inversiones directas extranjeras ha llegado a más de 560 mil millones de dólares y un gran número de empresas de capital extranjero, incluidas algunas grandes empresas conocidas, han logrado milagros de desarrollo en China, subiendo a nuevas alturas brillantes en su causa.

Un informe temático titulado "China en la Distribución Económica Mundial" y hecho por el Centro de Investigación de Desarrollo del Consejo de Estado señala: Todavía es bajo el porcentaje de la cantidad existente de las inversiones directas que han entrado en China en la de las inversiones totales que los países desarrollados han hecho en el exterior. Hasta fines de 2003, el porcentaje de la cantidad existente de las inversiones directas de los EEUU en China había llegado solamente al 0,7 % de la de sus inversiones totales en el extranjero, inferior al 3,4 % en Mexico y 1,2 % en Brasil. Para los principales miembros de la Unión Europea como Gran Bretaña, Alemania, Francia e Italia, solamente el 0,2%-1,5 % de sus inversiones totales en el extranjero han entrado en China.

A partir de 1978, ha alcanzado 509.000 el número acumulado de las empresas con capital extranjero establecidas con aprobación del gobierno chino. Actualmente, hay más de 230.000 empresas registradas de tal tipo. El informe considera que esta cifra demuestra que la cantidad existente de las inversiones directas extranjeras en China ha sido internacionalmente sobrestimada.

Al referirse a las relaciones comerciales de China con los países periféricos, Ma Kai ha dicho: El crecimiento económico de China beneficia el desarrollo comercial de los países vecinos. El reforzamiento de la industria manufacturera de alto rendimiento de China ha reforzado y no ha debilitado la capacidad productiva de los países vecinos sino que ha hecho que dichos países puedan desplegar mejor sus ventajas económicas. El crecimiento de China también ha ayudado a los países vecinos a atraer más inversiones extranjeras a entrar en la red de producción integral. Al mismo tiempo, el gobierno chino también estimula a las empresas nacionales con condiciones para que salgan del país a hacer inversiones en el exterior y realicen todo tipo de cooperación sobre la base de intercomplementación de ventajas, beneficio mutuo y desarrollo conjunto, lo que desempeña un papel positivo para el aumento de ingresos financieros locales y para la creación de oportunidades de empleo.

Según estadísticas aduaneras, al mismo tiempo del creciente aumento del superávit comercial de China con respecto a las economías de Europa y EEUU, otras economías periféricas principales y la parte continental de China comparten el superávit comercial. Hablando con detalles, en 2004, el superávit comercial del Japón, Corea del Sur, ANSEA y la India con respecto a China fue de 20.900 millones de dólares, 34.400 millones de dólares, 20.100 millones de dólares y 1.800 millones de dólares, respectivamente.

La cooperación entre China y los países periféricos les ha traído beneficios, el concepto de estos países va cambiando poco a poco. La "teoría de amenaza de China" está convirtiéndose en "teoría de oportunidad china".

El acelerado crecimiento de las exportaciones chinas hacia México reflejan, en parte, el desigual ritmo de crecimiento que han registrado ambas economías en los últimos años.

3.6 BALANZA COMERCIAL MEXICO-CHINA

Relación bilateral México - China⁹

- La relación es deficitaria para nuestro país. En el 2006 México registró exportaciones por 492.99 millones de dólares, mientras que las importaciones de China ascendieron a 24.94 billones de dólares, es decir un déficit de un volumen prácticamente 50 veces mayor.
- México se ubica como el principal mercado latinoamericano para los productos chinos y el cuarto exportador de la región después de Brasil, Chile y Argentina.
- La presencia de China en el mercado mexicano se ha incrementado al pasar de 386 mdd en 1993 a 6,274 mdd en el 2002 y a 9,400 mdd en el 2003, lo que lo ubica como nuestro segundo proveedor, después de los Estados Unidos.
- Nuestras exportaciones a China están sumamente concentradas en unos Cuantos productos, entre los que destacan partes para computadoras, ácidos poli carboxílicos, partes para motores, autopartes, cables de filamento sintético, herramientas neumáticas y cerveza.
- En las importaciones procedentes de China se observa una mayor diversificación: partes para computadoras, computadoras, circuitos integrados, transformadores eléctricos, receptores de radiotelefonía, aparatos de grabación, muebles, manufacturas de cuero y juguetes.

⁹ Fuente: Secretaría de economía

Productos chinos en el comercio informal de México

- La relación comercial México – China está normada en tanto a los convenios y reglas de la OMC. Sin embargo, la entrada a México de productos chinos, ya sea por contrabando técnico (vía E.U.), dumping, y fayuca afecta principalmente a las industrias de calzado, juguetes y prendas de vestir.
- Se estima que más del 50% de la ropa de confección que circula en México se mueve a través de canales informales e ilegales por un monto superior a Los 9,000 millones de pesos. Estos productos provienen de Estados Unidos, que a la vez los importa de Asia, principalmente de China y los reexporta a México.
- En los últimos tres años la producción de ropa interior disminuyó en un 31% respecto al trienio previo. Se estima que en el mercado mexicano 8 de cada 10 prendas de ropa interior femenina son de contrabando técnico o fueron robadas.
- El contrabando técnico o contrabando documentado, implica la triangulación de mercancías, la falsificación de los certificados de origen y el re etiquetado. En el caso de la industria textil esta industria es escasa en Estados Unidos y por eso entra a México con un arancel de tasa 0, mientras que los textiles asiáticos deben pagar muy altos impuestos a la

Importación. Así, comercializadores norteamericanos importan telas Asiáticas, las reenvían a México y sólo cambian la documentación.

- Sectores industriales como el textil y de confección, el del vidrio, del acero, de vajillas y de motocicletas son las que más se han visto perjudicadas por este tipo de contrabando. En el caso de la industria textil y de confección en México, cuyas ventas anuales ascienden a 16 mil millones de dólares, un 58% es contrabando.
- En la industria del acero, se estima que el 25% de las importaciones de lámina galvanizada podría entrar vía contrabando técnico, así como el 30% del total de motocicletas que entran a México.
- Los chinos son los principales enemigos de los jugueteros mexicanos, ya que por cada 10 juguetes que se venden en México, seis provienen de ese país como contrabando, tres son piratas y uno robado. Ricardo Noriega, Presidente de la asociación Mexicana de la Industria del Juguete, manifestó que el año pasado la industria juguetera mexicana logró comercializar mil 400 millones de dólares, cifra que también obtuvo el mercado ilegal.
- El contrabando de juguetes se estima en mil doscientos millones de pesos al año, y a esto hay que agregar la triangulación del producto chino, que acapara casi el 80% del mercado nacional.
- En la industria del calzado, de cada tres pares de tenis vendidos en México, dos son ilegales. Se estima que las pérdidas por recaudación tan sólo en el

D.F. ascienden a 9,600 millones de pesos.

- Entre el 2007 y lo que va del año, la Administración General de Aduanas embargó cerca de un millón de pares de zapatos, principalmente de origen chino, con un valor cercano a los 110 millones de pesos.

Fuentes:

- Secretaría de Economía, balanza comercial de México con China
- Embajada de México en China, Bancomext

Balanza comercial de México con China

Valores en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	8,990	15,842	24,832	-6,852
1991	62,640	142,375	205,015	-79,735
1992	20,638	430,165	450,803	-409,527
1993	44,782	386,449	431,231	-341,667
1994	42,167	499,659	541,826	-457,492
1995	215,767	520,587	736,354	-304,820
1996	203,490	759,710	963,200	-556,220
1997	142,075	1,247,382	1,389,457	-1,105,307
1998	192,306	1,616,501	1,808,807	-1,424,195
1999	174,212	1,921,062	2,095,274	-1,746,850
2000	310,433	2,879,625	3,190,058	-2,569,192
2001	384,861	4,027,259	4,412,120	-3,642,398
2002	653,918	6,274,387	6,928,305	-5,620,469
2003	974,374	9,400,596	10,374,970	-8,426,222
2004	986,311	14,373,847	15,360,158	-13,387,536
2005	1,135,551	17,696,345	18,831,896	-16,560,794
2006	1,688,112	24,437,519	26,125,631	-22,749,407
2007	1,895,900	29,791,947	31,687,847	-27,896,047
2007/1	1,010,273	15,867,924	16,878,197	-14,857,651
2008/1	1,266,895	19,888,358	21,155,253	-18,621,463

Tabla 3.1 Fuente: Propia con datos de la Secretaría de Economía

3.7 IMPACTO DE LAS IMPORTACIONES CHINAS EN AMERICA LATINA

La presencia de China en América Latina

En los últimos años, un número creciente de observadores han destacado el impacto positivo que China puede tener en el desarrollo económico de América Latina. El altísimo crecimiento económico del país asiático ha motivado un aumento notable de su demanda de materias primas y energía, contribuyendo a aumentar las exportaciones y mejorar la relación de intercambio de Argentina, Brasil y otros países de la región. China ha expandido de forma paralela su volumen de inversión extranjera y busca nuevos aliados en América Latina. No obstante, esto demuestra que el impacto de China es complejo y no siempre positivo. China compite con diversos países de la región en el mercado de EEUU y de otros países desarrollados y atrae una cantidad creciente de inversión extranjera. América Latina corre el riesgo, además, de quedarse anclada en una especialización tradicional en bienes primarios, con pocas posibilidades de adquirir nueva tecnología y diversificar su canasta exportadora.

Análisis: En los últimos quince años China se ha convertido en el nuevo milagro asiático y en una de las fuerzas motrices del desarrollo mundial. En el período 1990-2005 China creció a una tasa media anual del 10,1% (en dólares de 2000), gracias a lo cual su participación en la producción mundial pasó del 1,9% en 1990 al 5,2% al final del período.

Este éxito económico ha estado fundamentado, en buena medida, en la expansión de las exportaciones. Entre 1990 y 2005, las exportaciones chinas crecieron a una tasa media anual del 17,1% (en dólares de 2000), conquistando nuevos mercados de forma muy rápida. Su entrada en la Organización Mundial de Comercio (OMC) en el año 2001 y la eliminación de esquemas proteccionistas como el acuerdo multifibras han contribuido a acelerar esta tendencia expansiva todavía más.

El alto crecimiento económico de China y la producción masiva de nuevas manufacturas han tenido una enorme influencia en la evolución de los mercados mundiales de materias primas y energía. Según diversos estudios, el crecimiento del país asiático ha sido la principal causa del aumento de la demanda de materias primas en los últimos años.

Entre los años 2000 y 2004, la participación de las importaciones chinas en el total mundial aumentó del 11% al 17% en el caso del cobre, del 7% al 9% en el caso del hierro y el acero, del 3% al 9% en el caso del zinc y del 5% al 8% en el caso del estaño.

Consume, además, alrededor del 8% del petróleo producido y ha sido responsable de casi un tercio del aumento de su demanda en los últimos años.

Dada la necesidad creciente de materias primas que tiene China y su abundancia en diversos países de América Latina, no es de extrañar que se haya producido un estrechamiento de las relaciones entre ambas partes. China se ha convertido en uno de los principales socios comerciales de países como Perú, Chile y Brasil y ha empezado a establecer alianzas estratégicas con diversos países de la región. Durante los años 2004 y 2005, China firmó cerca de cien acuerdos y compromisos públicos con diversos países sudamericanos, incluyendo el acuerdo de libre comercio con Chile en noviembre de 2005. China se ha convertido también en uno de los principales aliados de Brasil dentro de la negociación de la Ronda Uruguay de la OMC.

Aunque el estrechamiento de las relaciones políticas entre China y los principales países de América Latina es importante, los intercambios de carácter económico lo son más.

3.8 El impacto comercial de China

La Tabla 1 recoge la evolución de las exportaciones latinoamericanas a China de 1990 a 2005, así como las de Mercosur. Las exportaciones de la región han pasado de 875 millones de dólares en 1990 a más de 13.000 millones en 2004. En términos relativos, las exportaciones a China se han multiplicado por más de cuatro y representaban un 3,1% de las exportaciones totales en 2004.

Tabla 3.2 América Latina y Mercosur: exportaciones a China, valores absolutos en dólares y porcentaje del total, 1990-2004

América Latina			Mercosur	
	Miles US\$	% Total	Miles US\$	% Total
1990	875.284	0,72	689.516	1,49
1991	967.731	0,81	578.242	1,26
1992	1.208.382	0,83	679.326	1,35
1993	1.395.509	0,90	1.031.197	1,90
1994	1.639.021	0,91	1.162.120	1,87
1995	2.422.017	1,09	1.612.990	2,29
1996	2.908.583	1,17	1.837.431	2,45
1997	3.343.833	1,20	2.082.403	2,50
1998	2.662.701	0,99	1.663.109	2,04
1999	2.131.455	0,74	1.245.908	1,68
2000	3.774.790	1,08	1.978.526	2,33
2001	5.177.012	1,54	3.138.240	3,57
2002	6.234.774	1,87	3.725.245	4,19
2003	10.470.305	2,87	7.122.862	6,71
2004	13.786.587	3,11	8.224.722	6,14

Fuente: CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2005-2006*.

La Tabla muestra claramente que los países del Mercosur han sido los verdaderos responsables de esta acelerada expansión. En 2004, las exportaciones a China superaban los 8.000 millones de dólares y representaban ya un 6,1% de las exportaciones totales de Mercosur. En el caso de Brasil, por ejemplo, las exportaciones a China aumentaron de 382 millones de dólares en 1990 a 6.830 millones de dólares en 2005. Argentina y Chile experimentaron aumentos similares, pasando de 241 millones y 34 millones de dólares en 1990 a 3.100 millones y 3.200 millones en 2004, respectivamente. China se ha convertido así en uno de los principales socios comerciales no sólo de los países de Mercosur sino también de otros países sudamericanos. Es el segundo socio comercial más importante de Perú, el tercero de Chile y Brasil y el cuarto de Argentina y Uruguay.

La contribución positiva de China a la balanza comercial de los países de América Latina y el Caribe, sin embargo, no debe exagerarse, ya que presenta tres amenazas importantes:

(1) Las exportaciones chinas a América Latina han crecido también de forma muy rápida, por lo que el déficit con aquel país se ha ensanchado considerablemente. Si nos concentramos en el conjunto de la región, las exportaciones chinas han pasado de 592 millones de dólares (0,6% del total importado) a 26.200 millones de dólares (6,7%) en 2004, lo que supone un crecimiento medio anual del 31,1%. Como resultado de ello, la balanza comercial entre ambas partes ha empeorado considerablemente, pasando de un pequeño superávit de 283 millones a un déficit de 12.500 millones de dólares en el mismo período. Aunque la situación es especialmente negativa para *México y Centroamérica*, también Mercosur tiene un déficit comercial con la potencia asiática. Si bien el aumento de las exportaciones chinas ha beneficiado a los consumidores latinoamericanos, todos los productores manufactureros se han visto gravemente afectados por el imparable crecimiento de la competencia china.

(2) Las relaciones con China han contribuido a reforzar la inserción tradicional de América Latina, y en particular de los países andinos y del Cono Sur en la economía mundial. El comercio entre ambos socios está basado casi de forma exclusiva en el intercambio de materias primas por manufacturas. En el año 2004, por ejemplo, un 83% de las exportaciones latinoamericanas a China eran de productos primarios o bienes industrializados basados en recursos naturales; en cambio, el 89% de los bienes importados

desde el gigante asiático eran bienes manufacturados no basados en recursos naturales. Aunque existen algunas excepciones a este patrón tradicional, se trata de países que exportan relativamente poco a China. Más del 50% de las exportaciones de México y Costa Rica son de manufacturas con contenido tecnológico medio y alto; pero aún en este caso, ambos países importan mucho más de lo que exportan y tienen déficit comerciales altos con China.¹⁰

(3) El impacto de la expansión externa de China ha tenido una repercusión particularmente negativa en los países de la Cuenca del Caribe. La combinación de alta productividad relativa y bajos salarios reales hace que China esté desplazando a los países de Centroamérica y el Caribe en sectores intensivos en mano de obra como los textiles. Aunque la cercanía al mercado norteamericano y el acceso preferencial son todavía ventajas importantes, todos los países de Centroamérica han sufrido una caída en su participación en el mercado estadounidense. Así, mientras que la participación de China en el total de importaciones de bienes de EEUU ha pasado del 9,0% en 2001 al 14,6% en 2005, la de Costa Rica ha caído del 0,25% al 0,20%, la de la República Dominicana del 0,37% al 0,28% y la de El Salvador del 0,16% al 0,12%. México, que es el país con una estructura exportadora más parecida a la de China en América Latina, también ha sufrido una caída en su participación en el mercado norteamericano.

3.9 China y la inversión extranjera directa

A medida que China ha ido aumentando su capacidad económica y su participación en la economía mundial, ha ido expandiendo sus proyectos de inversión extranjera directa (IED). De acuerdo con cifras oficiales, entre los años 2001 y 2005, China invirtió más de 50.000 millones de dólares en el resto del mundo a través de más de 10.000 empresas distintas. Aunque Asia fue la región que más inversión china recibió, América Latina también se ha

¹⁰ CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2005-2006*.

visto beneficiada. En el año 2005, por ejemplo, el país asiático invirtió 659 millones de dólares en la región, lo que supuso un 16% de la inversión china en el exterior.

En el año 2006, la IED en América Latina se está expandiendo de forma considerable: sólo en los primeros tres meses ya alcanzó los 930 millones de dólares (un 35% de la inversión extranjera china total). Esta expansión de las IED responde en parte a la estrategia anunciada por el presidente Hu en su visita a diversos países de América del Sur en el año 2004. En aquel momento China anunció proyectos de inversión por un total de 100.000 millones de dólares antes del año 2015, con la mayor parte de los planes concentrados en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Venezuela.

Los proyectos de inversión ejecutados por China en la región se han concentrado en las materias primas, incluyendo el cobre, el petróleo y el hierro, y en el sector transporte.

Aunque es difícil conseguir datos completos sobre los planes en los diversos países, hay indicaciones de que un número elevado de ellos han sido nuevas inversiones (greenfield investment) a través de alianzas estratégicas y otros acuerdos de colaboración apoyados por los diversos Gobiernos. En Venezuela, por ejemplo, China ha invertido más de 400 millones de dólares en la infraestructura de 15 pozos petrolíferos, así como en la producción de gas y en la mejora del sistema ferroviario y de refinería. En el caso brasileño, empresas públicas chinas han empezado a trabajar con Petrobrás para expandir la producción de petróleo, mejorar la infraestructura y construir un gasoducto.

En otros países como Argentina y Bolivia los planes de inversión también se concentran en infraestructuras y producción minera.

No cabe duda de que estas inversiones pueden aportar recursos imprescindibles para expandir la oferta de materias primas, reducir los costes de transporte y mejorar la calidad de las infraestructuras. El interés chino por participar en proyectos de inversión en sectores estratégicos ha fortalecido, además, la posición de los Gobiernos sudamericanos en sus negociaciones con las empresas multinacionales. No obstante, el impacto de China en esta área es todavía poco significativo en términos cuantitativos. De acuerdo con datos de la CEPAL, América Latina recibió 68.000 millones de dólares en IED en el año 2005, de los

cuales un 40% provino de los EEUU y menos del 1% de China. Al contrario que la inversión china, los capitales estadounidenses (y también europeos) se encuentran en un número muy amplio de sectores, incluyendo no sólo los recursos naturales sino también los servicios y las manufacturas con diverso contenido tecnológico. Aunque el peso de China en el total de las inversiones puede aumentar en los próximos años, muchos de los proyectos anunciados por el presidente Hu en el año 2004 todavía no se han materializado. En el caso argentino, por ejemplo, a finales de 2005 no se había puesto en marcha ninguna de las inversiones previstas, cuya cuantía total debía llegar a los 20.000 millones de dólares en diez años. El Gobierno chino tampoco ha mostrado ningún interés en establecer la alianza estratégica con Venezuela de la que Hugo Chávez ha hablado en repetidas ocasiones, prefiriendo mantener una relación comercial más discreta para no preocupar a los EEUU.

Además, con respecto a las inversiones directas, China también se ha convertido en competidor por recursos provenientes de los países desarrollados. El alto crecimiento de China y su éxito como productor de manufacturas y plataforma de exportación puede hacer que algunas empresas prefieran invertir allí que hacerlo en América Latina. La evidencia empírica sobre este proceso de “desvío de inversiones” es todavía contradictoria. Así, un estudio realizado por Chantasawat y otros en el año 2005 encontró que el impacto de China sobre la inversión en dieciséis países latinoamericanos en el período 1985-2002 fue mínimo. Por el contrario, un documento de trabajo del Banco de España muestra que, si bien para el período largo 1984-2001 el efecto de China no fue negativo, sí lo fue a partir de 1995. De acuerdo con este segundo estudio, en el período 1995-2001, México y Colombia fueron especialmente perjudicados por el desvío de inversiones. Este resultado coincide con el de Dussel Peters, que encuentra que el éxito chino ha ocasionado una reducción en la IED en el sector electrónico mexicano.

En los últimos años, China se ha convertido en una de las grandes potencias mundiales y en uno de los actores más importantes para entender la evolución de la economía internacional. El país asiático no sólo es el mayor ensamblador de productos manufacturados y un mercado en continua expansión, sino que también juega un papel central en el mantenimiento de los equilibrios financieros globales. Si decide, por ejemplo,

disminuir de forma significativa sus reservas en dólares, la desestabilización de la economía mundial sería inmediata.

Como resultado de su participación creciente en la economía global, China tiene también una influencia cada vez mayor en diversas regiones del mundo, incluyendo a América Latina. El incremento de su demanda de recursos naturales ha contribuido al crecimiento reciente en el precio de muchos de ellos, con efectos muy positivos sobre la relación de intercambio de los países andinos y del Cono Sur. El aumento de las exportaciones ha contribuido a una nueva bonanza económica en América Latina, resultando en un incremento del producto interno bruto real del 4,5% en 2005. El nuevo interés chino por invertir en la región para mejorar su capacidad productiva de bienes primarios y la calidad de sus infraestructuras ha generado nuevos recursos y nuevas oportunidades para Brasil, Argentina, Venezuela y otros países latinoamericanos.

El crecimiento de China, sin embargo, también presenta riesgos y amenazas importantes para América Latina. La venta de manufacturas chinas en todos los países del subcontinente se ha multiplicado de forma exponencial, poniendo en cuestión la supervivencia de un gran número de pequeñas y medianas empresas. La expansión de esas mismas manufacturas en EEUU ha desplazado a los exportadores de *México, Centroamérica y el Caribe* de su mercado más importante. Aunque los países al Sur de Panamá no se han visto tan afectados por esta tendencia, se enfrentan a otra amenaza también grave: quedarse estancados en una especialización primaria exportadora poco dinámica.

Calcular el balance final de todos estos efectos resulta por ahora complicado, más aun teniendo en cuenta el carácter dinámico de muchos de ellos. Además, este análisis no ha incorporado un último elemento que, como ha indicado Javier Santiso en algunos de sus trabajos, debe ser estudiado de forma detallada: el efecto aprendizaje de la experiencia china.

El éxito chino aquí descrito no ha sido un accidente, sino el resultado de un esfuerzo pragmático por lograr el balance más adecuado entre los incentivos del mercado y la intervención estatal. Se ha tratado de un modelo que ha huido de recetas simples, incorporando, en su lugar, reformas selectivas como respuesta a condiciones internas y

externas cambiantes. Ésta puede ser la gran enseñanza para América Latina en un momento en el que muchos de sus miembros están buscando nuevos paradigmas para lograr el desarrollo económico sostenido.

3.10 La industria metalmecánica en México.

La industria metalmecánica, en específico la fabricación de motores, no ha escapado al impacto de las importaciones chinas en México durante los últimos 10 años y es así que durante la década de los noventas esta no parecía preocupar a los productores porque al parecer no tenían competencia alguna pero bastaron otros cinco años más cuando verdaderamente se dieron cuenta de la magnitud del problema.

China se estaba apoderando del mercado en una forma vertiginosa y cada vez se veía más complicado la recuperación del mercado.

Esta situación no solo empezó a afectar a México sino a otros países como Estados Unidos, Latinoamérica y Europa.

EMPRESAS PRODUCTORAS DE MOTORES EN MÉXICO

Principales productores y distribuidores en México de motores de combustión interna

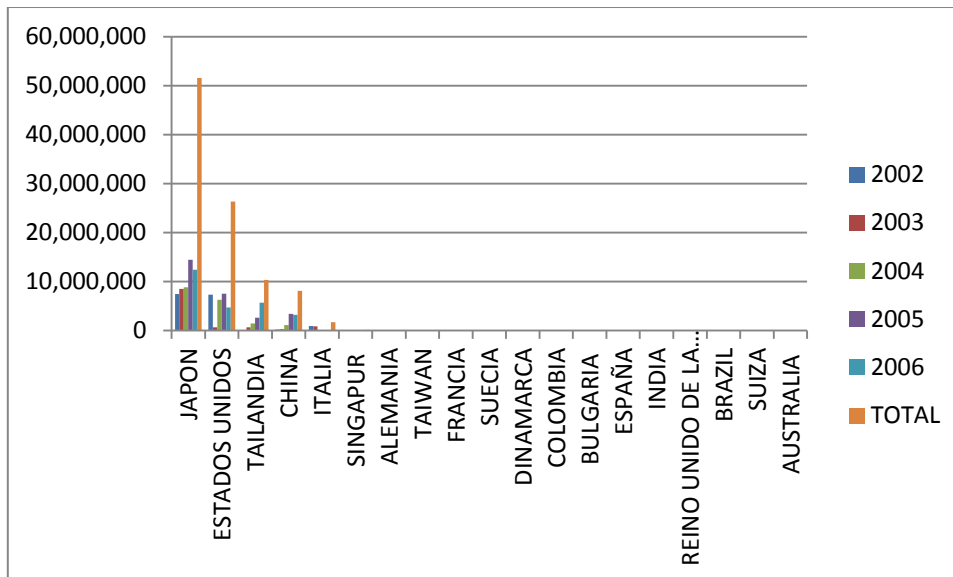
- Kohler de México
- Briggs & Stratton
- Honda Robin
- Tecumseh
- Mpower

Estas compañías se han visto afectadas con la importación de motores provenientes de China, pues en 1990 la producción total de unidades era de 15,000 y de igual tamaño era el mercado para la venta y comercialización de este producto, con un porcentaje de participación del 80%.

Mientras tanto las importaciones de motores chinos solo eran del 0.6% es decir con una participación casi nula. Como ya se comento anteriormente como se puede observar en la siguiente tabla

Valor en Dolares						
	2002	2003	2004	2005	2006	TOTAL
JAPON	7,431,537	8,485,380	8,815,660	14,452,313	12,372,172	51,557,062
ESTADOS UNIDOS	7,270,800	629,082	6,225,029	7,488,283	4,689,124	26,302,318
TAILANDIA	0	629,082	1,401,165	2,576,346	5,668,240	10,274,833
CHINA	160,624	263,827	1,108,004	3,355,932	3,183,218	8,071,605
ITALIA	897,477	805,849	2,882	1,533	0	1,707,741
SINGAPUR	11,399	18,127	55,081	0	0	84,607
ALEMANIA	179	17,515	0	3,417	16,530	37,641
TAIWAN	0	0	21,708	2,359	2,989	27,056
FRANCIA	2,932	11,201	0	0	6,364	20,497
SUECIA	8,496	10,034	0	0	0	18,530
DINAMARCA	7,538	9,422	0	0	0	16,960
COLOMBIA	0	0	0	0	10,660	10,660
BULGARIA	0	0	2,828	5,130	0	7,958
ESPAÑA	0	0	2,491	0	3,976	6,467
INDIA	2,259	0	0	0	0	2,259
REINO UNIDO DE LA GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE	0	0	0	1,994	0	1,994
BRAZIL	0	0	0	0	1,637	1,637
SUIZA	0	0	0	1,502	0	1,502
AUSTRALIA	0	0	1,150	0	0	1,150

Tabla 3.3 Fuente American Trade world

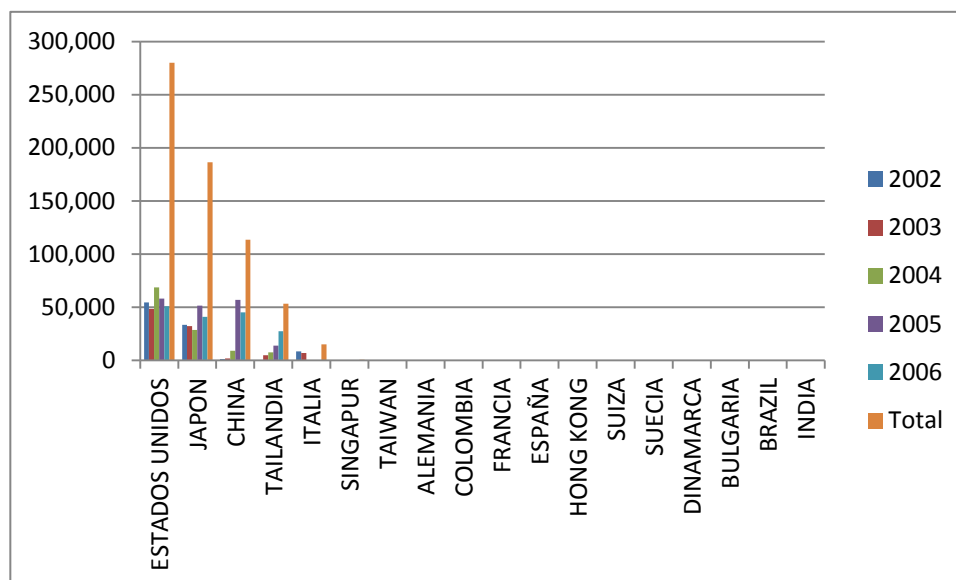


Gráfica 3.1 Valor en dólares americanos por año

Valor en Unidades						
País	2002	2003	2004	2005	2006	
ESTADOS UNIDOS	54,477	48,463	68,437	57,917	50,713	280,007
JAPON	33,356	32,196	28,431	51,352	40,962	186,297
CHINA	962	1,676	8,865	56,792	45,046	113,341
TAILANDIA		4,607	7,480	13,779	27,270	53,136
ITALIA	8,342	6,724	3	5		15,074
SINGAPUR	40	61	241			342
TAIWAN		13	89	25	25	152
ALEMANIA	1	29	1	1	2	34
COLOMBIA					30	30
FRANCIA	3	21				24
ESPAÑA			2		20	22
HONG KONG					15	15
SUIZA				10		10
SUECIA	4	5				9
DINAMARCA	4					4
BULGARIA			1	2		3
BRAZIL					2	2
INDIA	1					1

Tabla 3.4 Valor en unidades

UNIDADES IMPORTADAS DE 2002 A 2006



Gráfica 3.2 Unidades importadas por año.

3.11 UNA VISIÓN EN TORNO A LA GLOBALIZACIÓN

La globalización ha llevado a los países a un acercamiento económico y se manifiesta en una reducción de barreras al comercio y al libre flujo de capitales entre las naciones.

Hablando de mercados, la globalización ha permitido a los países detectar necesidades de otros países y suplir las que se tienen en estos. Como todo proceso tiene sus ventajas y sus desventajas, lo cierto es que para muchos ha sido complementaria, al no poder ser un País 100% autosuficiente, ni en sus sectores primarios ni en los secundarios.

Prueba de ello son los nuevos productos sobre todo en el campo de las telecomunicaciones mejores y más baratos que benefician al consumidor en parte por unas relaciones libres y abundantes esto lo podemos ver a través del uso de internet, Google, Skyphon, E-buy, You Tube. Etc.

La globalización es un proceso abierto, que permite la aportación de nuevas ideas, nuevas tecnologías pero también nuevos problemas como el desgaste mismo de la tierra.

Esto ha permitido que países como China e India hayan surgido como economías competitivas en su mano de obra, dando empleo a millones de personas en esos países aunque no necesariamente bien retribuidas.

4

CAPÍTULO 4

ASPECTOS NORMATIVOS

En este capítulo se abordará el tipo de normatividad que aplica en México para este tipo de motores y los vacíos que hay en ella por lo que se propone un procedimiento adecuado para dar cabida a implementar uno más funcional acorde a las necesidades actuales de los consumidores

Se hace un análisis de la normatividad en china, que adolece de más fallas que la mexicana tanto interna como lo que se regula para exportación y finalmente el análisis de la normatividad en estados unidos que se caracteriza por ser una fuerte reguladora de todo lo que se queda en su país no así lo que se destina para exportación a centro y Sudamérica.

CAPITULO 4

ASPECTOS NORMATIVOS

ANALISIS DE LA
NORMATIVIDAD
EN MEXICO

ANALISIS DE LA
NORMATIVIDAD
EN CHINA

ANALISIS DE LA
NORMATIVIDAD
EN ESTADOS
UNIDOS

CAPÍTULO 4 ASPECTOS NORMATIVOS EN MEXICO

Cuando se habla de procesos productivos, generalmente se enfoca a la duración de estos, cuánta materia prima necesitaremos, cuánto dinero gastaremos para tener lista la producción para entregarle a tiempo al cliente etc. Pero regularmente el empresario no piensa si está cumpliendo una normatividad sobre el producto que está produciendo.

Esto nos lleva a pensar en la razón del porqué se permite la introducción de tantos productos chatarra a nuestro país, y la respuesta a esto necesariamente nos lleva a pensar que realmente hay un vacío en la normatividad de nuestro país.

Empecemos por definir qué se entiende por una norma:

Norma.- Regla o conjunto de reglas que hay que seguir para llevar a cabo una acción, porque está establecido o ha sido ordenado de ese modo.

Norma.- Regla que determina el tamaño, la composición y otras características que debe tener un objeto o un producto industrial.

Basados en lo anterior se podría pensar que cualquier empresa mexicana se debe acatar a este principio de normas establecidas de acuerdo al producto de que se trate pero no es así.

4.1 LA NORMATIVIDAD EN MÉXICO

Actualmente la Dirección General de Normas tiene por misión aplicar la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, fomentar una cultura e infraestructura de la calidad, encaminadas a la mejora continua de los productos y servicios que se consumen en el país; de tal manera que se resguarde tanto la seguridad como la salud humana y animal, se proteja el medio ambiente y se proporcione la información comercial verídica que brinde al consumidor los elementos para hacer una razonada opción de compra.

La responsabilidad de la DGN de elaborar y mantener un Catálogo de Normas se encuentra prevista en la fracción II del artículo 39 de la LFMN¹¹, el cual impone a la Secretaría de Economía la obligación de codificar las normas oficiales mexicanas (NOM's) por materias, mantener el inventario y colección de las NOM's y normas mexicanas (NMX's), así como de las normas de referencia y normas internacionales.

La Secretaría de Economía, a través de la DGN, buscó desarrollar este sistema de consulta por Internet con la finalidad de ampliar la difusión de la normalización en México así como conservar la colección del acervo normativo vigente.¹

4.2 TIPOS DE NORMAS RELACIONADAS CON MOTORES

En México, existen normas de todo tipo, relacionadas con motores, dentro de las cuales podemos citar las siguientes:

NMX-D-006-1968	17/08/1968	METODOS DE PRUEBAS PARA MOTORES TURBO-CARGADOS CON ENCENDIDO POR BUJIA O DIESEL
NMX-D-031-1970	22/10/1970	METODO DE PRUEBA PARA MOTORES ESTACIONARIOS CON ENCENDIDO POR BUJIA O POR COMPRESION
NMX-D-080-1973	24/04/1973	METODO DE PRUEBA DE DURABILIDAD Y SELLADO DE LAS JUNTAS DE CABEZA DE MOTORES DE COMBUSTION INTERNA
NMX-D-093-1973	12/12/1973	METODO DE PRUEBA PARA DETERMINAR LA INFLAMABILIDAD DEL PAPEL DE LOS FILTROS SECOS PARA AIRE EMPLEADOS EN MOTORES DE COMBUSTION INTERNA DE USO AUTOMOTRIZ
NMX-D-094-1972	05/09/1972	METODO DE PRUEBA PARA DETERMINAR LA RESISTENCIA AL AGUA DEL MATERIAL DE LOS FILTROS SECOS PARA AIRE USADOS EN MOTORES DE COMBUSTION INTERNA DE USO AUTOMOTRIZ

¹¹ Ley Federal sobre Metrología y Normalización, Secretaría de Economía

NMX-D-095-1972	05/09/1972	METODO DE PRUEBA DE RESISTENCIA AL ENVEJECIMIENTO POR CALOR DEL ELEMENTO DE LOS FILTROS SECOS DE AIRE PARA MOTORES DE COMBUSTION INTERNA DE USO AUTOMOTRIZ
NMX-D-096-1972	05/09/1972	METODO DE PRUEBA DE RESISTENCIA AL CICLO DE HUMEDAD Y CALOR DEL ELEMENTO DE LOS FILTROS DE AIRE PARA MOTORES DE COMBUSTION INTERNA
NMX-D-097-1978	24/04/1978	METODO DE PRUEBA PARA DETERMINAR LA RESISTENCIA AL QUEMADO, DEL MATERIAL DE LOS FILTROS SECOS PARA AIRE, USADOS EN LOS MOTORES DE COMBUSTION INTERNA
NMX-D-098-1972	05/09/1972	METODO DE PRUEBA PARA DETERMINAR LA RESISTENCIA AL DOBLADO DEL PAPEL USADO EN LOS FILTROS SECOS DE AIRE PARA MOTORES DE COMBUSTION INTERNA DE USO AUTOMOTRIZ

¹ fuente: portal de economía

Como se puede observar todo este tipo de normas va enfocada a motores que son de uso automotriz, no de otro tipo de aplicaciones como es el caso de este estudio, los motores de combustión interna que es donde hay un gran vacío.

Para el caso que nos ocupa la producción de motores de combustión interna, aplican las Normas oficiales mexicanas pero cubren aspectos muy generales dentro de las cuales se pueden citar las siguientes:

NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-048 ECOL- 1993

Que establece los niveles máximos permisibles de emisión de hidrocarburos, monóxido de carbono y humo, provenientes del escape de las motocicletas en circulación que utilizan gasolina o mezcla de gasolina, gasolina-aceite como combustible

NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-049 ECOL- 1993

Que establece los niveles máximos permisibles de emisión de hidrocarburos, monóxido de carbono y humo, provenientes del escape de las motocicletas en circulación que utilizan gasolina o mezcla de gasolina, gasolina-aceite como combustible

Normas de emisiones de fuentes móviles que van de la 041 a la 050 dentro de las cuales se considera a la NOM -044 como una de las principales.

La Norma Oficial Mexicana Nom-044-semarnat-2006 que establece los límites máximos permisibles de emisión de hidrocarburos totales, hidrocarburos no metano, monóxido de carbono, óxidos de nitrógeno, partículas y opacidad de humo provenientes del escape de motores nuevos que usan diesel como combustible y que se utilizaran para la propulsión de vehículos automotores nuevos con peso bruto vehicular mayor de 3,857 kilogramos, así como para unidades nuevas con peso bruto vehicular mayor a 3,857 kilogramos equipadas con este tipo de motores.

Campo de aplicación:

Esta Norma Oficial Mexicana es de observancia obligatoria para los fabricantes, importadores y ensambladores de los motores nuevos que usan diesel como combustible

NORMA OFICIAL MEXICANA NOM 081 SEMARNAT 1994

Que establece los límites máximos permisibles de emisión de ruido de las fuentes fijas y su método de medición.

Esta norma oficial mexicana tiene por objeto establecer los límites máximos permisibles de emisión de ruido que genera el funcionamiento de las fuentes fijas y el método de medición por el cual se determina su nivel emitido hacia el ambiente.

Tiene como referencias las NMX-AA-40 Clasificación de ruidos y la NMX 43 relacionada con la determinación del nivel sonoro emitido por fuentes fijas.

NMX-AA-59 . Sonómetros de precisión y la NMX-AA-62 sobre la determinación de los niveles de ruido ambiental.

NORMA OFICIAL MEXICANA NOM 082-SEMARNAT-1994

Que establece los límites máximos permisibles de emisión de ruido de las motocicletas y triciclos motorizados nuevos en planta y su método de medición.

Esta norma oficial mexicana tiene por objeto establecer los límites máximos permisibles de emisión de ruido que generan las motocicletas y triciclos motorizados nuevos en planta y su método de medición.

Su campo de aplicación es de observancia obligatoria para los fabricantes y los importadores de motocicletas y los triciclos motorizados de 2 y 4 tiempos nuevos en planta conforme a su potencia en centímetros cúbicos.

También existe una NORMA AMBIENTAL PARA EL DISTRITO FEDERAL NADF-AMBT-2006, publicada el 26 de septiembre de 2006, que establece las condiciones de medición y los límites máximos permisibles de emisiones sonoras, que deberán cumplir los responsables de fuentes emisoras ubicadas en el Distrito Federal.

La presente norma propone límites máximos permisibles más estrictos, condiciones y procedimiento de medición más claros; también establece una mejor caracterización de los elementos más molestos y nocivos de las emisiones sonoras que son los componentes tonales emergentes, de baja frecuencia e impulsivas, asimismo la norma considera la atención a la denuncia ciudadana, lo anterior para coadyuvar a mitigar la molestia y en todos los casos regular de forma más estricta, las emisiones sonoras al medio ambiente.

Objeto y ámbito de validez.

Establecer las especificaciones de los equipos, condiciones y procedimiento de medición, así como los límites máximos permisibles de emisiones sonoras de aquellas actividades o giros que para su funcionamiento utilicen maquinaria, equipo, instrumentos, herramienta, artefactos o instalaciones que generen emisiones sonoras al ambiente.

La presente norma es aplicable a todas aquellas fuentes emisoras ubicadas en el territorio del Distrito Federal.

Por otro lado cabe mencionar que en capítulo 3 de la Ley ambiental del Distrito Federal se citan las disposiciones generales para la prevención y control de la contaminación de la atmósfera en donde se indica lo siguiente.

Art. 130 Las disposiciones del presente capítulo son aplicables a las fuentes fijas y móviles de jurisdicción local.

Art. 131 Para la protección a la atmósfera se considerarían los siguientes criterios

1. Las políticas y programas de las autoridades ambientales deberán estar dirigidas a garantizar que la calidad del aire sea satisfactoria en el Distrito Federal
2. Las emisiones de todo tipo de contaminantes a la atmósfera, sean de fuentes fijas o móviles, deben ser prevenidas, reguladas, reducidas y controladas para asegurar una calidad del aire satisfactoria para el bienestar y la salud de la población y el mantenimiento del equilibrio ecológico.

El Art. 133 en su tercera parte, menciona que la Secretaría del medio ambiente del Distrito Federal tiene la facultad de requerir a los responsables de fuentes emisoras de su competencia, el cumplimiento de los límites máximos permisibles de emisión de contaminantes, las normas oficiales mexicanas y las normas ambientales para el Distrito Federal, de conformidad con esta Ley, la Ley General en materias de competencia local y sus reglamentos. También promover ante los responsables de la operación de fuentes contaminantes la aplicación de la mejor tecnología disponible, con el propósito de reducir sus emisiones a la atmósfera.

4.3 ANALISIS DE LA NORMATIVIDAD EN MEXICO

A diferencia de la normatividad en Estados Unidos, la normatividad en nuestro país es muy genérica ya que como se ha mencionado anteriormente van enfocadas a motores de uso automotriz, y no en sí a los motores por separado.

Este aspecto tan general no ayuda mucho a los consumidores, trabajadores y público en general de los peligros relacionados con la seguridad y la salud.

Pues se puede dar hasta un envenenamiento con monóxido de carbono que resulta del uso de emplear herramientas y equipos con motores pequeños a gasolina en espacios cerrados o confinados.

Varias personas que realizan labores diferentes se han envenenado debido a que las herramientas y equipos con motores pequeños de gasolina, produjeron concentraciones peligrosas de monóxido de carbono aún en edificios relativamente abiertos.

Otro aspecto importante es el daño que puede causar el ruido ya por períodos prolongados y que no se contempla en ningún tipo de norma los decibeles a los que se debe permitir utilizar este tipo de motores.

EFFECTOS SOBRE LA SALUD

El CO (óxido de carbono) es un veneno letal que se produce cuando se queman combustibles como la gasolina. En uno de los muchos químicos que se encuentran en las descargas del escape de los motores y puede acumularse rápidamente en áreas que parecen disponer de buena ventilación.

Debido a que el CO no tiene color ni sabor y no es irritante, puede abatir a la persona expuesta sin aviso. Produce debilidad y confusión, privando de esta manera a la persona de la habilidad para buscar ayuda.

El CO envenena principalmente al adherirse estrechamente a la hemoglobina en la sangre (formando carboxihemoglobina) reemplazando el oxígeno y reduciendo la capacidad de la sangre de transportar oxígeno. El CO también puede envenenar al unirse a tejidos y células del cuerpo humano e interferir con sus funciones normales. Las personas con enfermedades pre-existentes del corazón corren un riesgo más grande. En el caso de las mujeres embarazadas, los bebés por nacer también corren un gran riesgo, especialmente cuando las madres están expuestas a niveles elevados de CO.

A veces es difícil reconocer las señales tempranas de envenenamiento con CO debido a que los síntomas tempranos de la exposición al CO (dolores de cabeza, mareos y náuseas) no

son específicos y pueden ser tomados equivocadamente como síntomas de otras enfermedades como resfriados, la gripe o envenenamiento con alimentos.

Por último no hay que dejar de lado la contaminación ambiental que generan este tipo de productos con la emisión de hidrocarburos, monóxido de carbono y humo, provenientes de las unidades fijas y las que se incorporan a otro tipo de productos o maquinarias como bombas de agua, generadores de energía, equipos de jardinería etc.

Bajo todo este contexto se podría pensar que todo lo relacionado con la afectación del medio ambiente está bien regulado pero no es así, ya que debido a que estas normas y regulaciones *solo son aplicables para fuentes fijas, esto quiere decir a los establecimientos donde se ocupan este tipo de aparatos y las móviles que se refieren a automóviles y a motocicletas, que se enfoca a la norma de emisiones de ruido.*

Las normas anteriores no aplican para equipos individuales como por ejemplo en una motobomba, en un generador, una compactadora etc.

Por el contrario si se tuviera por lo menos un reglamento de control de emisiones como el que se aplica en E.U. como el EPA-2005 en donde muestra que este tipo de motores cumple con la reglamentación vigente y regulada durante el período de años establecido por ejemplo de 2000 a 2005 o de 2005 a 2009 no se tendría tanto problema en utilizar estas unidades aisladamente.

RECOMENDACIONES

- No permitir el uso u operación de herramientas o equipos con motores de gasolina dentro de edificios o áreas parcialmente cerradas a menos que se puedan localizar los motores de gasolina afuera y estén alejados de las entradas de aire.
- Aprender a reconocer las señales y síntomas de la exposición excesiva al CO: dolor de cabeza, náusea, debilidad, mareos alteraciones visuales, cambios en la personalidad y pérdida de la consciencia.
- Considerar el uso de herramientas con motor eléctrico o de aire comprimido si se encuentran disponibles y pueden ser utilizadas de manera segura. Por ejemplo las

herramientas eléctricas presentan un riesgo de electrocución y requieren precauciones específicas en cuanto a la seguridad.

4.4 ANALISIS DE LA NORMATIVIDAD EN CHINA

Si en México la normatividad adolece de fallas por ser tan genérica en China se puede decir que hay muy poco control sobre la normatividad para este tipo de motores.

Empezando porque al preocuparse más ellos por producir a gran escala y reducir sus costos de fabricación, dejan a un lado la reglamentación.

Hoy en día la competencia entre las empresas es por mayor participación de mercado. Ésta, se ha globalizado y los pequeños fabricantes que atendían nichos específicos ahora se encuentran con que compiten, la mayoría de las veces, contra una fábrica que está ubicada en una remota ciudad de China y hace los mismos productos con una quinta parte de lo que nos cuesta a nosotros.

Ha sido hasta últimas fecha (noviembre 2007) que la OMS a través del Comité de Obstáculos al Comercio que ha notificado a china sobre los límites y la medición de contaminación sobre los motores pequeños, pero a la fecha no se ha cumplido la normatividad al respecto y como lo marca a continuación la OMS¹².

¹² www.economia.gob portal de economia

NOTIFICACIÓN

Se da traslado de la notificación siguiente de conformidad con el artículo 10.6.

1.	Miembro que notifica: <u>REPÚBLICA POPULAR CHINA</u> Si procede, nombre del gobierno local de que se trate (artículos 3.2 y 7.2):
2.	Organismo responsable: Administración de Normalización de China (SAC) Nombre y dirección (incluidos los números de teléfono y de telefax, así como las direcciones de correo electrónico y sitios Web, en su caso) del organismo o autoridad encargado de la tramitación de observaciones sobre la notificación, en caso de que se trate de un organismo o autoridad diferente:
3.	Notificación hecha en virtud del artículo 2.9.2 [X], 2.10.1 [], 5.6.2 [], 5.7.1 [], o en virtud de:
4.	Productos abarcados (partida del SA o de la NCCA cuando corresponda; en otro caso partida del arancel nacional. Podrá indicarse además, cuando proceda, el número de partida de la ICS): Motores pequeños de encendido por chispa utilizados para maquinaria móvil no apta para la circulación (herramientas de mano; quitanieves; máquinas, aparatos y artefactos agrícolas; herramientas de jardinería; cortadoras de césped; generadores eléctricos y grupos electrógenos; bombas de agua; etc.) SA: 8407, 8207, 8430, 8432, 8433, 8501, 8502, 8413.
5.	Título, número de páginas e idioma(s) del documento notificado: <i>National Standard of the P.R.C., Limits and Measurement Methods for Exhaust Pollutants from Small Spark Ignition Engines of Non-road Mobile Machinery (China I, II)</i> (Norma Nacional de la República Popular China - Límites y métodos de medición de los contaminantes de gases de escape de motores pequeños de encendido por chispa de la maquinaria móvil no apta para la circulación - I y II China) - 70 páginas, disponible en chino.
6.	Descripción del contenido: La Norma notificada establece los límites y métodos de medición de las emisiones de contaminantes provenientes de motores pequeños de encendido por chispa (potencia neta ≤ 19 kW) de la maquinaria móvil no apta

para la circulación (etapas I y II).	
7.	Objetivo y razón de ser, incluida, cuando proceda, la índole de los problemas urgentes: Protección del medio ambiente y de la salud de las personas.
8.	Documentos pertinentes: -
9.	Fecha propuesta de adopción: 90 días después de la fecha de distribución por la Secretaría de la OMC Fecha propuesta de entrada en vigor: Seis meses después de su adopción
10.	Fecha límite para la presentación de observaciones: 60 días después de la fecha de distribución por la Secretaría de la OMC
11.	Textos disponibles en: Servicio nacional de información [X], o dirección, números de teléfono y de telefax, correo electrónico y dirección del sitio Web, en su caso, de otra institución: WTO/TBT National Notification and Enquiry Centre of the People's Republic of China (Centro nacional de notificación e información OMC-OTC de la República Popular China) Teléfono: +(86) 10 8226 0618 Telefax: +(86) 10 8226 2448 Correo electrónico: tbt@aqsiq.gov.cn

Tabla 4.1 Normatividad china

Fuente: Secretaria de Economía

4.5 ANALISIS DE NORMATIVIDAD EN ESTADOS UNIDOS

Para el caso de Estados Unidos la normatividad aplica diferente para este tipo de productos ya que están reglamentados por varios organismos como El instituto Nacional de Seguridad y Salud Ocupacionales (NIOSH) en inglés, El departamento de Salud Pública y ambiente de Colorado, La Comisión de Seguridad de Productos del Consumidor de los Estados Unidos (Consumer Product Safety Commision, CPSC), La Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (Occupational Safety and Health Administration, OSHA), La Agencia de Protección Ambiental (U.S. Enviromental Protection Agency, EPA).

Cada una de estas entidades juega un papel exclusivo en proteger a los trabajadores, a los consumidores o al público en general de los peligros relacionados con la seguridad y la salud. Debido al interés que tienen en común para prevenir los envenenamientos con monóxido de carbono (CO) que resultan del uso ampliamente difundido de emplear herramientas y equipos con motores pequeños de gasolina en espacios cerrados. Las entidades han decidido unir fuerzas a fin de producir un documento conjunto que responda a este problema y proporcione recomendaciones para la prevención. Tal esfuerzo combinado evita la confusión y duplicación originadas en múltiples documentos y fomenta el uso eficiente de los recursos del gobierno.

NORMAS ACTUALES EN ESTADOS UNIDOS

Las organizaciones fijan normas o hacen recomendaciones con respecto a la exposición a sustancias peligrosas según supuestos inherentes a sus actividades de vigilancia o autoridad reglamentarias. Las diferencias en los valores indicados reflejan variaciones en el lugar, las características de la población o el uso propuesto.

Fijaciones de aire ambiental y residencial

La agencia de protección ambiental de los Estados Unidos (EPA por sus siglas en inglés) ha establecido una norma federal para la calidad del aire ambiental (al aire libre) con respecto al CO de 9 ppm para una exposición de 8 horas y de 25 ppm para una exposición a corto plazo (1 hora) EPA 1991^a) . El personal de la comisión de seguridad de productos del consumidor de los Estados unidos (CPSC) recomienda que las exposiciones al CO a largo plazo en ambientes interiores se limite a menos de 15 ppm como un TWA de 8 horas y a 25

ppm por 1 hora, pero las recomendaciones específicas de productos para el CO pueden variar dependiendo de los patrones de uso esperados y la exposición.¹³

En lo que respecta a México, este ha optado por las certificaciones ISO ya que han mostrado un crecimiento sostenido desde sus inicios gracias a tres factores: La economía del país se ha desarrollado relativamente bien desde 1995; la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y la disponibilidad de una mano de obra calificada, disciplinada y comparativamente barata en relación a China.

Aunado a lo anterior, la economía mexicana está catalogada como de exportación, principalmente por su participación en el mercado de Estados Unidos (EU), situación por la que empresas mexicanas han optado por la adopción de certificaciones ISO para satisfacer los requisitos de clientes extranjeros

En lo que respecta a E.U. tiene un doble juego en relación con su normatividad interna pues mientras que en su país establecen normas muy estrictas sobre fijaciones de aire ambiental y residencial para el uso de este tipo de productos, a través de la Agencia de Protección Ambiental, así como otras instituciones que regulan este tipo de emisiones como el Instituto nacional de seguridad y salud ocupacionales (NIOSH), del departamento de Salud Pública y Medio Ambiente de Colorado (CDPHE) y otros; lo que ellos importan de otros países asiáticos como China, Korea, India, para comercializar en el extranjero pero que no se queda en su país no tiene ninguna restricción ni control cuando ellos exportan a otros países latinoamericanos como son Guatemala, el Salvador, Nicaragua, Honduras y algunos países de Sudamérica como Ecuador, Perú, Bolivia y Colombia.

Esto sucede porque al igual que en México no se tiene una regulación específica y controlada sobre la normatividad sobre este tipo de motores, lo que hace que se permita la importación libremente sin ninguna normatividad aplicable.

Estos países confían en que lo que viene de Estados Unidos viene con calidad y con la normatividad aplicable para este tipo de motores pero no es así.

¹³ Manual de Normas USA, 2003

Las repercusiones en la salud de los usuarios y otras personas cercanas, puede ir desde mareos, hasta el envenenamiento con monóxido de carbono si no se tienen las debidas precauciones y se implemente una norma adecuada.

Lo anterior además de perjudicar a su salud, perjudica al medio ambiente al ser utilizados en áreas abiertas como en el campo, o en carreteras donde circulan todo tipo de vehículos.

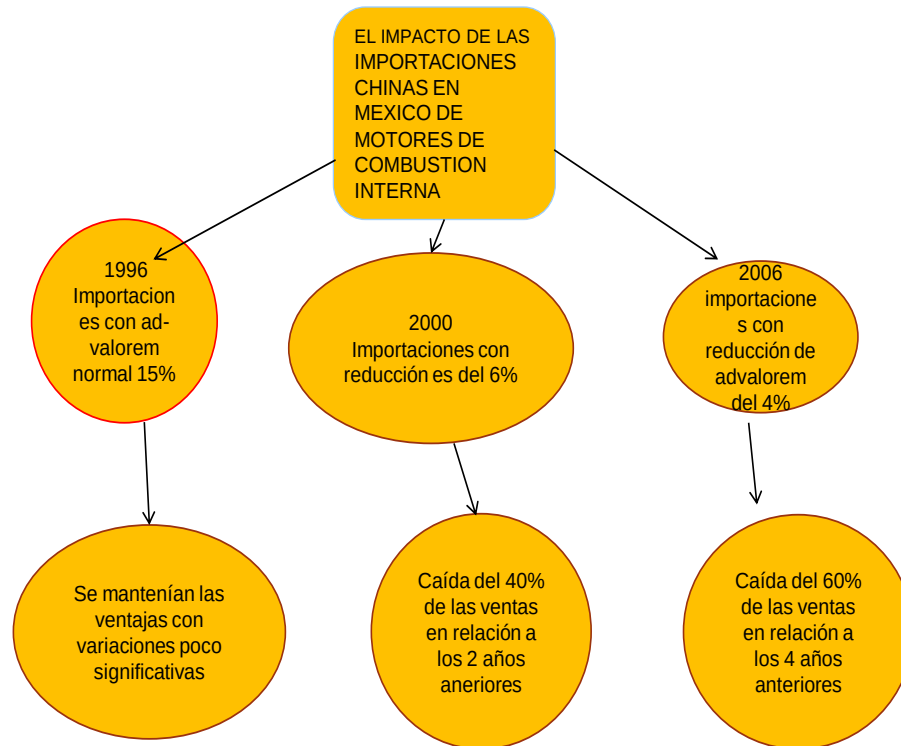


5

CAPÍTULO 5 EL IMPACTO NEGATIVO DE LAS IMPORTACIONES DE MOTORES CHINOS EN MÉXICO.

En este capítulo se aborda como ha sido el impacto negativo de la importación de motores chinos a México. Se analiza el caso de México a partir de un histórico de diez años es decir desde el año 1996 a 2006 como fue perdiendo su participación en el mercado de estados unidos principalmente y como se fue introduciendo primero Japón y posteriormente como fue ganando posición china. Se hace mención del caso de Kohler de México, mostrando tablas y gráficas de cómo ha sido la desgravación arancelaria a partir de 1996 que se gravaba con un 15% y como ya para 2006 solo se gravaba con un 4%

CASO KOHLER DE MEXICO PERIODO DE 10 AÑOS



CAPITULO 5

ANALISIS DEL IMPACTO NEGATIVO DE LAS IMPORTACIONES DE MOTORES CHINOS EN MEXICO.

A través de los capítulos anteriores se ha podido notar que es necesario estar preparado para la apertura comercial, y no pensar que esta es la panacea para hacer grandes negocios y que nos dejarán ganancias exorbitantes.

Sobre todo cuando no se tiene una planeación a corto, mediano y largo plazo de las consecuencias que se pueden tener con esta desmedida apertura sin considerar el daño que se les puede causar a las pequeñas y medianas empresas que no tienen ni la tecnología necesaria ni la infraestructura para desarrollar innovaciones adecuadas que requiere el mercado que cambia estrepitosamente cada día.

En este capítulo se pretende entender los puntos más relevantes que han hecho que México siga perdiendo mercado en este tipo de productos.

Para este propósito se utilizó un método analítico descriptivo, que permitió realizar un análisis de las variables del estudio para determinar como ha sido el impacto de las importaciones de motores chinos en nuestro país durante los últimos diez años.

En primer lugar se recopiló información de una manera retrospectiva a partir de 10 años para ver de una manera gráfica el ascenso de importaciones chinas, y como no se ha tenido ninguna restricción arancelaria y no arancelaria para detener este tipo de importaciones.

En segundo lugar se hicieron algunos cuadros comparativos en relación a la participación del mercado chino y el mercado mexicano en relación a este tipo de productos.

En tercer lugar se resume como ha sido el impacto negativo en cuanto al aspecto, comercial y económico de este tipo de importaciones en nuestro país.

5.1 CASO MEXICO.

Como se puede observar en el cuadro 5.1 En 1996, México gozaba de una participación casi total al ser el único productor de este tipo de motores de combustión interna, siendo líder en el mercado nacional y teniendo una posición de marca y calidad muy firme durante todos estos años.

Así vemos que su participación en el mercado en el año de 1996, fue de 25,000 unidades y empezó a tener una caída estrepitosa en el año 97 con solo 10,000 unidades y fue recuperándose paulatinamente entre los años 2000 y 2002 teniendo un incremento de 25,000 a 28,000 unidades para finalmente caer nuevamente a 20,000 unidades en el año 2006.

Pero veamos a que se debían esas fluctuaciones y que pasaba con las importaciones en esos años en México.

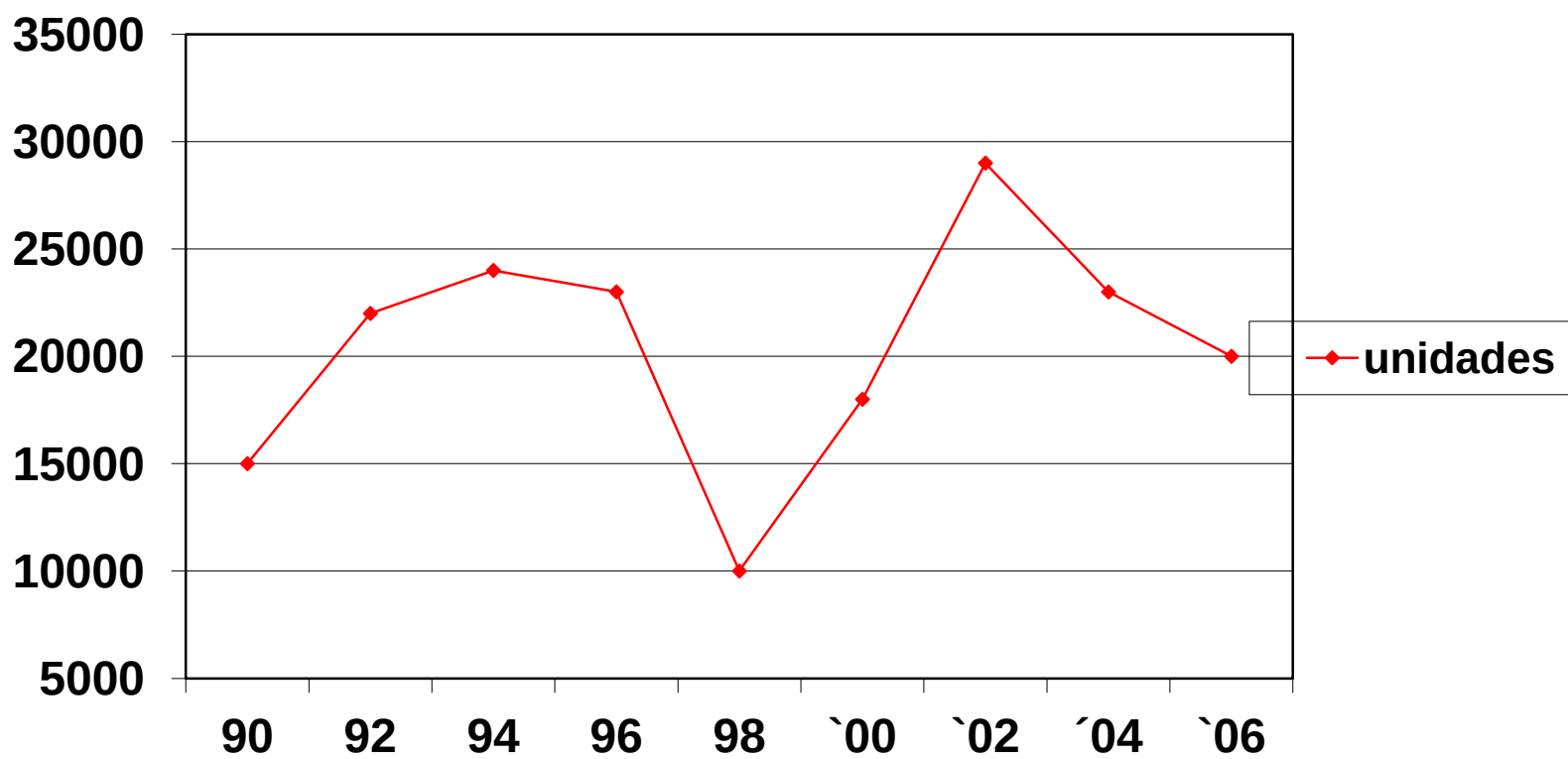
Como es bien sabido México tiene una economía de libre mercado, orientada a las exportaciones así en 1996, después de venir de una devaluación en 1994 del 100% frente al dólar y de haber firmado el TLCAN con Estados Unidos y Canadá, México se enfrenta a retos como el desempleo, pobreza y fuga de capitales.

Así una de las decisiones económicas que se tuvieron que tomar fue pedir ayuda a Estados Unidos y al Fondo Monetario Internacional para reactivar la economía y así poder fomentar las exportaciones sobre todo en el sector manufacturero

Es por eso que se ve un repunte y recuperación entre los años 99 y 2000

Al haber una apertura comercial a partir del TLCAN y también haber firmado varios tratados como por ejemplo en 1999 con Chile, en el 2000 con la UNION EUROPEA y con Centro América; (El Salvador, Honduras y Guatemala) en el 2001.

Con Japón e Israel en 2004 en el gobierno de Vicente Fox entre otros, México creyó que con este tipo de acuerdos iba a ser más competitivo, y así, empezaron las desgravaciones



Gráfica 5.1 Unidades producidas por año

Para productos que por mucho tiempo habían sido protegidos con aranceles altos como fue el sector del vestido y del calzado.

Uno de los sectores que se vio afectado fue el manufacturero y con esto las fracciones de los motores motivo de este análisis.

A continuación se muestra un histórico de las fracciones que afectaron sensiblemente dicha desgravación.

Año	DESCRIPCION	96	97	98	99	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
FRACCION 84079099	MOTORES A GASOLINA CON CABALLAJE IGUAL O SUPERIOR A 15 HP											
84079001	MOTORES A GASOLINA CON CABALLAJE IGUAL O INFERIOR A 15 HP											
ADVALOREM %		15	14	13	12	10	9	8	7	6	5	4

Tabla 5.1 Histórico de aranceles por fracción arancelaria

Fuente propia con datos de la Secretaria de Economía

5.2 CASO KOHLER DE MEXICO

Para Kohler de México, la última década ha sido muy desgastante, ya que los primeros años estableció estrategias para disminuir costos en la producción de motores para hacerle frente a la competencia China mientras ganaba tiempo en reunir pruebas suficientes para probar que existía dumping en la importación de este tipo de motores.

Después de valorar que el tiempo que se estaba invirtiendo en las Dependencias gubernamentales no estaba acorde a los tiempos que necesitaba la empresa para hacerle frente a lo que exigía el mercado dada la situación económica mundial y particularmente con nuestro principal socio comercial E.U. se optó por otro tipo de estrategias tales como:

1. Importar principales componentes como el monoblock, el pistón, anillos de Taiwán, Corea, Indonesia y China para reducir el costo del motor y ser más competitivos en precio.
2. Se hizo una alianza con los Chinos y se estableció una planta en China para aprovechar la mano de obra barata
3. Se hizo un Joint venture con Italia para desarrollar otro tipo de motores Diesel con mayor caballaje que va dirigido a otro tipo de mercado y que al parecer poco a poco se está ganando mercado sobre todo en Centro América.
4. A últimas fechas y para contrarrestar la competencia a nivel nacional se está desarrollando un proyecto de bombas de agua con motores Kohler, para ofrecer un producto terminado en el mercado que ofrezca diferentes aplicaciones y mejor calidad a menor costo. Este es un proyecto a 2 años que ofrece alternativas de crecimiento para la empresa.

Pero que acciones se han tomado a raíz de la pérdida de competitividad de México en la vertiginosa ola de globalización en la que se ha visto inmerso México en la última década?

Bien a continuación se muestra como se ha venido desarrollando la economía mexicana con las políticas que se tomaron para disminuir este efecto negativo.

5.3 EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES VARIABLES

Las principales variables macroeconómicas cerraron en 2007 bajo control a pesar de que en el último trimestre se comenzó a percibir un cierto deterioro en el clima de negocios y de las expectativas de cara a 2008. Así, el PIB creció en un 3,3%, cuando tanto el Ejecutivo como los analistas habían reducido sus previsiones y no se esperaba superar el 3%; la inflación cerró en el 3,76%, dentro del rango objetivo marcado por el Banco de México de 3 +/- 1%; se captaron en concepto de Inversión Extranjera Directa (IED) 23.230 millones de dólares, la segunda cantidad más alta desde 2001 (año en el que se alcanzaron casi los 30.000 millones de dólares por la compra de Banamex por City Group) y un 20,8% mayor a la recibida en 2006; el déficit por cuenta corriente representó el 0,8% del PIB al cierre de año, por encima de 2006 pero ampliamente financiable con la IED y la deuda total bruta del Sector Público Federal representó a cierre de año un 24,5% del PIB y la neta un 19,8% del PIB, situándose la *deuda externa en el 3,6% del PIB*, el menor nivel en las últimas 2 décadas y los tipos de interés y el tipo de cambio frente al dólar se mantuvieron estables.

Sin embargo, el escenario para 2008 estuvo marcado por la incertidumbre respecto a la magnitud de los efectos sobre la economía mexicana de la desaceleración de EEUU y los elevados precios internacionales del petróleo y los alimentos que han hecho que las previsiones se estén ajustando constantemente. En este sentido, el gobierno estuvo aplicando las medidas económicas anti cíclicas, aumentando el gasto público en vivienda e infraestructuras, y tratando de fortalecer la demanda interna para afrontar la situación con programas específicos de apoyo a las familias de menores ingresos, subvenciones a los precios de alimentos básicos y energéticos (éstos últimos muy criticados por considerar que representan un elevado gasto público, distorsionan las condiciones de mercado y no están destinados a las personas de menores recursos), rebajas en aranceles y simplificación de trámites administrativos para favorecer el comercio exterior etc.

A pesar del deterioro de las condiciones internacionales y el efecto que éstas pueden tener sobre la economía mexicana, el gobierno mantuvo su expectativa de crecimiento en el 2,8% (por debajo del promedio de América Latina estimado por el FMI en un 4%) y el de la inflación dentro del rango de control del Banco de México 3 +/-1%.

Sin embargo, el Banco de México (Banxico) ha señalado, repetidamente, que los riesgos a la baja en la actividad económica internacional se acentuaron durante los primeros meses de 2008 al tiempo que se elevaron las tasas de inflación debido a los incrementos en los precios de los alimentos y los energéticos, lo que también deterioró las expectativas económicas para México en relación con esas dos variables.

La economía mexicana creció en 2007 a una tasa anual del 3,3%, ligeramente por encima del promedio del 3,2% previsto por el mercado y del 3% previsto por el Gobierno tras ajustar a la baja la estimación inicial del 3,6% para cierre de año.

Este crecimiento es el mejor para un primer año de Gobierno desde la Administración de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), aunque estuvo aún lejos del potencial del país que la mayoría de los analistas estimaban entre un 5 y un 7%. Además, es importante destacar que durante el sexenio anterior (diciembre de 2000-diciembre de 2006) la economía mexicana registró un crecimiento promedio anual de tan sólo el 2,3%.

Por otro lado, en los últimos meses México se vio afectado por la desaceleración de la economía de su principal cliente e inversor, EEUU, y la expectativa de crecimiento del Ejecutivo para 2008 se situó en el 2,8% aunque no se hicieron nuevos ajustes, como hemos comentado con anterioridad. En este sentido, en el primer trimestre se registró un crecimiento anualizado del PIB del 2,6% y los analistas del sector privado anticipaban que en el segundo trimestre la economía crecería un 2,7%, y en el tercero y cuarto trimestres un 2,4% y un 2,7%, respectivamente.

México es una economía en la que el comercio y los servicios tienen una

participación destacada representado el 70% del PIB en 2007 frente al 26% del sector industrial en su conjunto o al agropecuario, que representa sólo, el 3,5% del total. Entre los sectores más dinámicos en 2007 se destaca el comercio, restaurantes y hoteles con un crecimiento superior al 13% y los transportes y comunicaciones que lo hicieron en casi un 10%.

PRECIOS

La *inflación anual* se situó a cierre de 2007 en un 3,76%, dentro del rango de control establecido por Banco de México del 3 +/-1%. No obstante, la inflación pasa a ser uno de las variables de preocupación para Banco de México en 2008 debido a las presiones externas por el alza del precio de materias primas, como granos y petróleo, así como por el impacto que tuvo la entrada en vigor en 2008 de los nuevos impuestos.

En este sentido, el Banco de México mantuvo su objetivo de cerrar el año con una inflación del 3 +/- 1%, aunque anunció que mantendría estrechamente vigilada su evolución en los próximos meses porque se preveían repuntes en el segundo y tercer trimestre. Al cierre del mes de abril la inflación general en términos anuales se situó en un 4,55% y en el resto de año en un 1,36%.

También es importante destacar que el Banco de México ha anunciado que no prevé ningún cambio en los próximos meses en su política monetaria a pesar de que el diferencial de tipos de interés con EE.UU se ha ampliado y podría haber cierto margen para la flexibilización en esta materia porque sus previsiones sobre la evolución de la inflación no son muy positivas.

En México no se calculan los precios mayoristas. En su lugar, existe un Índice de Precios al Productor, calculado como un conjunto de indicadores, también denominado Sistema Nacional de Índices de Precios Productor (SNIPP), que mide los cambios de precios de una canasta de bienes y servicios, representativa de la producción nacional. El índice más general que calcula ese sistema es el Índice Nacional de Precios Productor (SP6) que registró una variación del 3,39% en 2007 frente al cierre de 2006. No obstante, en la página del Banco de México se pueden consultar estos índices por sectores específicos.

Desempleo. Población activa. Población ocupada por sectores

La tasa de desempleo se colocó en 2007 en el 3,5% de la población económicamente activa. No obstante, hemos de tener en cuenta que el método utilizado para la contabilización de este indicador (Tasa de Desempleo Abierto) subestima notoriamente el desempleo real, lo que provoca que sea poco representativo y no utilizable a efectos de comparaciones internacionales, dado que las citadas cifras nos mostrarían una situación de pleno empleo, cuando la realidad nos acercaría a tasas estimadas cercanas al 15%.

La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) que elabora el INEGI estima la población económicamente activa en 45,6 millones de personas (el 59,7% de la población de más de 14 años y el 42,9% de la población total estimada en 106 millones de personas). De esta población están ocupadas más de 44 millones de personas y desocupadas aproximadamente 1,6 millones. Se estima que el mercado interno requiere la creación anual de entre 1,2 y 1,6 millones de puestos para absorber la nueva fuerza laboral, para lo que la Economía tendría que crecer a tasas del 6-7%. En 2007 se crearon más de 900.000 puestos de trabajo según cifras hechas públicas por el propio gobierno.

Por sector económico, como es lógico, el sector terciario ocupa a aproximadamente el 60% de la población económicamente activa, el secundario al 25,3% y el primario al 13,5%. El INEGI también calcula un índice de ocupación en el sector informal de la economía que para el cierre de 2007 se estimaba en el 27,2% de la población ocupada.

Distribución de la Renta

El indicador más fiable disponible sobre la distribución de la renta en México es la “Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares” que elabora el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). En esta encuesta se aprecia claramente que las diferencias en los niveles de ingresos y gastos entre deciles de población son muy notorias. Tomando en cuenta el ingreso total trimestral de los hogares encontramos que el decil X concentra el 34% del ingreso total mientras que el decil I sólo representa el 2% del ingreso total. De hecho, la mitad de los hogares, deciles I al V, concentran sólo el 21% del ingreso total. Así, en el decil I el ingreso corriente total promedio por

trimestre y por hogar era en 2006 de 7.726 pesos (unos 700 dólares) frente a los 116.666 pesos (unos 10.700 dólares) de los hogares del decil X.

Los datos que se recogen en la citada encuesta son una muestra más de las grandes disparidades existentes en la distribución del ingreso en México.

Esa disparidad se observa, también, en el hecho de que según la revista Forbes, el empresario mexicano Carlos Slim es el tercer hombre más rico del mundo y, según esa misma publicación, la fortuna de los 10 empresarios mexicanos más ricos suma 96.200 millones de dólares, más del 10% del PIB del país.

2.1.5. Cuentas Públicas

En 2007 se obtuvo un superávit público de 1.040 millones de pesos, equivalente al 0,01% del PIB, siendo este resultado congruente con la meta oficial de equilibrio presupuestario para el final del período.

El presupuesto aprobado para 2007 fue de 2.238.412 millones de pesos aunque, finalmente los ingresos excedieron en un 11% lo previsto hasta alcanzar los 2.485.638 millones de pesos. Los ingresos petroleros siguen representando una proporción muy elevada de los ingresos totales (35%) lo que ha llevado al Ejecutivo a poner en marcha una importante reforma fiscal incorporando nuevos impuestos para reducir la dependencia de las cuentas públicas en relación con los ingresos relacionados con el petróleo. En 2007 los ingresos tributarios (43% de los ingresos totales) representaron sólo el 9,5% como porcentaje del PIB, nivel muy inferior al que representan en los demás países OCDE.

Por otro lado, en cuanto a los gastos del sector público se destaca que en 2007 se destinó un 8,2% más de presupuesto a los capítulos relacionados con el desarrollo social, el gasto en capital aumentó un 20% destacando un 10% más en el capítulo de inversión física impulsada por el sector público, mientras que los gastos administrativos disminuyeron un 2,8% y el costo financiero del sector público se redujo un 8,1%.

En materia de finanzas públicas, al cierre del mes de marzo de 2008 se siguió registrando superávit presupuestario, aunque menor al registrado en el mismo periodo de 2007, siendo dos las principales variables que han influido en el comportamiento de este indicador: por un lado, México no está aprovechando

del todo la coyuntura de los elevados precios del petróleo que se está viviendo (91,51 dólares por barril para la mezcla mexicana) debido a una disminución real en los niveles de producción, tendencia que inició en 2004, y a que el Ejecutivo mantiene subsidiado el precio de la gasolina. Por otro lado, se ha producido un aumento de la deuda interna, que al cierre del mes de marzo se situó en 2.787.854 millones de pesos, un 16% por encima del nivel registrado al inicio de la actual administración.

ESCENARIO MACROECONOMICO 2008

El escenario para 2008 estaba marcado por la incertidumbre respecto a la magnitud de los efectos sobre la economía mexicana de la desaceleración de EEUU y las previsiones se están ajustando constantemente. El propio Presidente Calderón reconoció que México “está en aprietos” aunque también se ha apresurado a exponer que se están aplicando las medidas económicas anti cíclicas necesarias, aumentando el gasto público en vivienda e infraestructuras, y tratando de fortalecer la demanda interna para afrontar esta situación.

En cualquier caso, el Gobierno ajustó sus expectativas de crecimiento para 2008 de un 3,7% inicial a un 2,8%. Las estimaciones de crecimiento de organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional, tampoco fueron muy optimistas ya que previeron para México un crecimiento del 3%, por debajo del promedio de América Latina, estimado en un 4%, y muy por debajo de las tasas de crecimiento de sus principales competidores en el continente, Brasil con un 4-5% y Argentina con un 5-6%. El crecimiento esperado para México es claramente insuficiente de cara a resolver problemas estructurales de la sociedad mexicana, como la pobreza y la precariedad laboral aunque se mantuvo el objetivo de crecimiento del 5% al cierre de sexenio, más en consonancia con el potencial del país.

El diagnóstico del Subsecretario de Hacienda y Crédito Público, Alejandro Werner, fue que Estados Unidos registraría tres trimestres de decrecimiento y entraría en una desaceleración profunda pero con una recuperación relativamente rápida hacia finales de 2008 y principios de 2009.

Por último, los especialistas del sector privado ajustaron al alza en mayo, por tercer mes consecutivo, su expectativa de inflación para el cierre de 2008, ubicándola en un 4,39% y bajaron su previsión de crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) de un 2,68% a un 2,64%, el rango de expansión más bajo que los analistas privados han estimado desde septiembre de 2006.

Otros posibles datos de interés económico

México está estratégicamente situado en el norte del continente americano con una frontera de más de 3.000 km con EEUU y con un mercado de aproximadamente 106 millones de habitantes (de los que 66% tienen menos de 35 años). Es la decimocuarta economía del mundo y segunda de Iberoamérica con un PIB de 886.441 millones de dólares (según datos estimados del FMI para 2007 aunque los datos del INEGI lo sitúan en 954.700 millones de dólares). Por otro lado, es un país perteneciente a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) desde 1994 y uno de los principales destinos para la inversión extranjera en el continente americano.

Además, a lo largo de los últimos 20 años, México ha vivido un acelerado proceso de internacionalización de su economía y normalización de su vida política, logrando significativos avances en materia de estabilidad económica que han permitido dejar atrás las crisis cíclicas y recurrentes ligadas al ciclo político que habían caracterizado al país en el pasado.

COMERCIO EXTERIOR Y BIENES DE SERVICIOS EN LOS ULTIMOS AÑOS

En 2007, la balanza comercial registró un déficit 11.189,1 millones de dólares, muy por encima del déficit de 2006 que se situó en 6.133,2 millones de dólares. Los principales factores que explican este resultado son, por un lado, el significativo aumento de las importaciones de productos petroleros y, por el otro, la desaceleración de la demanda externa proveniente de EEUU.

Así, el valor de las exportaciones en 2007 fue de 272.044 millones de dólares, un

8,8% más que en 2006. Las exportaciones de productos no petroleros aumentaron más del 8,7% mientras que las petroleras lo hicieron en casi un 10% alcanzando, además, un monto sin precedentes, 42.886 millones de dólares, reflejo de los elevados precios del petróleo durante el año. No obstante, el aumento de las exportaciones petroleras fue superado por el incremento de las importaciones de ese tipo de productos lo que hizo que el saldo superavitario de la balanza comercial de productos petroleros se redujera de 19.000 millones de dólares en 2006 a 17.200 en 2007. Por otro lado, se experimentó una disminución considerable en la demanda de productos mexicanos por parte de EEUU, su principal cliente. Las ventas de productos mexicanos a EEUU crecieron en 2007 un 5,4% frente al 8,9% de aumento de las exportaciones mexicanas a nivel global. La composición de las exportaciones de 13 mercancías fue la siguiente: un 80,7% de bienes manufacturados; un 15,7% de productos petroleros; un 2,8% agropecuarios y un 0,6% de productos extractivos no petroleros.

El valor de las importaciones, por su parte, ascendió a 283.233 millones de dólares, lo que significó un aumento del 10,6% con respecto al nivel observado el año anterior. Los bienes de consumo registraron en 2007 el incremento más significativo respecto al valor que las compras de ese tipo de bienes representaron en 2006, un 16,7%, mientras que las compras de bienes de capital al extranjero crecieron un 13,7% y las de bienes intermedios un 8,9%. La estructura de las importaciones fue la siguiente: un 72,5% fueron bienes de uso intermedio; un 12,2% bienes de capital y un 15,2% bienes de consumo.

Durante el primer trimestre de 2008 se ha acumulado un déficit comercial de 1.630 millones de dólares según cifras del Banco de México (70.128 millones de dólares de exportaciones y 71.758 millones de dólares de importaciones).

APERTURA COMERCIAL.

Los numerosos acuerdos comerciales firmados han hecho de México una plataforma tanto para la exportación como para la importación. México sigue manteniendo una balanza comercial superavitaria con su principal socio comercial, EEUU, en contraste con las balanzas deficitarias que mantiene con la Unión Europea y con su principal competidor en la región, Brasil.

México ha liberalizado su comercio desde mediados de la década de los 80-s, en especial desde su adhesión al GATT en 1986. Así, actualmente el grado de apertura de su economía ($M+X/PIB$) es prácticamente del 60%, nivel que se compara favorablemente con el de otros países de la OCDE. Este grado de apertura se debe, en parte, a los múltiples acuerdos de libre comercio que ha firmado, que ofrecen acceso preferencial a 44 mercados.

Pero esta ha sido un arma de doble filo sobre todo en el sector metalmecánico motivo de este análisis porque esa misma apertura ha llevado a una desgravación total, aunque ha sido gradualmente y por etapas actualmente este sector está muy desprotegido pues hablando de los motores de combustión interna estos como ya se ha visto en la tabla anterior están con un arancel de 0% a la importación.

Por ende los industriales le están apostando a la comercialización de ciertos productos que tengan características similares a sus productos o están optando por hacer alianza con países asiáticos como China de donde obtienen mano de obra barata y producción a gran escala.

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES.

Como se ha venido comentando en capítulos anteriores, EEUU es el principal socio comercial de México, siendo destino del 82,1% de sus exportaciones y origen del 49,6% de sus importaciones.

Al margen de EEUU podemos destacar que cinco países asiáticos (China, Japón, Corea, Taiwán y Malasia) se encuentran entre los 10 primeros proveedores de México y entre los europeos destacan Alemania, Italia y España. También ocupan posiciones relevantes Canadá y Brasil.

Como clientes, nuevamente al margen de EEUU, destacan en orden de importancia, Canadá, Alemania, España y Colombia.

Además de España que es el cuarto cliente y el undécimo proveedor para México.

PRINCIPALES SECTORES DE BIENES (IMPORTACION Y EXPORTACION)

En 2007 los bienes intermedios representaron el 72% del total importado, los

bienes de capital el 12% y los bienes de consumo el 15%.

Las importaciones de maquinaria, aparatos y partes de los capítulos 85 y 84, concentran el 36% del total importado (un 37% en 2006), automóviles (9,5%), combustibles minerales (6,8 %), materias plásticas (5,7%), instrumentos y aparatos de precisión (4,4%), fundición de hierro y acero (2,4%) productos químicos orgánicos (2,4%), manufacturas de fundición (2,3%) y papel y cartón (1,6%).

En cuanto a las exportaciones, los primeros tres capítulos, el 85, 27 y 87, aparatos y material eléctrico, vehículos y combustibles y aceites minerales, representan más de la mitad de las ventas mexicanas al exterior (casi 57%).

Hay que tener en cuenta, por otra parte, que aproximadamente el 34 % de la importación y el 44% de la exportación la explican las empresas maquiladoras. Por grandes sectores destacan el automotriz y partes automotrices, el eléctrico y electrónico y el textil (todo tipo de insumos).

Veamos a continuación una serie de medidas que el gobierno ha implementado para contrarrestar dichos efectos.

En el último período de 2007 a 2009, el gobierno ha implementado una serie de medidas pues la falta de una reconversión industrial en el país ha causado una fuerte pérdida de competitividad de México en las plazas mundiales, generando una desarticulación en las cadenas productivas y cancelación de empleos en sectores tradicionales claves para el fortalecimiento de la economía.

El gobierno, a través de la Secretaría de Economía, lanzo "Diez lineamientos para incrementar la competitividad 2008-2012", entre ellos *destaca la reconversión industrial en diversos sectores mediante la recuperación de la experiencia y un avance progresivo hacia cadenas de mayor valor con el apoyo de nueva tecnología.*

La pérdida de competitividad, tan sólo en el caso del sector textil y del vestido, ha implicado para México que sus exportaciones a su principal mercado, el estadounidense, sean de cinco mil 800 millones de dólares anuales, monto que es 10 veces menor que las exportaciones textiles chinas, las cuales superan los 50 mil millones de dólares anuales.

Sectores como el agroalimentario, textil, vestido, cuero y calzado, muebles, juguetes, así como la industria química y farmacéutica, son las que más han resentido los embates de la competencia internacional afectando sus plantas productivas y laborales, situación por la cual ahora el gobierno está replanteando su reconversión.

En lo que se refiere a muebles y diversos productos para el hogar, también existe una fuerte brecha, ya que México le exporta a Estados Unidos en promedio 11 mil millones de dólares anuales; en cambio, China le vende más de 56 mil millones de dólares de esos mismos productos, según cifras al 2007 del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Uno de los rubros en los que México prácticamente ya no compite en el mercado estadounidense, es el de juguetes, productos para deporte y bicicletas, pues mientras China le vende a Estados Unidos en promedio 27 mil millones de dólares por dichas mercancías, México sólo le vende 590 millones

En el sector de alimentos, donde tradicionalmente México por su cercanía ha tenido gran importancia como proveedor en Estados Unidos, también se está perdiendo participación, en especial en el rubro de pescados y otros productos derivados, ya que las exportaciones mexicanas ascienden a poco más de 500 millones de dólares, en tanto que las chinas suman más de dos mil millones.

Además, en el rubro de frutas y preparaciones, incluyendo jugos congelados, los exportadores mexicanos ya enfrentan una mayor competencia de China, pues este país elevó hasta en un 70 por ciento sus ventas a Estados Unidos en 2007, para sumar 800 millones, casi la mitad de los dos mil millones que México le vende de esas mercancías.

La fuerte disparidad en competitividad que presenta México frente a China en el mercado estadounidense, ha impulsado a un replanteamiento por parte del sector público para una reconversión en esas industrias consideradas como tradicionales por su gran aportación al empleo en el país.

Lograr la reconversión en esos sectores es importante si se considera que aportan cerca de un millón de empleos en conjunto, y es imprescindible si se considera que la mayoría de estos sectores ya se encuentran en recesión desde el año pasado.

Sobresale que en el primer trimestre de 2008, en las industrias de textiles y de prendas de vestir, el PIB se contrajo 10.7 y 9.0 por ciento, respectivamente. También la industria de la madera relacionada con la producción de muebles redujo su PIB en 14.3 por ciento y en la industria química el PIB cayó 1.7 por ciento.

RECONVERSIÓN PARA ELEVAR LA COMPETITIVIDAD

En especial en el sector agroalimentario, la Secretaría de Economía está proponiendo medidas para reducir costos de producción, entre las cuales destaca el facilitar la importación de insumos y maquinaria, así como la promoción de la investigación y de la aplicación de nuevas tecnologías.

También propone una mayor articulación entre el sector agrícola y pecuario con la industria alimentaria, así como una mayor aplicación de la biotecnología en la agroindustria.

En los otros sectores productivos, el gobierno está proponiendo el fortalecimiento de las cadenas de suministro y la facilidad de acceso a los insumos, así como el fomento de alianzas estratégicas. Todo ello con la finalidad de darle un mayor soporte y estabilidad a la planta productiva y al empleo.

Otros de los lineamientos para mejorar la competitividad son: la revisión y simplificación de la estructura arancelaria, así como la revisión y simplificación de regulaciones no arancelarias y de programas de fomento.

También se considera importante la certidumbre jurídica e institucional a las operaciones de comercio exterior, así como el uso de la tecnología de la información y la comunicación para optimizar dichas operaciones.

Además se buscará la promoción del escalamiento hacia actividades de alto valor agregado, principalmente las correspondientes a la rama automotriz, aeronáutica y electrónica.

Asimismo, se dará impulso al desarrollo y uso de tecnologías precursoras y se buscará el posicionamiento de México como un eje de distribución de servicios de tecnología de información y logística.

Destaca que México ha incursionado tradicionalmente en la producción de mercancías cuando éstas se encuentran en una fase de madurez en los mercados mundiales y su ciclo de vida está próximo a entrar en declive, lo que reduce la ventana de atracción de inversión a nuestro país.

Por tal situación es preciso que México eleve sus horizontes y busque la incursión en sectores cuyos bienes o servicios se encuentren en fase de introducción o desarrollo, de manera que se aproveche al máximo su ciclo de vida, como es el caso de la nanotecnología, la mecatrónica y la biotecnología.

Esto sería parte de la innovación tecnológica en la que tendría que invertir México si quiere hacerle frente a la competencia Asiática especialmente los chinos que no solo le ha venido afectando al sector metalmecánico caso específico motores sino en otros sectores sensibles como lo son juguetes, textiles, Industria del calzado también muy afectada en los últimos años.

Tal vez las acciones del gobierno para ganar competitividad en determinados sectores no han sido del todo acertadas, pero lo cierto es que a unos sectores les ha pegado más fuerte el hecho de perder mercado en E.U. y en Europa con la incursión de China en estos mercados se podría decir desde hace más de una década.

Pero no toda la culpa ha sido del gobierno, también los empresarios han jugado a la víctima y al beneficiado pues al ver la facilidad de aliarse con los productores Chinos para abaratar costos; han hecho alianzas con ellos ya sea para importar el producto final o para importar materias primas para producirlos a un bajo costo.

En el rubro del sector metalmecánico el panorama y las acciones no son muy alentadoras, pues en cuanto a normatividad y el caso de dumping no se ha logrado mucho.

En cuanto a normatividad ya se ha visto que se tienen muchas lagunas en relación a la emisión de gases contaminantes faltan normas específicas como las hay en E.U. y Europa

Como por ejemplo el *de control de emisiones como el que se aplica en E.U. como el EPA-2005 en donde muestra que este tipo de motores cumple con la reglamentación vigente y regulada durante el período de años que se indica en dicho reglamento.*

Hablando de Reglas antidumping, se tiene que es un proceso muy largo y burocrático además de desgastante el presentar este tipo de querellas en la Secretaría de economía, pues si no se tiene un buen representante ante las Cámaras Industriales, es difícil obtener el apoyo adecuado y conseguir una respuesta positiva.

El antidumping podría ser un recurso muy positivo para los productores que se ven afectados con este tipo de importaciones pues por la Ley de Comercio Exterior en su artículo 28, título V que habla sobre las practicas desleales del comercio internacional.

Que a la letra dice: Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, *que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional.* Las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta Ley.

Esto en teoría se ve muy claro y aceptable pero en la práctica realmente lo que lo hace difícil es el proceso y presentar las pruebas necesarias pues en la investigación administrativa se deberá probar que el daño o la amenaza de daño a la producción nacional es consecuencia directa de importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvenciones, en los términos de esta Ley.

6

CAPITULO 6

CONSIDERACIONES GENERALES A LA PROPUESTA

En capitulo se hace un análisis foda de México, resaltando las fortalezas que tiene este y las debilidades que han hecho que pierda posicionamiento en el exterior con productos que eran tradicionalmente exportables.

También se menciona el análisis foda de kohler de mexico, viendo como una empresa siendo líder en el mercado lo puede perder de un momento a otro si no reacciona a tiempo con estrategias adecuadas.

Por último se hacen las propuestas para establecer procedimientos para una investigación dumping, para el establecimiento de una normatividad adecuada de motores en México y algunas estrategias adecuadas para recuperar mercado tanto a nivel de país como a nivel de empresa.

CAPITULO 6

CONSIDERACIONES GENERALES A LA PROPUESTA

ANÁLISIS FODA MEXICO

Fortalezas:

Logística, costo de transporte, tiempos de entrega.

Oportunidades:

Acceso preferencial con el TLCAN, oportunidad en sectores como el automotriz, petrolero y electrónico.

ANÁLISIS FODA KOHLER DE MEXICO

Fortalezas:

Mano de obra calificada, finanzas sanas, calidad en producto.

Oportunidades:

Acceso a otro tipo de mercados , hacer alianzas estratégicas con la competencia.

ESTABLECIMIENTO DE PROCEDIMIENTOS

Procedimiento para investigación Dumping

Procedimeinto para establecer una normatividad adecuada

Propuesta de estrategias para recuperar mercado

CAPITULO 6

CONSIDERACIONES GENERALES A LA PROPUESTA

En esta última década y en general a partir de la globalización hemos visto desaparecer empresas fuertes y de todo tipo de giros. Algunas de ellas no han sobrevivido a las crisis y otras han optado por cerrar o por invertir en otros países.

Kohler ha sobrevivido a devaluaciones, crisis y competencia desleal y tal parece que la clave de esta supervivencia ha sido la adecuación a los cambios que requiere el mercado.

Es cierto que China se ha insertado adecuadamente con su mano de obra barata y hoy en día no se vislumbra el comercio sin que ellos intervengan en la manufactura, como se ha mencionado en este trabajo tienen socios económicamente poderosos como son E.U. , La Unión Europea y Canadá. Pero también es cierto que México todavía tiene fortalezas y oportunidades y que hoy en día aún puede aprovechar.

En resumen en los últimos años China ha aumentado de manera considerable su peso económico mundial en producción, comercio internacional e inversión extranjera directa.

6.1 ANALISIS FODA MEXICO

Para poder cumplir con el objetivo se procedió a hacer un análisis primero a nivel país y posteriormente a nivel empresa.

Fortalezas de México

- Una de las grandes fortalezas que tiene México sobre China es la fortaleza logística que al ser vecino de E.U. su socio más grande actualmente nos convierte en el trampolín para ser la conexión con el país más poderoso del mundo y el más grande comercializador que es Estados Unidos. México en este sentido sirve de puente para el mercado centroamericano y sudamericano.
- Costo de transporte, pues llevar la mercancía desde México a Estados Unidos fluctúa entre dos y cinco centavos por libra, mientras que el traslado desde China cuesta de cinco a 12 centavos por libra.

- Tiempo de entrega, pues mientras que las mercancías producidas en México es de entre uno y dos días, las de China llegan a tardar hasta 50 días para llegar a su destino en EU.

Oportunidades de México

- México puede superar en diferentes rubros a China como *productividad* en la mano de obra calificada, costos de transporte a Estados Unidos y acceso preferencial derivado del TLCAN.
- México también tiene ventajas en diversos sectores como el petróleo, el automotriz y el electrónico que son los sectores fuertes de exportación en los que puede competir.
- No competir en los segmentos de precio del mercado
- Importar de o manufacturar en China para
Complementar la oferta de productos y aprovechar

Canales de distribución y comercialización en México

- Aprovechar el plazo de vigencia de las medidas
Antidumping para reducir costos y aumentar productividad
- Mejorar calidad y diseño de los productos; competir con servicio, oportunidad de entrega, atención post-venta, etc.
- Invertir en innovación y desarrollo de productos para contrarrestar las prácticas de copiado de los mismos.

Hay que reconocer la potencia de la economía china, pero sin verla como una amenaza, más bien como una oportunidad de invertir en China, de atraer inversión directa y de coinvertir. No sólo es nuestro principal competidor, sino nuestro segundo socio comercial

DEBILIDADES ECONOMICAS

En el intento de controlar la inflación y el tipo de cambio se perdió la oportunidad del crecimiento del PIB por la crisis económica a partir de 2009. El producto interno bruto perdió 2.9 puntos frente a las importaciones en la atención de la demanda global.

- El consumo público y privado perdieron 2.2 puntos en favor de la formación bruta de capital y las exportaciones
- La deuda pública interna subió de 712 046.7 millones de pesos a 1 476 525.4
- La industria no maquiladora presenta un déficit de 147 980.4 millones de dólares, promediando faltantes anuales de 25 mil millones de dólares.
- Los únicos préstamos impulsados por la banca comercial fueron los destinados al consumo y de los más afectados fueron los destinados a la agricultura

(Joaquín Perea, Gestiopolis feb-2011)

AMENAZAS

Actualmente China está mejor posicionado con E.U. debido a su mano de obra barata, esto está basado en que desde 2003 China es la segunda fuente de importaciones de EUA, desplazando a México al tercer lugar. También porque se atribuye que algunas maquiladoras establecidas en México se han trasladado a China para aprovechar los bajos salarios. Según el experto en maquiladoras Jorge Carrillo, en promedio un obrero chino recibe 100 dólares mensuales mientras que en México un obrero recibe 300 dólares. Irónicamente China adoptó el modelo maquilador mexicano en 1978 y desde entonces ha hecho un éxito de este esquema. La provincia Shenzhen, donde se ubican las maquiladoras, cuenta con una oferta de 27 millones de trabajadores en las manufacturas, mientras México sólo cuenta con dos millones.

Asimismo, China está incrementando la producción de bienes de mayor calidad, pues la principal idea que nos viene a la mente es que los productos son baratos por la baja calidad

de los materiales usados. Desde su adhesión a la Organización Mundial del Comercio, China empieza a incrementar la proporción de productos exportados con nivel tecnológico medio y superior incorporado. Ahora representan 65% del total (en México la proporción de estos productos es de 42%)

Poniendo en contexto la situación de México y la de China, se descubre que China quizás no sea una amenaza real, por lo menos en el corto plazo. Primero, mucha de la competitividad de los productos chinos se debe a que la moneda, el yuan, es controlado por el gobierno chino para mantenerlo debajo de su valor real (está subvaluado) y eso permite que los productos chinos sean aparentemente más baratos en el mercado internacional. Segundo, a pesar del crecimiento de la economía China, México aún mantiene el liderazgo en la exportación de productos maquilados a EUA, por ejemplo en los televisores, equipo de video, autopartes y automóviles aún es la principal fuente de importaciones de EUA. Finalmente, la reciente crisis económica de 2008, la apreciación del yuan debido a la presión internacional y el aumento del precio del petróleo han sido factores que le han restado competitividad a China. El costo de transportación y costos laborales se han incrementado sustancialmente. Mientras, México aún mantiene la ventaja de localización geográfica cerca de EUA. De acuerdo con la firma global de negocios AlixPartner, en 2008 México fue el país más barato para producir manufacturas, seguido por India y China.

A nivel empresa también se realizó un análisis FODA

Kohler de México, S.A. de C.V. fue fundada en 1964

Kohler de Mexico, S.A. de C.V. (Komex) es subsidiaria de Kohler Co. en Wisconsin, USA, de quien recibe asistencia técnica directa y permanentemente para la manufactura de los motores Kohler, que son comercializados en la Republica Mexicana, Centroamérica y Sudamérica.

6.2 ANALISIS FODA INTERNO KOHLER DE MEXICO

Kohler de México, S.A. de C.V. es una empresa dedicada a la producción y comercialización de Motores de combustión interna de encendido por chispa, dado que es una empresa con un número de personal medio y una estructura organizacional bastante flexible, he considerado relevante analizar dentro del ámbito interno las áreas de Materiales, Recursos humanos, la de ventas, y la financiera.

DIAGNOSTICO INTERNO – MATERIALES									
	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
GERENCIA DE MATERIALES	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Abastecimiento oportuno en producción		X					X		
Uso de planes estratégicos		x				X	X		
Visión Empresarial	x					x		X	
Flexibilidad de la estructura	X							X	
Comunicación			X		X		X		
Conocimiento de las necesidades de producción	X					X	X		

<i>Sistema de control - (Base de datos)</i>				X			X		
<i>Sistema de toma de decisiones</i>	X								X
<i>Capacidad de respuesta a condiciones cambiantes</i>		X					X	X	
<i>Capacidad de Liderazgo</i>		X					X		

Se muestra este diagnóstico del departamento de materiales debido a algunos problemas recurrentes con algunos proveedores que han mostrado no ser muy confiables, es el caso de pistones de Brasil, carburadores , guías de válvulas y espaciadores de Estados Unidos. Así como algunos proveedores locales.

También se tienen algunos problemas de logística en cuanto a la demora de documentos por parte del proveedor (facturas, certificados de origen etc.). Por lo que el agente aduanal al no contar con estos documentos puede demorar de uno a tres días el despacho aduanal.

El proceso de entrada a almacén también es lento debido a la burocracia interna pues si se detiene la entrega de facturas o algún otro documento para dar entrada al almacén se demora la entrega de material a la línea de ensamble o de maquinado, esto sin contar que tiene que estar previamente aprobado por el departamento de control de calidad y el inspector de turno si no tiene estos documentos a tiempo y el material cerca de su área para inspeccionarlo lo demora más tiempo.

AREA DE RECURSOS HUMANOS

DIAGNOSTICO INTERNO – R. HUMANOS									
	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
Talento Humano	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
<i>Experiencia laboral</i>		X				X	X		
<i>Estabilidad laboral</i>	X								X
<i>Empleados dedicados</i>			X	X			X		
<i>Sentido de pertenencia</i>			X	X				X	
<i>Estímulos al personal</i>				X			X		
<i>Nivel de remuneración</i>				X			X		
<i>Clima laboral</i>					X			X	
<i>Grado de confiabilidad</i>		X			X			X	

Se muestran estas fortalezas y debilidades en el área de Recurso Humanos debido a que a últimas fecha ha habido rotación de gerentes y ha repercutido en la reclutación y selección de personal.

Creo que no se era muy estricto en el cumplimiento de perfil de puesto y se daba mucho la preferencia a que el personal tuviera el puesto por recomendación o parentesco. En los últimos años ha variado un poco el sentido de pertenencia y los estímulos al personal debido a que no han sido reconocidos los logros en base a logro de objetivos sino que solo el incremento de la inflación anual y esto ha desmotivado a la gente. La gente que actualmente tiene el sentido de pertenencia es porque ya lleva muchos años laborando ahí y se siente parte de la empresa porque fueron pioneros junto con el fundador en 1964.

El clima laboral tampoco es muy bueno en algunas áreas debido a que la gente que lleva muchos años ahí se muestra reacio al cambio de procedimientos y tecnologías de información que hacen más rápidas y eficientes las labores. Pero ellos piensan que les quieren quitar sus funciones y su lugar implementando este tipo de procedimientos.

CAPACIDAD DE VENTAS.

DIAGNOSTICO INTERNO – VENTAS									
VENTAS	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Participación en el Mcdo. – Local y de exportación (E.U. Centro y Sudamérica.	X							X	
Calidad del Producto – Estándares de calidad	X						X		
Variedad de marcas	X					X		X	
Calidad del servicio		X					X		
Eficacia en la distribución		X						X	
Promoción del producto				X			X		
Eficacia de la Fuerza de ventas					x			X	
Estrategia de Ventas				X			X		
Forma de Venta - Promedio contado 30 días		X					X		
Rotación del Stock	X						X		
Ubicación	X						X		

Lo que se muestra en esta tabla en relación al área de ventas es lo que reflejan los resultados en las ventas totales de la empresa pues el objetivo era incrementar al 30% de de estas con respecto al período anterior y solo se llegó al 20% . En este sentido el posicionamiento del mercado local se ha mantenido y hasta se ha logrado una participación mejor de lo que se esperaba, pero a nivel internacional solo se ha conseguido penetrar a Chile y a Perú en Sudamérica.

Lo que se percibe es que se debe tener una estrategia más agresiva en esta área porque hace falta personal con más agresividad pues solo se cuenta con 2 personas que tienen que atender a todos los distribuidores en la República Mexicana junto con otra persona que se encarga de mercadotecnia y es por eso que se tienen muy descuidados a los clientes aunque

en calidad sigamos siendo el número uno comparativamente hablando con los motores chinos que son prácticamente desechables.

A. Capacidad Financiera:

DIAGNOSTICO INTERNO – FINANZAS									
Capacidad	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
Financiera	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
<i>Acceso a capital de trabajo - Banca Empresarial</i>		X					X		
<i>Capacidad de endeudamiento</i>			X				X		
<i>Liquidez - disponibilidad de fondos internos</i>	X						X		
<i>Rentabilidad - Retorno de la inversión</i>		X						X	
<i>Estabilidad de costos</i>		X					X		
<i>Elasticidad de la demanda con respecto a los precios</i>				X			X		

El análisis financiero que se hace en esta área está enfocado a la confianza que tienen los bancos, proveedores y clientes hacia Kohler debido al respaldo que se tiene de la casa matriz pero no solo eso, si no que la empresa ha sabido desarrollar sus propias estrategias para desarrollar crédito con la banca y al establecer políticas de crédito con sus clientes que no han excedido el de 30 días salvo con algunos clientes que por su importancia en volúmenes de compra se ha tenido que acceder a 45 o a 60 días según sea el caso.

En cuanto al crédito de importación se ha tenido la ventaja de contar con las referencias de nuestros proveedores más antiguos y por supuesto con el apoyo de la casa matriz.

Ahora nos enfocaremos a los factores externos que han estado afectando a la empresa como son las amenazas y las oportunidades.

En un análisis FODA se entiende por amenazas aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a afectar incluso contra la permanencia de la organización. Estas pueden ser consideradas como la competencia y las características propias de cada mercado incluyendo las regulaciones.

AMENAZAS

Una de las amenazas más peligrosas que ha tenido Kohler desde hace más de diez años es la competencia en el exterior ya que primero fueron los motores japoneses a partir del año 2000 y más notoriamente en 2002 como se puede observar en la siguiente gráfica y posteriormente los chinos.

Comenzando Japón en el año 2000 con una participación de exportación de motores con un monto en dólares de 6.356889 y ya en 2010 con una participación de 12.372172.

Ahora bien China en el año 2000, no llegaba ni al millón de dólares en ese año ya que sus exportaciones de este tipo de motores fue de 726.000 dólares, no así en 2010 que cerró con una cifra impresionante de (consultar en economía) o en página de esca.

Esto debido a los bajos precios que ha venido ofreciendo China desde que empezó a incursionar en el mercado mexicano a finales de la década de los noventa por ejemplo mientras que Kohler ofrecía un precio de 625 dls en el año 2000, China ofrecía un precio de 320 dls.

Otra amenaza no menos importante ha sido el aumento de precio en las principales materias primas para la fabricación de este tipo de motores como ha sido el acero y otro tipo de metales. Así como en los empaques y en tornillería que nos han obligado a poner en prácticas otras estrategias como el utilizar otro tipo de mezclas en los componentes para reducir costos.

Y ya en épocas más recientes la inseguridad en nuestro país ha hecho que en varias ocasiones los trailers que trasladan la mercancías de Nuevo Laredo a México han sido secuestrados por la delincuencia organizada en aras de obtener respuestas satisfactorias a sus demandas de pasar contrabando de armas y sustancias sicotrópicas.

Factores que no son controlables para la empresa y que en varias ocasiones ha hecho que se retrase el proceso de fabricación y por ende retraso en los tiempos de entrega con nuestros clientes.

OPORTUNIDADES

Una de las principales oportunidades que tiene Kohler actualmente es que dadas las condiciones del mercado actual que busca más bajos precios que calidad, la empresa tuvo la visión de aliarse hace algún par de años con una empresa China conocedora del mercado y con la infraestructura necesaria para comenzar a penetrar en otro segmento del mercado y con otro tipo de motor hecho de aluminio en lugar de hierro gris y por ende más económico.

Esto ha ocasionado que Kohler México tenga oportunidad de conseguir materias primas con proveedores nacionales más baratas y con un tiempo menor de entrega para la fabricación de motores de hierro gris otra línea de motores más caro pero con mayor durabilidad y para otro tipo de mercado. Asimismo darle oportunidad a empresas mexicanas de continuar siendo un eslabón importante en la cadena de suministro para exportación pues si bien es cierto que hemos perdido mercado con nuestro principal socio comercial que es Estados Unidos, se han abierto otras oportunidades en Sud América como son Perú, Ecuador, Argentina, Brasil y Uruguay.

6.3 ESTABLECIMIENTO DE PROCEDIMIENTOS

Para que una empresa pueda estar bien informada y actualizada en lo que está sucediendo en su entorno y que es lo que está haciendo su competencia, hay que establecer procedimientos acordes a las necesidades de esta.

En este caso es importante saber cómo debe actuar una empresa que está siendo dañada por una competencia desleal llamada en otras palabras ***dumping*** y que están siendo afectados sus intereses y a la producción nacional.

6.3.1 PROCEDIMIENTO PARA INVESTIGACION DUMPING

Para poder probar que existe dumping en un país y que está haciendo daño a una empresa, se tiene que estar bien informado para presentar pruebas contundentes ante las instancias correspondientes en este caso y en primer lugar ante la Secretaría de Economía. Así en lo que corresponde a las prácticas desleales del comercio internacional está consignado en el párrafo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que a la letra dice:

El ejecutivo podrá ser facultado por el congreso de la Unión para aumentar disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de importación y exportación expedidas por el propio congreso y para crear otras así como para restringir y para prohibir las importaciones y exportaciones y el tránsito de productos artículos y efectos cuando los estime urgente a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país.

Además las prácticas desleales se prevén en la Ley de Comercio Exterior con el objeto de proteger a la producción nacional de las mismas y se mencionan en el art. 28 de esta misma Ley.

México tuvo que implementar su sistema Jurídico al respecto pretendiendo asimilar los tratados multilaterales y regionales, tales como los acuerdos del GATT-OMC y las disposiciones del TLCAN. Inicialmente el Dumping fue reglamentado a partir de la ley reglamentaria del art 131 DE LA Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior. Posteriormente tuvo que ser aprobada por el Congreso la actual Ley de Comercio Exterior publicada en el Diario oficial el 27 de julio de 1993,

misma que asimila los compromisos de los acuerdos de la OMC y TLCAN (Cap. XIX específicamente).

El sistema mexicano contra el Dumping en el comercio internacional está conformado tanto por disposiciones de derecho interno como por Derecho internacional en una estrecha interrelación.

A saber las normas del derecho interno son las consignadas en el párrafo segundo del artículo 31 de la Constitución Mexicana, la Ley de Comercio, el Reglamento de la Ley, supletoriamente el Código Fiscal de la federación como lo indica el artículo 85 de la Ley de Comercio, la Ley Orgánica del Tribunal Fiscal de la Federación, la Ley de Amparo, La Ley Reglamentaria de los artículos 103 y 107 Constitucional.

Determinación de cuotas antidumping de acuerdo al procedimiento Administrativo Mexicano.

Para lograr determinar la existencia del dumping en México resulta necesaria la investigación conforme al procedimiento administrativo previsto por la Ley de Comercio Exterior y su reglamento. Dicho procedimiento nos lleva a una resolución definitiva que puede ser impugnada tanto por mecanismos nacionales como internacionales.

El procedimiento administrativo de investigación en materia de, dumping lo realiza la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), dependiente de la Secretaría de Economía.

El procedimiento administrativo según el artículo 49 de la Ley de Comercio Exterior puede ser iniciado de oficio o a petición del agraviado mediante una denuncia por escrito. Los solicitantes, según el párrafo segundo del artículo 50 de la Ley, deberán ser representativos de la producción nacional o ser organizaciones legalmente constituidas.

El artículo 76 del reglamento establece un período de por lo menos seis meses anteriores al inicio de la investigación; este período cubrirá las importaciones de mercancías idénticas o similares a las de la producción nacional que puedan resultar afectadas.

La Secretaría de Economía deberá dentro de un plazo de 30 días contados a partir de la presentación de la solicitud de investigación en materia de dumping cumplir con lo siguiente:

- a. Aceptar la solicitud y por lo tanto declarar el inicio de la investigación, a través de la resolución respectiva que será publicada en el Diario oficial.
- b. Requerir al solicitante mayores elementos de prueba “o”
- c. Desechar la solicitud si es que no se cumple con los requisitos establecidos en el reglamento.

Hay que tener mucho cuidado cuando se presenten las pruebas pues se deben probar tres elementos para determinar la existencia del dumping y por consecuencia un derecho *antidumping* que se menciona en el artículo 29 de la Ley de Comercio Exterior en su primer párrafo.

1. La determinación de la existencia de discriminación de precios, del daño o amenaza de daño para cumplir con esta condición la Secretaría de Economía, deberá comparar el valor normal de la mercancía extranjera con el precio a que se exporta en el mercado mexicano.
2. El segundo elemento, daño o amenaza de daño a la producción nacional, como consecuencia directa del dumping. Esto se encuentra regulado en el artículo 39 de la Ley de Comercio Exterior. En este caso la Secretaría está facultada para establecer cuotas compensatorias.
3. Finalmente, para que la autoridad administrativa competente decida la imposición de cuotas compensatorias, toda vez que la existencia de dumping o la existencia del daño o amenaza de daño han sido determinadas, es necesario que se compruebe la relación directa de causalidad entre ambas. En este sentido el artículo 441 de la Ley de Comercio Exterior establece los criterios a considerar para que la Secretaría de Economía determine la existencia de esta relación en cuanto al daño, siendo estos:
 - El volumen de la importación de mercancías
 - El efecto que sobre los precios de productos idénticos o similares en el mercado interno, causa o pueda causar la importación de mercancías en condiciones dumping

- El efecto causado o que pueda causar sobre los productores nacionales de mercancías idénticas o similares a las importadas.
- Los demás elementos que considere la secretaria.¹⁴

Una vez concluido el período probatorio, la audiencia pública y los alegatos, la Secretaría deberá dictar la resolución preliminar. El artículo 57 de la Ley establece que dentro de un plazo de 130 días contados a partir del día siguiente de la publicación de la investigación en el DOF la Secretaría dictará la resolución preliminar mediante la cual podrá:

- a. Determinar cuota compensatoria provisional
- b. No imponer cuota compensatoria provisional y continuar con la investigación administrativa “o”
- c. Dar por concluida la investigación administrativa cuando no existan pruebas suficientes de la discriminación de precios, del daño o amenaza de daño alegados o de la relacional causal entre uno y otro.

Como se ha podido observar este trámite es muy largo y para enfrentarse a todo tipo de trabas y rechazos de escritos o pruebas y alegatos que deben cumplir rigurosamente con lo que dice la Ley Antidumping, para una empresa como Kohler es desgastante pues al ser una empresa transnacional con diferentes unidades de negocios no se podía dar el lujo de esperar tanto tiempo y ver que otras oportunidades de negocio se le estaban saliendo de las manos.

Lo que se recomienda para una empresa que apenas comienza a darse cuenta que está siendo afectada por precios dumping en su país, es primero estar seguro de que se está dando el daño, segundo reunir todas las pruebas suficientes durante un período de seis meses y tercero tener el tiempo y la paciencia suficiente como para esperar la resolución de la secretaria a través de la UPCI (Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales)

¹⁴ Fuente Secretaria de Economía

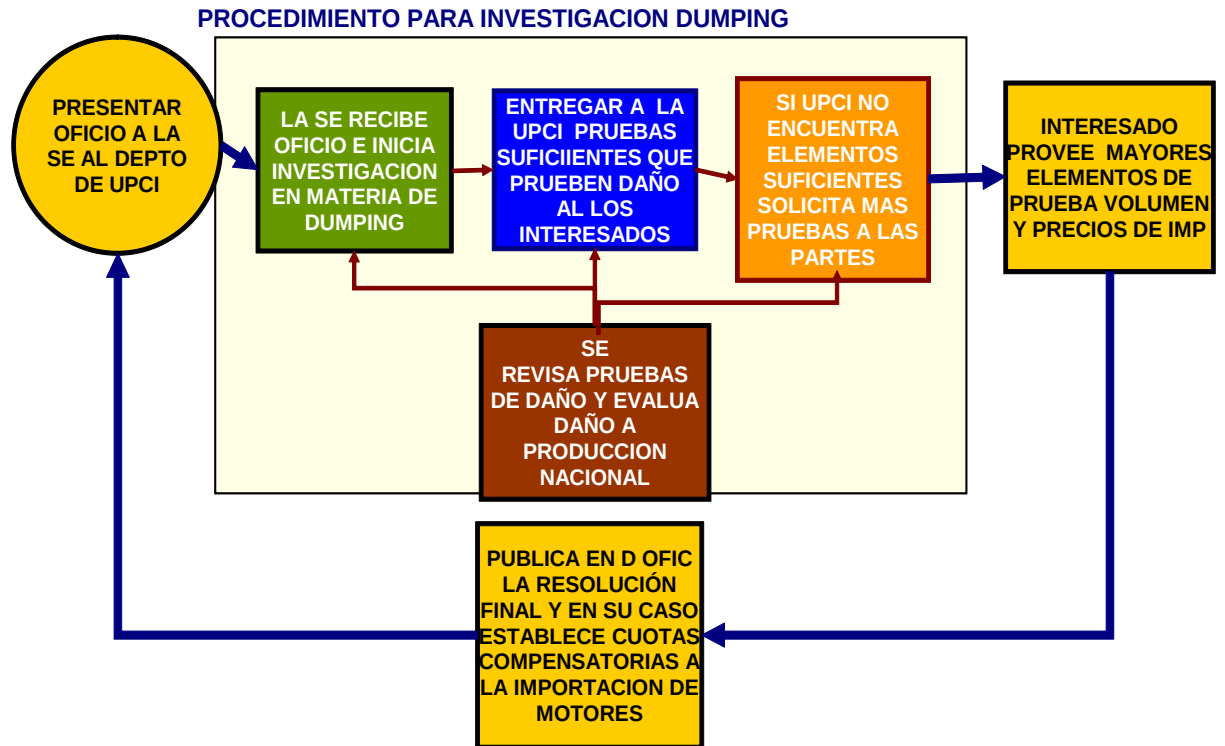


Fig. 6.1 Procedimiento para inv. Dumping.

6.3.2. SUGERENCIA PARA ESTABLECER UNA NORMATIVIDAD ADECUADA Y FRENAR LA ENTRADA AL PAIS DE MOTORES CHINOS

En nuestro país la dependencia encargada de regular todo tipo de Normatividad es la Dirección General de Normas que es la encargada de aplicar la Ley Federal sobre Metrología y Normalización y de fomentar una cultura e infraestructura de la calidad.

También a través de la Secretaría del medio Ambiente y Recursos naturales se pueden hacer solicitudes de creación de nuevas Normas.

Basado en esto el procedimiento para presentar una inconformidad y fundamentar que se está dañando a la salud de las personas y el medio ambiente y que es necesario crear una norma que incluya los motores de combustión interna *fijos*, es a través de esta Secretaría (SEMARNAT) y los pasos a seguir son los siguientes:

1. Presentar mediante oficio sea a título empresarial o un grupo de empresas o a través de alguna Cámara (Canacintra, Concamín, Concanaco etc.) la solicitud de crear una Norma que mencione los límites máximos de emisiones contaminantes; que tendrían que ser los mismos tipos de contaminantes permisibles en esos como monóxido de carbono CO, Bioxido de Carbono Co, Oxido de Nitrógeno Nox, Boixido de azufre CO2
 2. Posteriormente esta la manda a grupos de trabajo, quienes pertenecen a SEMARNAT, después de analizarlo decide si aplica o no aplica. Además de convocar a todas las partes interesadas a participar en comentarios.
 3. Semarnat, después de escuchar comentarios de las partes involucradas, publica en el Diario Oficial que se está llevando a cabo esto proceso de creación de una Norma con el objetivo de que si alguien se siente afectado se acerque para proceder a aportar pruebas y alegatos para su suspensión.
 4. Semarnat revisa comentarios, modifica la Norma (si aplica) y emite la Norma. Puede ser emergente o normal que tiene vigencia de 5 años.
- Las normas de ruido proceden de igual manera.

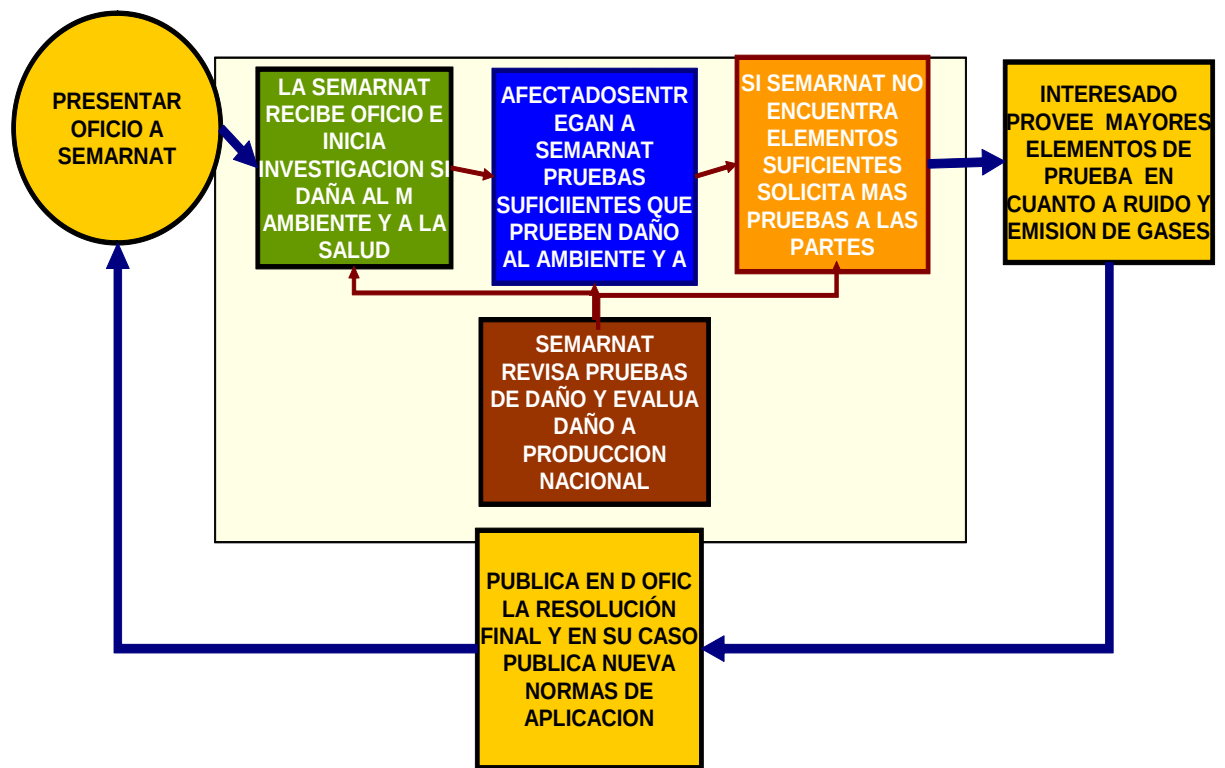


Fig. 6.2 Diagrama para solicitar implementación de nueva norma ambiental

6.4 ESTRATEGIAS SUGERIDAS PARA RECUPERAR MERCADO

Uno de los principales problemas a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas es la pérdida de mercado al encontrarse con que productos similares a los de ellos están compitiendo con precio más bajo más no en calidad en el mismo nicho de mercado en el que se venían desarrollando. Es por ello que se hace necesario determinar algunas estrategias que los ayude a identificar más fácilmente que es lo que está pasando a su alrededor.

La mayoría de las veces, cuando una empresa que ha sido líder en el mercado y se da cuenta que está perdiendo mercado es demasiado tarde para enmendar los errores que han cometido porque regularmente han dejado pasar mucho tiempo o se han confiado que son los únicos en el mercado.

Cuando esto sucede hay que aplicar estrategias corporativas que vayan de acuerdo a los objetivos de la empresa y sobre todo a la situación actual del mercado.

- Se entiende por estrategia corporativa a la Estrategia empresarial o estrategia institucional. Es la aplicación de todos los recursos de una empresa para encaminarse en una dirección determinada con el fin de lograr los objetivos previamente fijados. Es decir es un **Plan de acción** que define el ámbito de la empresa en base al sector y mercado en el que compete. (ejem : farmacéutico, alimenticio, químico, metalmecánico, etc.)

Partiendo de esto se pueden utilizar:

6.8.1 Estrategias para los mercados actuales que pueden ser de 3 tipos

1. **Desarrollo de Mercados.** Esta manera de crecimiento consiste en vender en nuevos mercados los productos que actualmente tenemos.
2. **Desarrollo de Productos.** Otra manera de crecer es desarrollando nuevos productos. Un ejemplo de compañía que ha crecido con esta estrategia es la gigante del software Microsoft.

3. **Diversificación** Esta estrategia es la última recomendada, ya que involucra una baja muy grande en el aprovechamiento de la experiencia que se tiene con los productos y mercados actuales. Esta estrategia busca crear nuevos productos y venderlos a nuevos clientes.

6.8.2 Estrategias para nuevos mercados

- **Desarrollo del Mercado:** representa un esfuerzo para llevar los productos actuales a nuevos mercados
Se puede lograr con:
- La identificación de nuevos usos Nuevos mercados geográficos nuevos canales para alcanzar nuevos usuarios
- **Diversificación sinérgica:** la sinergia es una relación de refuerzo mutuo que mejora la eficiencia o efectividad con que se emplean los recursos de la empresa.
- **Diversificación del conglomerado:** esta estrategia se hace para aprovechar oportunidades de crecimiento y oportunidades de estabilización de ventas sin considerar ninguno de los efectos sinérgicos

6.8.3 Estrategias múltiples

- Esto quiere decir que son compatibles con las antes mencionadas
- Como hemos podido observar existen múltiples estrategias que se pueden desarrollar, dependiendo del giro y los objetivos de la empresa.
- Por lo que el estratega deberá ser muy cuidadoso al seleccionar la más adecuada.

6.9 ESTRATEGIAS PROPUESTAS PARA RECUPERAR MERCADO CASO KOHLER DE MEXICO

En el caso de Kohler de México se propone reestructurar el área de ventas y marketing en los siguientes aspectos:

1. Revisar política de precios en base a gama completa de productos (motores a gasolina y diesel, refacciones de igual manera) y en base a volúmenes de compra
2. Revisar tiempos de entrega y mejorarlos con los distribuidores que sea necesario
3. Establecer política de descuentos en base a volúmenes de compra
4. Segmentar mercado en base a tipo de consumidores, es decir en base a las necesidades del mercado (construcción, agroindustria, minería)
5. Analizar la conveniencia de hacer ventas directas de fabrica (venta de mostrador, incluyendo refacciones)
6. Incrementar la fuerza de ventas, 2 vendedores para la exportación a Latinoamérica y otro más para México (mercado nacional)
7. Reforzar el área de ventas en base a segmentación de mercados por zonas:
 - a) Zona norte del país
 - b) Zona centro
 - c) Zona sur
8. Capacitar al personal de ventas en cuanto al conocimiento del producto y aplicaciones del mismo para darle información adecuada a los distribuidores
9. Establecimiento de cuotas a la fuerza de ventas en base a la cantidad de distribuidores que se tienen por zona
10. Promoción de ventas a través de visitas periódicas a los distribuidores detectando las necesidades de estos y apoyando con artículos promocionales como playeras, gorras, que identifiquen la marca cuando se atienda a los clientes en mostrador.
11. Incorporar los motores a bienes finales como bombas y generadores para abarcar otro segmento de mercado.
12. Medir el desempeño de los distribuidores a través de la técnica Metrix

En cuanto a Servicio al cliente:

- Establecer cursos de capacitación a los distribuidores por lo menos dos veces al año
- Implantar una política de garantías de un tiempo de reacción razonable de 5 a 7 días para darle al cliente final el servicio adecuado
- Implementar un call center que reciba llamadas exclusivas de servicio a cliente como quejas, sugerencias, garantías etc.
- Reforzar la página web y capacitar a los clientes en cómo usarla
- Programar visitas de clientes a la planta y dar visitas guiadas para mejorar comunicación con ellos, detectando necesidades.

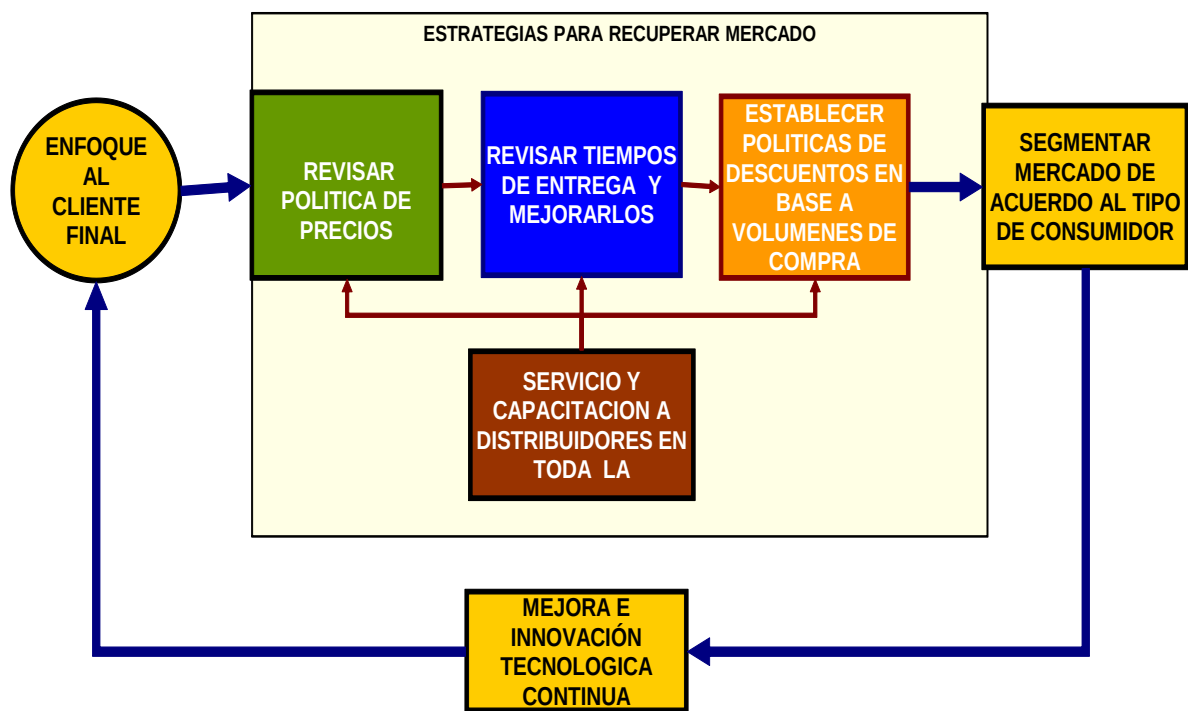


Fig. 6.2 Diagrama estrategias para recuperar mercado

CONCLUSIONES

Esta investigación ha pretendido, mostrar los problemas a los que se enfrenta un País y por ende los empresarios al desconocer las Leyes y normas que rigen en otros países y el propio al tomar la decisión de participar en mercados extranjeros.

En este caso para contrarrestar este tipo de problemas, se hacen propuestas para establecer procedimientos adecuados, para que los empresarios cuenten con información confiable que les permita defenderse contra la competencia desleal de los chinos.

Al analizar la desgravación arancelaria de los últimos diez años, se ha detectado la pérdida de mercado tanto nacional como del extranjero principalmente de Estados Unidos, por lo que se propone el procedimiento para defenderse ante la Secretaría de Economía contra el Dumping.

Igualmente al encontrarse los empresarios con una normatividad débil, que permite la entrada de todo tipo de motores por haber lagunas en esta, se afecta económicamente a los productores que se ven obligados muchas a veces a disminuir costos, pero también calidad.

En este aspecto se propone, un procedimiento para presentarlo a la SEMARNAT a través de la Dirección General de Normas, que se revise y se establezcan nuevos Comités para que los empresarios tengan oportunidad de presentar inconformidades y lograr que se regule adecuadamente la entrada al País de este tipo de motores.

Finalmente las empresas se han dado cuenta que si no se hacen las innovaciones adecuadas a los productos, la competencia siempre estará atenta al mínimo descuido que se tenga para ganar mercado. Es por eso que hacen una serie de propuestas de estrategias para recuperar mercado y lograr ser más competitivos tanto a nivel nacional como en el extranjero.

Actualmente se piensa que solo las grandes empresas transnacionales pueden sobrevivir a las crisis y que se necesitan grandes capitales para establecer nuevas estrategias e infraestructuras para poder desarrollar innovaciones y tecnologías vanguardistas que los hagan permanecer en el mercado.

Es cierto que México enfrenta grandes problemas y retos tanto en lo económico, político y social pero también se presentan oportunidades para los empresarios que tienen el valor y el

coraje de permanecer en el País dando oportunidades de empleo y crecimiento a la industria manufacturera.

El hablar de participar en mercados extranjeros y destacar en el ámbito internacional conlleva a los empresarios a tener una gran responsabilidad tanto en calidad como en competitividad.

En la reciente crisis que se sufrió a nivel mundial muchas empresas desaparecieron no solo las pequeñas también los grandes consorcios internacionales se vieron en la necesidad de ajustar sus recursos tanto materiales, como financieros y humanos.

En el caso de Kohler de México, que ha venido luchando desde hace más de una década con la competencia China de motores, también ha tenido que establecer algunas estrategias que le han permitido sobrevivir a las crisis nacionales y mundiales.

A lo largo de esta investigación se han mostrado las asimetrías que tiene cada país tanto en lo cultural, económico, y en lo comercial. Se ha demostrado que un país no solo puede competir con precios bajos sino con calidad en sus productos y diversificando los mismos con adecuaciones que no requieren grandes sumas de dinero sino suma de esfuerzo humano y sintiéndose parte de una empresa para lograr los mismos objetivos.

El éxito dependerá también de cómo se haga cumplir la normatividad en nuestro país aunque a veces nos encontremos con la tradicional burocracia, pero que será necesario insistir una y otra vez hasta que seamos escuchados.

Desafortunadamente para Kohler el tiempo se estaba agotando y era un elemento necesario para sobrevivir en el mercado por lo que optó por otro tipo de estrategias como el joint venture con una empresa China, la adquisición de una empresa europea en Italia que representaba llegar a otro tipo de mercado con motores diesel de diferente caballaje y diferentes aplicaciones.

Otro aspecto muy importante que lo ha llevado a resurgir es la investigación de mercados pues lo ha llevado a realizar las adecuaciones necesarias tanto para el mercado local, con los distribuidores como para el mercado de exportación en Latinoamérica.

Todos estos cambios que han vivido las empresas han sido consecuencia de la globalización y como se comentó en el capítulo del marco teórico con respecto a la ventaja competitiva, si una empresa no está preparada para hacer cambios, renovarse, realizar innovaciones de acuerdo a las necesidades del mercado, es decir implementar cambios que nos hagan diferentes a los demás, a nuestra competencia, estará destinada al fracaso o a desaparecer.

En general lo que se ha pretendido con este trabajo, es demostrar que mientras más información tengan los empresarios y estén bien documentados sobre lo que está permitido y no permitido sobre la importación de mercancías chinas y sobre el Dumping, estarán más fortalecidos para contrarrestar la competencia desleal que tanto ha hecho daño a nuestro país.

Asimismo los procedimientos para investigación dumping que se proponen, pueden aplicarse en un corto tiempo de cuatro a seis meses para medir los resultados en cuanto a tiempo de respuesta por parte de las autoridades para dar un veredicto favorable.

En cuanto a la propuesta a la empresa para recuperar mercado, ya se están llevando a cabo la mayoría de las políticas sugeridas porque se ha venido detectando las necesidades reales de los clientes a través de los distribuidores y estos a su vez han tenido una reacción positiva porque se les ha apoyado en cuanto a capacitación de los nuevos modelos chinos y las adecuaciones a los motores nacionales para reducir costos.

RECOMENDACIONES

En esta investigación se ha encontrado que luchar contra la corriente no deja buenas experiencias y hay que estar preparados para lo que se presenta asimismo adelantarse a lo que pueda suceder en un futuro cercano.

Es por eso que de acuerdo a las tendencias y las circunstancias que se presentan actualmente en nuestro País y que por ende afectan a la empresa Kohler de México, S.A. se hacen las siguientes recomendaciones para hacer frente a la competencia China en cuanto a la importación de motores.

- ✓ Mantenerse a la vanguardia en cuanto a innovación y adecuaciones de producto
- ✓ Hacer investigaciones de mercado periódicamente por lo menos cada año mediante encuestas y cuestionarios a los distribuidores
- ✓ Reforzar la fuerza de ventas con dos elementos para mercado nacional y dos para mercado exterior sobre todo para Sudamérica que es el mercado que está repuntando actualmente
- ✓ Insistir con la SEMARNAT para implementar nuevas regulaciones a este tipo de motores
- ✓ Ver posibilidad de implementar una nueva Norma con Dirección General de Normas a través de la Secretaría de Economía que regule la calidad y las especificaciones de los motores chinos a la entrada al país.
- ✓ Abatir Costos en los insumos de importación provenientes de Estados Unidos y Canadá aprovechando las preferencias arancelarias que tenemos con el tratado de libre comercio que tenemos con ellos (TLCAN)
- ✓ Complementar la oferta de productos y aprovechar
Canales de distribución y comercialización en México
- ✓ Mejorar calidad y diseño de los productos; competir con servicio, oportunidad de entrega y atención post-venta.

GLOSARIO

AD-VALOREM

Gravamen arancelario a que están afectadas las mercancías en el arancel aduanero, cuya aplicación se hace tomando como base gravable el valor en aduana o el valor CIF (costo, seguro y flete) de las mercancías.

ARANCEL AD-VALOREM

Sistema tarifario en el que solamente se grava las mercancías con derechos ad-valorem, es decir, aquellas que pagan impuesto de acuerdo al valor.

ANTIDUMPING

Acción encaminada a proteger los mercados interiores de la competencia desde el exterior.

Tipo de derecho arancelario introducido para neutralizar el Dumping practicado por un país extranjero, en mercado nacional. El GATT ha establecido unas reglas que han de regir la utilización de este mecanismo compensatorio, cuya base son los artículos 6 y 16 del propio GATT.

APERTURA COMERCIAL

Proceso mediante el cual se eliminan las barreras que inhiben el comercio exterior de un País, como pueden ser permisos previos o licencias de importación por aranceles.

CADENA DE VALOR

Es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al cliente final

COMERCIO EXTERIOR

Intercambio de bienes y servicios entre países. Conjunto de transacciones comerciales que se dedica a exportar los productos que se fabrican en un lugar a otros países y a importar los productos que se fabrican en otros países para cubrir necesidades internas o para comercializar.

COMPETITIVIDAD

En términos comerciales significa la posibilidad de triunfar sobre otros oferentes cuando confrontándose con los productos sustitutos, se tiene la probabilidad de salir victorioso, favorecidos por la compra del consumidor.

DEFICIT

Resultado que arroja un balance efectuando el término de un ejercicio que se caracteriza porque existe un saldo correspondiente a egresos que no alcanzaron a ser cubiertos por egresos de dicho ejercicio.

DESARROLLO ECONOMICO

Transición de un nivel económico concreto a otro más avanzado, el cual se logra a través de un proceso de transformación estructural del sistema económico a largo plazo, con el consiguiente aumento de los factores productivos disponibles y orientados a su mejor utilización; teniendo como resultado un crecimiento equitativo entre los sectores de la producción.

DUMPING

Significa vender en el mercado internacional a un precio inferior o superior que el mercado nacional, cuando un monopolista o antiteista cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores nacionales e internacionales y/o domésticos por un bien igual o comparable proporcionalmente al objeto en si referente al producto del mercado internacional de un costo superior.

EXPORTACIÓN

Venta de bienes y servicios de un país extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe un país por concepto de venta de bienes y servicios, sean tangible o intangibles.

FINANZAS

La situación financiera (actual proyectada), en cuanto a la liquidez, solvencia y rendimiento, puede llegar a constituir un factor de apoyo u obstrucción al desarrollo exportador.

GLOBALIZACIÓN

Se entiende por globalización, a la posibilidad real de producir, vender, comprar e intervenir en aquel o aquellos lugares del mundo, donde resulte más conveniente hacerlo, independientemente de la región o país donde se localicen.

IMPORTACION

Acción de introducir al país bienes producidos en el extranjero para su uso o consumo interno, mediante el pago de los impuestos correspondientes a través del comercio internacional.

INVESTIGACION DE MERCADO

La investigación de mercados es la reunión, registro y análisis de todos los hechos acerca de los problemas relacionados con las actividades de las personas, las empresas e instituciones en general. En el caso concreto de las empresas privadas, la investigación de mercados ayuda a la dirección a comprender su ambiente, identificar problemas y oportunidades y evaluar y desarrollar alternativas de acción de mercadotecnia. En el caso de las organizaciones públicas, la investigación de mercados contribuye a una mejor comprensión del entorno, a fin de tomar mejores decisiones de tipo económico, político y social.

Por lo tanto, puede afirmarse que la investigación de mercados es una herramienta muy poderosa para la toma de decisiones, que ayuda a disminuir el riesgo al que están sujetas las instituciones en general.

INVESTIGACION ANTIDUMPING

Proceso de investigación que lleva a cabo la Secretaría de Economía a través de la UPCI con todo el otorgamiento de pruebas que comprueben el daño al productor nacional.

MACROESTRUCTURAL

Se refiere a las condiciones básicas y generales de un país o región, para las empresas que operan con eficiencia.

MERCADO

Conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. (Philip Kotler)

Es vital evaluar su magnitud así como su tendencia, normatividad y preferencias del consumidor, con vista en la operación exitosa de un mercado.

MICROESTRUCTURAL

Que comprende las condiciones a nivel empresa y producto que pueden hacer que la mercancía se desplace exitosamente en los mercados meta.

OFERTA

Cantidad de mercancías que pueden ser vendidas a los diferentes precios del mercado por un individuo o por el conjunto de individuos de la sociedad.

PRODUCTO BRUTO VERSUS PRODUCTO NETO

La diferencia entre el PB y el PN es la depreciación del capital, el producto bruto incluye la depreciación del capital mientras que el producto neto no la incluye.

BIBLIOGRAFIA

Anierm Revista Mensual ago-2010

Ballesteros Emilia, Globalización de las enseñanzas (documental económico) 2ª edición Vol. 5, México, 2000

Catalogo de Normas DGN México, 2010. cidgn@economia.gob.mx

Martinez A. y Ortiz Factores de competitividad.

Michael Porter Competitive Strategy 1989

Poder Ejecutivo, Secretaria de Economía resolución del 02 de febrero 2004 México, 2004

SICE Reglamento de Comercio Exterior México

UPCI Secretaría de Economía