

# El ambiente de negocios en la República Popular China

Cecilio Garza Limn\*

---

Algunos analistas señalan que el ascenso de China a la escala mundial desestabilizará la economía global, de la misma manera que lo hizo la expansión estadounidense hacia el oeste de su territorio a mediados del siglo XIX.

Recordemos que en aquella época, los productores agrícolas europeos quebraron debido a la sobreoferta y a la baja en los precios de los productos agropecuarios que masivamente se empezaron a producir en Estados Unidos. De la misma manera que hoy en día es previsible que el abaratamiento de la producción de manufacturas hechas en China pueda producir un efecto similar en las economías desarrolladas.

Por otra parte, conviene señalar que de acuerdo con un reporte reciente de Goldman Sachs, la talla de la economía china sobrepasará a la norteamericana en el año 2039, es decir para la generación de nuestros hijos el concepto de China será un elemento indisoluble a su vida diaria.

Durante los últimos 500 años, el mundo occidental ha tratado de comprender a China, esta gran nación de cultura milenaria, que frecuentemente se identifica con lejanía, misterio y dificultades.

Europa y Norteamérica despacharon misioneros, expedicionarios, flotas de guerra y acabaron ocupando importantes porciones de su territorio, sin grandes avances por entender cuál sería su futuro.

México inició sus contactos comerciales con China con el galeón de Manila y estableció relaciones diplomáticas desde tiempos del imperio, hace más de 100 años.

No obstante esa antigua relación, China sigue siendo para nosotros un país enigmático, cuyo desconocimiento genera una problemática ya no de cultura general, de semántica o de lingüística, sino que se ha convertido en un asunto de talla nacional, que está afectando la misma viabilidad de nuestro desarrollo.

Y es hasta muy recientemente, ante el surgimiento de la República Popular como una potencia económica, que en México se ha generado una mezcla de atracción y de temor hacia ella.

Atracción en primer lugar, motivada por un análisis superficial que ha llevado a la creencia popular que los negocios se hacen rápido y sin demasiada preparación, sólo visitando alguna feria o importando productos baratos.

Y el temor, provocado en gran medida por un factor de oscurantismo e ignorancia.

Es sin duda, el desconocimiento y la falta de preparación lo que ha llevado a un debate tan extremo en la academia y en los sectores público y privado, respecto de cómo tratar a China.

Pero analicemos por qué la relación México/China se encuentra en una posición de desconocimiento, de alejamiento y de temor, mientras que muchos otros países la aprovechan diariamente para efectuar muy importantes intercambios.

\*Ex Embajador de México en China.

En nuestra opinión existen tres grandes razones para explicar el desconocimiento mexicano hacia China:

1. La inexistencia de una política hacia el continente asiático y especialmente hacia la Republica Popular China
2. La negociación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, y;
3. La presión de la iniciativa privada mexicana hacia el gobierno para negociar sin plantación con China, es decir, que en los últimos años, el gobierno se ha convertido en rehén del sector privado mexicano

**Explicaremos brevemente esta problemática:**

*1) La carencia de una política hacia oriente*

1. México y aquí nos referimos tanto al gobierno federal como de la iniciativa privada, no se ha dado el tiempo de definir una política coherente hacia el continente asiático, ni particularmente hacia China.

En la propia Secretaria de Relaciones Exteriores no se ha llegado siquiera a la elemental diferenciación entre los países pertenecientes al norte o al sur de Asia, o para distinguir al mundo chino del resto del continente.

El gobierno le destina los sobrantes de norteamérica, América Latina y Europa al continente Asiático. Se ataca el día a día, sin planeación y sin un equipo de especialistas que orienten y asesoren las acciones a perseguir en el mediano plazo.

*2) El TLCAN y China*

En segundo lugar, creo necesario destacar que con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, los negociadores mexicanos (los del cuarto de enfrente y los del cuarto de al lado) voluntaria o involuntariamente, colocaron a nuestro país dentro de una estrategia económica, más asiática que americana.

Es decir, que convirtieron a México en una plataforma de exportación de bajo costo, a mano de obra intensiva, dirigida a países ricos y en particular descansando en la ventaja geográfica hacia el mercado norteamericano.

**Esto nos puso en ruta de colisión directa con China**

En 1994 muy pocos observaron que la amenaza a las empresas mexicanas no vendría de parte de las canadienses y norteamericanas, sino por cuenta de las empresas chinas, con quienes sin considerarlo, nos pusimos a competir directamente.

Esto significa que al decidir durante las dos décadas pasadas, ser dependientes principalmente de un solo tipo de exportación (la maquila) hacia un solo gran cliente, (Estados Unidos) nos hizo más vulnerables hacia nuestro verdadero rival (China).

Los resultados de esta falta de previsión se han hecho presentes cuando la industria maquiladora ha iniciado su proceso de descomposición dando fin a una era de bonanza de más de 15 años.

Existen otros considerandos que agravan nuestra falta de estrategia, pero sólo mencionaremos uno:

De entre las 10 primeras naciones comerciales en el mundo, sólo hay dos en desarrollo: China y México

Es momento que consideremos que México (en tanto economía) tiene más en común con los vecinos de china que con los suyos propios.

Así como por ejemplo, al igual que Corea del Sur (con su capitalismo centralmente planificado) Singapur (con el mayor índice de exportación) o Indonesia y Malasia (con menores índices de desarrollo), México esta sufriendo una mayor competencia por una creciente ola de exportaciones chinas cada vez mas sofisticadas y competitivas.

Indudablemente, estamos más cerca de la problemática asiática que latinoamericana, sin embargo, en Asia todos las naciones cuentan con estrategias de unión entre gobierno y sectores productivos, adecuadas a esta nueva situación.

La fotografía aparece nítida el día de hoy. En la práctica, México se convirtió en la china de América. Este es el fondo del conflicto.

En China se dieron cuenta de ello y planearon en consecuencia: formularon una política americana activa, la cual aplican de manera integral.

Demos un ejemplo:

A mediados del decenio pasado, China creo un programa para los empresarios extranjeros establecidos en México, llamado *one shop stop* en el cual se trataba de solucionar los problemas que tenían estos industriales en México, desde asuntos fiscales, hasta laborales, de proveeduría, de costos, etcétera. Y que observaban, no estaban siendo resueltos por las autoridades nacionales.

Con este programa, no sólo aprendieron ellos lo que no debían hacer, sino que se relacionaron perfectamente con los responsables productivos internacionales.

Hoy constatamos el éxito de su programa: centenas de maquiladoras se han ido en los últimos tres años, muchas de ellas a China, dejando sin empleo a cientos de miles de trabajadores, no sólo porque el *one shop stop* las convenció, sino por las importantes reformas estructurales que allá se han realizado y aquí no.

China tiene una estrategia dirigida; México una inerme.

### 3) *El gobierno, rehén de su iniciativa privada*

Finalmente, este es el tercer elemento de inconsistencia en nuestra relación bilateral: el gobierno de México se ha convertido en rehén del sector productivo mexicano en su negociación con China.

A partir de 1995, cuando se hace cada vez más palpable la competencia china, la iniciativa privada mexicana presionó al gobierno para que éste penalizara al comercio proveniente de este país. La entonces Secofi, determinó la imposición de cuotas compensatorias a más de 6 000 fracciones arancelarias de productos chinos, en muchos casos a artículos que ni siquiera se producían en México y en otros imponiendo una sobretasa de más de 1000% (lo que es equivalente internacionalmente a una declaratoria de guerra comercial).

¿Qué se obtuvo?, que la misma mercancía siguiera ingresando pero por la vía del contrabando

Vendría en el año 2000 otro momento de fricción.

El mundo veía como después de 13 años de intento, China llegaba a la última etapa de las negociaciones para su ingreso a la OMC y México, nuevamente por presiones de sus cámaras industriales y comerciales, era el país más decidido a impedirle el acceso, hasta no obtener concesiones mayores que Estados Unidos y la Unión Europea.

Esta nueva posición de enfrentamiento político con la Republica Popular China, para solucionar una problemática interna del nuevo gobierno frente al empresariado ha dado por resultado, entre otros, que China haya declarado a Brasil como el país más importante en América latina para el destino de sus inversiones y su comercio bilateral.

(¿Qué se obtuvo? Sirvió este desgaste?). Efectivamente se logró un mayor plazo para el levantamiento de cuotas compensatorias, en el entendido que mientras tanto la industria nacional se reestructuraría para enfrentar la competitividad china en textiles, confección, zapatos, juguete, electrónica, etcétera.

#### **La pregunta sin duda es irrelevante: ¿lo hicimos?**

Hasta aquí un primer planteamiento de la problemática sino-mexicana al año 2005, indispensable en el conocimiento de cualquier industrial que quiera hacer negocios en ese país.

En un segundo aspecto de nuestras consideraciones, es proporcionar una idea del ambiente de negocios en China a partir del análisis comparativo de lo que están haciendo otros países en aquel mercado.

Uno de los planteamientos erróneos de México, es que hemos considerado que la invasión de los productos chinos hacia nuestro mercado domestico y al de Estados Unidos, lo hacen los propios chinos.

### Expliquemos esta paradoja dando algunas cifras

Más de la mitad del comercio exterior de la Republica Popular China está siendo realizado por extranjeros. Es decir, que los zapatos, componentes electrónicos o aparatos de comunicación hechos en China y adquiridos en México, muy probablemente han sido producidos por taiwaneses, italianos o los propios norteamericanos.

La Republica Popular concentra 42% de filiales transnacionales del mundo, que equivale a más de 360 mil empresas establecidas (el índice más elevado del globo).

En un ánimo comparativo, México tiene 3% con un total de 25 700 empresas (bastante delante de Brasil que tiene 8 mil o de Chile que tiene 3 mil).

El año pasado, las exportaciones de China registraron la tasa de crecimiento más alta del mundo, 22%, consolidándose como el quinto exportador mundial.

Ello quiere decir, que existen muchas empresas, muchos empresarios y muchos gobiernos que se están beneficiando de la expansión china y que juntos chinos y extranjeros forman parte de esta "fabrica mundial".

Analicemos brevemente que esta haciendo América Latina respecto de China.

De acuerdo con datos de la Comisión Económica para América Latina, la CEPAL, en 2003, las exportaciones mexicanas presentaron un estancamiento (un poco más de 500 millones de dólares, equivalente a 0.33% de nuestras exportaciones), mientras que Brasil le vendió a China nueve veces más (\$4 533md), argentina cinco veces más (\$2 660 md) y Chile cuatro veces más.

China no sólo es un gran actor del comercio mundial por sus exportaciones, lo es también merced a sus importaciones. El año pasado, China recibió mercancía del exterior por más de \$400 mil millones de dólares.

Pero no sólo es América Latina quien se está aprovechando de este incremento en las importaciones chinas, los países asiáticos, desde Australia hasta Papua, incrementaron sus exportaciones en 44% general.

Nos aferramos al mercado de Norteamérica al mismo tiempo que China se nos ha convertido en una obsesión.

El enorme apetito Chino está reconfigurando el esquema mundial de comercio y está dándole aliento a muchas de las economías del sudeste asiático y de América Latina. Para Brasil la emergencia de China se ha convertido en un salvavidas y en un motor de su economía.

Este apetito voraz es el que la ha hecho engullirse el año pasado 55% del acero y 35% del cemento del mundo.

Y aquí sigo con el ejemplo ilustrativo de Brasil, quien con una posición geográfica menos ventajosa que la nuestra, le está vendiendo a China, mucho de este acero, pero también jugo de naranja, soya, carne, entre muchas otras *comodities* que demanda ese mercado.

Banco do Brasil, tiene oficinas en Pekín desde hace más de diez años y Embraer y Vale do Río doce, han invertido decenas de millones de dólares en este país. Las necesidades chinas en soya este año han hecho que Brasil destine una superficie similar a la del estado de Israel para satisfacer esta demanda específica.

¿Cómo ha llegado Brasil a ello? Teniendo una política y una plantación hacia el continente asiático y concretamente hacia China. Han trabajado y obtenido, por ejemplo sencillos acuerdos fitosanitarios, que les permite la exportación de cárnicos y vegetales.

El presidente Lula llego a la cumbre de Guadalajara, el año pasado, procedente de China en donde suscribió más de 25 convenios importantes, entre los que se cuenta la venta de aviones, la asociación en materia militar y aeroespacial y la compra por parte de China de 2 500 motores diesel para autobuses.

Pero no solamente los países emergentes están aprovechando el desarrollo del mercado chino, también Estados Unidos le vendió 22% mas a China el año pasado; Alemania, 26%; Japón 38% y hasta los archirrivalos taiwaneses han convertido a la República Popular en su principal socio comercial.

### III. Conclusiones

La primera resulta evidente: andamos mal y tarde en el mercado chino.

La segunda es que no podemos seguir teniendo una practica (no he dicho la palabra “política”) defensiva o restrictiva para con China, ni seguir con las acusaciones de comercio desleal y violación a los derechos humanos, ello es un pretexto que justifica ineficiencia.

La tercera es aprender del desarrollo de esta nación que ha sacado a más de doscientos millones de la pobreza extrema en la última década y que ha encontrado un camino adecuado para su progreso, a pesar de sus múltiples problemas.

En una de sus últimas intervenciones como secretario general del partido comunista, Jian Zemin señaló:

**el desarrollo requiere deshacerse de todas las nociones que lo obstaculizan; cambiar todas las prácticas y regulaciones que lo impiden y liberarse de lastres sistémicos**

Y mientras eso sucede dentro de un país rígido en sus principios ideológicos, nuestra legislatura sigue deshojando la margarita respecto de los imperativos categóricos que impiden reformas indispensables para sacar a la economía y a la política de la parálisis en que vivimos.

China ha abierto a la inversión privada y extranjera sectores que en México siguen cerrados (electricidad, petróleo, refinación, petroquímica, etcétera).

La cuarta conclusión, es la urgencia nacional en el diseño de una política hacia China y el establecimiento de un grupo de especialistas (mexicanos o extranjeros) que

ayuden más al sector privado del país a dotarse de un conocimiento indispensable para el aprovechamiento de este mercado, como lo están haciendo la mayoría de las naciones.

La quinta y última que más que una conclusión es una sugerencia. Tener la certeza que el mercado Chino, no es únicamente visitar Pekín, Shanghai, Cantón cuando hay feria, y Hong Kong. China tiene otras ciudades de primer nivel y programas importantísimos para el desarrollo del centro y del oeste del país, tan importantes como el que ha logrado el progreso de su zona costera.

Un ejemplo: hagamos una abstracción e imaginemos que en este mismo año 2004 en Estados Unidos, Nueva York, es la ciudad que todos conocemos, pero Chicago estuviera apenas por construirse.

Esto es exactamente lo que está pasando en China. El gobierno popular ha decidido, con la misma prioridad con la que construyó Shenzhen en los ochenta y Shanghai en los noventa, dotar a Chongqing de la mejor infraestructura para que sirva de magneto al centro del país.

Estoy seguro que pocos han escuchado antes el nombre de esta ciudad, Chongqing, que existe, sin embargo desde hace 3000 años, que fue la capital de un reino y del gobierno nacionalista en el decenio de los treinta y que al día de hoy es la ciudad más grande del mundo con 32 millones de personas.

Chongqing es proclamada una municipalidad en 1997, otorgándole el gobierno central un estatuto especial, que la iguala con Pekín, Shang Hai y el puerto de Tianjin (Eran tres condados que se han unido bajo un solo gobierno municipal).

Chongqing es la prioridad actual del gobierno chino pues será la puerta del desarrollo de la zona centro del país.

Al frente de este inmenso proyecto se ha colocado a quien fuera el responsable del desarrollo de Shang Hai (Huang Qi Fan) y quien esta destinando una cantidad equivalente a mil millones de dólares mensuales para la construcción de infraestructura aeroportuaria, de telecomunicaciones, carretera y urbana.

8 es el número privilegiado en china y con base en éste se desarrolla Chongqing. Una torre de 98 pisos, 8 anillos interiores; 8 puentes para cruzar el Yangtze, 8 líneas de metro, etcétera.

Pero como Chongqing, se encuentran otras importantísimas ciudades que las delegaciones mexicanas no consideran y donde existen mayores posibilidades de hacer negocio que las otras que han sido atacadas por delegaciones internacionales desde hace 15 años.

Dalian, Chingdao, Nanjing, Kunming, Xiamen, Ningbo, son ciudades de la mayor relevancia que tienen un desarrollo elevado y que buscan, ellas también la internacionalización de sus contactos.

Si vamos a China, debemos saber a qué vamos, cómo vamos y cuándo vamos.

Ojalá que estas consideraciones ayuden a definir una estrategia urgente para aprovechar simplemente lo que otros ya están haciendo ■