

UNIVERSIDAD DE SONORA

DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y

ADMINISTRATIVAS

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

MAESTRÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

**Formación de una empresa de asesoría para el fomento de
la inversión china en Sonora.**

TESIS

Que para obtener el título de Maestro en Comercio Exterior y Aduanas

Presenta:

Carlos Ruvalcaba Blanco

Director: Dr. Rodolfo Basurto Álvarez

Hermosillo, Sonora

Junio de 2015

Universidad de Sonora

Repositorio Institucional UNISON



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"



Excepto si se señala otra cosa, la licencia del ítem se describe como openAccess

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a mis profesores de la Maestría en Comercio Exterior y Aduanas por la formación profesional recibida.

Sería injusto destacar a alguien en especial, pero si quisiera agradecer en forma individual al Maestro Rigoberto Yáñez Germán por la información especializada recibida durante la elaboración de esta tesis.

Asimismo quiero mencionar de forma especial a mis asesores y directores de tesis: M. en C. Armando Moreno Soto, Dr. Rodolfo Basurto Alvarez, Dr. Rafael Borbón Siqueiros y Dra. Ramona Flores Varela.

Una mención especial va también para mis amigos Ma Yongjuan, Lan Shide y Tsui Hong, cuya ayuda e información sobre la cultura de su país y sobre sus negocios en China y en México me ayudaron a comprender un poco más a este admirable pueblo.

Dedicatoria:

A mis padres, a mi esposa y a mis hijos, que fueron mi motivación para desarrollar este esfuerzo.

INDICE

	Pág.
Introducción	1
0.1. Antecedentes	1
0.2. Planteamiento del problema	1
0.3. Objetivo	3
0.4. Protocolo de investigación	4
I. Marco teórico e histórico	8
1.0. Modelo de Uppsala	8
1.1. Caso China	9
1.2. Caso México	13
1.3. China y Sonora	16
1.4. Estado del arte	19
1.5. Propuesta	20
II. Entorno de Negocios China-México	24
2.1. Características del empresario chino	24
2.2. Marco legal y sistema aduanero chino	29

	Pág.
2.3. Apoyos del gobierno mexicano	32
III. El despacho de consultoría	33
3.0. Introducción	33
3.1. Necesidad de una empresa de consultoría	33
3.2. Mercado para la empresa	42
3.3. Actividades de la empresa	57
3.4. Estructura de la empresa	71
3.5. Importancia de la prospectiva	75
Apéndice estadístico	76
Bibliografía	99

Introducción

0.1. Antecedentes

El nuevo papel de China como potencia emergente y su éxito económico le han mostrado que ha llegado el momento de seguir una nueva estrategia para mantener los altos índices de crecimiento que la han caracterizado. La etapa inicial de manufactura con bajos salarios cumplió su objetivo de poner al país en el mapa mundial y de elevar el nivel de vida, nivel educativo e infraestructura nacional a un punto en el que ya la simple supervivencia no es la principal preocupación del ciudadano corriente. Una de las estrategias de ese país para mantener su crecimiento es ahora la exportación de capitales al resto del mundo. Esto coincide con la actual estrategia del gobierno mexicano de basar el desarrollo de México en la inversión extranjera directa y en el comercio externo. En la actualidad la mayor parte de la inversión extranjera y comercio externo de México es desde y con los Estados Unidos. Sin embargo, es más saludable para la economía de un país no depender de una sola fuente de comercio.

En la actualidad China (incluyendo a Hong Kong) es la segunda nación a nivel mundial por la cantidad de sus inversiones en el extranjero, sólo debajo de Estados Unidos, y arriba de Japón. (UNCTAD, 2013)

0.2. Planteamiento del problema

La inversión China en el mundo es de 688.1 billones (miles de millones) de dólares (total 2005-2013), de los cuales a México le corresponden 0.53 billones. Como comparación, la inversión en Argentina fue de 11.7 billones. (<http://www.heritage.org/research/projects/china-global-investment-tracker-interactive-map>)

En el presente contexto de un México en el umbral de una crisis económica y de desempleo, es imperativo explorar las formas de atraer capitales hacia nuestro país, así como promover la expansión de nuestros empresarios hacia el exterior.

La inversión en Sonora se enfoca principalmente al sector minero en la forma de extracción y envío de materias primas a China. Un aspecto benéfico de esto es que esta inversión abarca también a pequeños mineros. Un aspecto que puede mejorarse es que es un comercio con poco valor agregado, lo cual podría subsanarse haciendo algo de procesamiento a los minerales en México.

Fuera de la minería vemos muy poca inversión china en Sonora, y si algo se logra sería probablemente a través de grandes proyectos conjuntos México-China.

Ahora bien, sabemos que la gran generadora de empleo en nuestro país es la micro y pequeña empresa. En cambio, estos posibles grandes proyectos conjuntos, si bien traerían un efecto positivo a mediano plazo a la economía del país en general, no inciden directamente en el bienestar económico de sectores más amplios de la población sin las cualificaciones que normalmente requiere un empleo en estos proyectos.

Sin embargo, los apoyos y los estudios del gobierno y de los organismos privados se enfocan hacia los grandes proyectos y las grandes empresas, no existiendo apoyos para el pequeño y mediano empresario chino que quiere invertir en Sonora, siendo que este tipo de inversionista puede ser el detonante para el despertar de un espíritu empresarial sonorenses enfocado a la globalización, como veremos.

Esto hace que surjan varias preguntas:

- Qué formas de cooperación existe en el país y en la entidad en sus relaciones comerciales con China?
- Han sido eficientes estos mecanismos de cooperación?
- Cómo funcionan?
- Qué características asumen?
- Cuáles son sus ventajas para el productor chino?...mexicano?
- Cuáles son sus desventajas?
- Son suficientes estos mecanismos de relación comercial?
- Qué tipo de asesoría/consultoría requieren los empresarios chinos? Los mexicanos?

0.3. Objetivo

Hacer un análisis sobre la pertinencia en Sonora de una empresa que dé asesoría, tanto a empresarios chinos que deseen hacer negocios en nuestro país como a empresarios nacionales que quieran aprovechar las oportunidades que esto pueda crear; las áreas de operación de esta empresa; las características de los

empresarios chinos en comparación con sus colegas mexicanos; una exposición de los marcos legales y conocimientos especializados que debe tener esta empresa, y por último, en base a las tendencias mundiales, una propuesta sobre las posibles áreas de acción de este despacho de asesoría.

0.4. Protocolo de investigación

0.4.1. Tipo de investigación

Esta investigación comenzará siendo de tipo exploratorio y continuará como de tipo descriptiva, de acuerdo con el capítulo 4 de Sampieri.

0.4.2. Variables

Serán las cifras de comercio e inversión China-México que la investigación exploratoria muestre relevantes.

0.4.3. Hipótesis

En términos del capítulo 5 de Sampieri, nuestra hipótesis de investigación será de tipo descriptivo, debido a que no es posible manipular las variables con el fin de observar los resultados como en una hipótesis correlacional o causal.

“Las cifras del comercio e inversión extranjera directa China-México-Sonora muestran que es necesaria la creación de una empresa de consultoría para

asesorar a pequeños y medianos empresarios chinos a emprender negocios entre sí”

La investigación mostrará o refutará que:

- 1.- Hay capitales chinos dispuestos a ser invertidos en Sonora,
- 2.- Esta inversión será de beneficio para el estado al crear empleos y tal vez desarrollar cadenas de suministro,
- 3.- Actualmente no hay programas gubernamentales de promoción a nivel micro-pequeño empresario,
- 4.- La diferencia de características culturales entre los dos grupos empresariales dificulta que entren en relación sin la asesoría especializada adecuada,

Además, este trabajo dará una introducción a la forma en que esta empresa de consultoría debe estar estructurada, qué conocimientos específicos requiere en la forma de manuales de operación, por ejemplo “Procedimientos de resolución de conflictos mercantiles en China”, y por último, presentará una breve descripción de la estructura de esta empresa.

0.4.4. Diseño de investigación

Debido a la imposibilidad de manipular las variables, nuestra investigación será de tipo no experimental, transeccional, en los términos del capítulo 7 de Sampieri. Posiblemente en algunas de las variables se analice su variación con el tiempo por lo que la investigación se puede convertir en longitudinal para ellas.

0.4.5. Selección de la muestra

Se analizarán de forma exploratoria datos de comercio e inversión mundiales de los años 2012 o 2013, dependiendo la existencia de estadísticas, y conforme avance la investigación se analizarán en forma descriptiva los mismos datos pero en lo que corresponde a México y Sonora, con el fin de llegar a una conclusión válida para el caso de Sonora.

0.4.6. Recolección de datos

Los valores de las variables se tomarán de estadísticas del INEGI, Secretaría de Economía, Proméxico, Bancomext. De no existir, se buscarán fuentes externas como la CEPAL, ONU, OMC, etc.

Asimismo, durante la fase exploratoria, se harán algunas entrevistas a personas que vienen de China a tratar de establecer negocios o comerciar con México, así como a empresarios mexicanos que usan o podrían usar productos y servicios chinos.

Parte importante será la revisión de la literatura disponible sobre el tema, principalmente descripciones de aspectos particulares de la cultura china, y estudios sobre el ambiente de negocios en China.

0.4.7. Cronograma

Se pretende cumplir con el siguiente cronograma:

Mayo 2014

4.7.1. Introducción

4.7.2. Características de los empresarios chinos

4.7.3. Marco legal y sistema aduanero chino

4.7.4. Apoyos del gobierno mexicano

Junio 2014

4.7.5. Necesidad de una empresa de consultoría

4.7.6. Mercado para la empresa

4.7.7. Actividades de la empresa

4.7.8. Estructura de la empresa

Julio 2014

4.7.9. Apéndice estadístico

4.7.10. Bibliografía

4.7.11. Entrega del borrador final

Capítulo I. Marco teórico e histórico

1.0. Modelo de Uppsala

El modelo de Uppsala es una teoría que explica cómo las empresas intensifican sus actividades en los mercados extranjeros. Las características principales del modelo son: las empresas adquieren experiencia primeramente en el mercado doméstico antes de avanzar hacia mercados extranjeros; estas empresas comienzan sus operaciones en el extranjero en países geográficamente o culturalmente cercanos y avanzan gradualmente hacia países más distantes geográfica o culturalmente; las empresas comienzan sus operaciones a través de importaciones o exportaciones tradicionales y gradualmente progresan a usar modos de operación más complejos (como subsidiarias de ventas, etc.).

El modelo de Uppsala también propone que las ventas al extranjero comienzan con exportaciones ocasionales, seguidas por operaciones regulares. El modelo se enfoca principalmente en mercancías físicas, aún cuando una posibilidad posterior es la venta de sistemas, servicios y conocimientos. Por último, la empresa no comprometerá mayores niveles de recursos hasta que incremente su experiencia, y por lo tanto la internacionalización se desarrolla a un paso relativamente lento debido al marco regulatorio local y a la necesidad de aprendizaje organizacional. El modelo especifica que el nivel de compromiso puede también disminuir o inclusive cesar si el desempeño y los pronósticos no son los adecuados. En nuestro caso particular varios puntos del desarrollo de nuestra tesis se apartan del modelo

teórico discutido, por lo que sólo se tomará como una guía inicial para orientar nuestro trabajo. Como podemos ver en el caso del proyectado y fallido centro chino comercial en Kalmar, Suecia, en las relaciones de negocios con China hay muchos puntos que se desvían de las teorías clásicas. (*Englund, Merker, Ölund, 2007*)

1.1. Caso China

Después de décadas de división y atraso, China pasa primero por una revolución nacionalista seguida de una comunista liderada por Mao Zedong. Inmediatamente comienza un proceso de industrialización apoyado por la Rusia soviética. Se sientan las bases para una industrialización incipiente y el inicio del fin de las periódicas hambrunas que diezaban al pueblo chino.

Con la llegada de Deng Xiaoping al poder en 1977, quien, a su vez promovió durante la Tercera Sesión del XI Comité Central del Partido Comunista Chino un plan económico y político que debería llevar a China a lo más alto paso a paso. Lo primero y principal para Deng era comenzar la reforma desde los campesinos, promover las empresas privadas y el uso particular de la tierra. Tras la reforma agrícola se pasó a la industrial y financiera, logrando un aumento del nivel de vida en el país con fuertes subidas del PIB año a año.

En 1978 se introdujeron por orden suya las primeras reformas en el sistema de propiedad chino,

1.1.1 Producción fuera del colectivismo

En primer lugar, la reforma permitió al campesino chino producir sus alimentos en huertos y granjas propias. El hogar de cada persona en China seguía siendo propiedad del Estado, pero a partir de ese entonces estaba permitido el cultivo y la producción para la venta en las ciudades cercanas. Se abrió por fin la posibilidad de un *mercado*, donde la especialización por eficiencia determinase una oferta más rica en calidad y cantidad de productos. En 1984 China ya era un exportador neto de alimentos. Asimismo, los granjeros más eficientes pudieron dedicar sus excedentes de capital y trabajo a la creación de pequeñas empresas - de transporte, de ventas o de artesanías por ejemplo. Así floreció todo un incipiente sector de servicios en la China profunda, lejos de las gigantescas inversiones extranjeras que pronto llegarían. *(Brum, Castro, 2009)*

1.1.2. Liberación del excedente

La segunda reforma de Deng Xiaoping consistió en permitir a las distintas empresas estatales chinas que vendiesen sus excedentes en el mercado. Tanto en el ámbito de la producción agrícola como en el de la industria liviana en las ciudades y los pueblos comenzaron a aparecer los primeros empresarios chinos modernos. El primer gran impulso capitalista del país provino de una tímida liberalización del inmenso mercado interno, y no dependió de las inversiones extranjeras. *(Brum, Castro, 2009).*

1.1.3. Inversiones extranjeras

Deng se propuso un pequeño ensayo en el capitalismo más avanzado: la creación de zonas económicas especiales, subdivisiones administrativas en territorio chino que cuentan con regímenes jurídicos y legales que difieren de los de las provincias "normales". Inmediatamente tras la apertura de las zonas económicas especiales en 1980, los empresarios de Hong Kong comenzaron a invertir en ellas, e incluso a asesorar informalmente a Deng. La propuesta de Deng consistió en crear alrededor de Shenzhen un régimen atractivo a la inversión de los ricos empresarios de sus vecinos en la otra orilla. Para ello, les garantizaría la seguridad jurídica de sus inversiones, un régimen impositivo atractivo y abundante mano de obra por muy bajo precio.

Shenzhen fue un gran éxito, de tal forma que pronto se inauguraron otras zonas económicas especiales, que hasta el día de hoy son las ciudades más ricas y competitivas de China. La importancia de las zonas fue tal que al día de hoy aproximadamente la mitad de las exportaciones chinas salen de ellas. *(Brum, Castro, 2009)*.

1.1.4 La nueva política exterior

Deng Xiaoping introdujo cambios estructurales fundamentales en la política exterior china. En particular, se deshizo de la vieja agresividad maoísta, que fomentaba peleas y disputas hasta con los regímenes que simpatizaban con China. En vez de eso, y al igual que lo hizo en el ámbito económico, bajo Deng se proclamaron nuevas leyes sobre prisiones, derecho laboral, tribunales de justicia, policía y otros temas administrativos que actualizaran al país. La primera gran fase de reformas

chinas llega a su fin en 1989. Para aquel entonces, China era ya un país radicalmente distinto del de 1978. Los chinos ahora ya podían consumir y comprar bienes que sus padres, ni hablar sus antepasados, no habrían podido concebir. Nació la clase media urbana en China, cuyo consumo sería un nuevo motor de la economía mundial. (*Brum, Castro, 2009*).

1.1.5. Expansión diplomática

El siguiente gran hito en el proceso de desarrollo y apertura hacia el exterior de China fue su ingreso a la Organización Mundial del Comercio. Como miembro de la OMC, China tiene derecho a que todos sus productos sean sometidos a los mismos aranceles que el resto de los países de la organización. Este principio, el de la nación más favorecida, en efecto permitió a la enorme producción china llegar todavía con más facilidad y atracción a los mercados del mundo. El mercado chino se abrió más que nunca a las importaciones del resto del mundo. (*Brum, Castro, 2009*).

1.1.6. Conclusiones

China, en tan sólo unas pocas décadas pasó de ser un imperio atrasado tecnológicamente y políticamente –incambiado en su sistema de gobierno desde hacía siglos- a ser un país pujante y participante de la globalización.

Los siguientes retos para China son ahora los producidos por su propio éxito: debe establecer un más completo estado de derecho en el que las cosas se resuelvan a través de la ley, y no mediante conexiones con autoridades influyentes, debe

enfocar su industria a la manufactura avanzada y de alto valor añadido, debe dejar de ser un país que copia tecnología a ser un país que la produce, debe integrarse a las cadenas mundiales de suministro de modo de garantizar un flujo de materias primas hacia su país, debe influir en la geopolítica mundial de modo de tomar su lugar como potencia mundial, y usar esa influencia para avanzar sus objetivos sociales y económicos. Debe, en fin, crear una economía de consumo en vez de depender de sus exportaciones, y debe ahora exportar capitales tanto hacia los países desarrollados como al tercer mundo.

1.2. Caso México

En la década de los setenta comenzó una crisis económica en los países capitalistas. Para combatirla tanto Inglaterra como Estados Unidos, durante los gobiernos de Margaret Thatcher y Ronald Reagan, respectivamente, aplicaron en los años ochenta una política económica conocida como modelo neoliberal capitalista.

En el caso de México, la aplicación del modelo económico neoliberal se inició en el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988), se profundizó en el de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), continuó en el de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000) y lo retomaron los gobiernos panistas de Vicente Fox Quesada (2000-2006), Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012) y el de Enrique Peña Nieto (2012-2018). Consiste en la privatización de la economía (venta de empresas estatales y paraestatales a los particulares); eliminación del proteccionismo económico con

apertura comercial y financiera, tal como la entrada de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) durante el gobierno de Miguel de la Madrid; la elaboración de una nueva Ley de inversiones Extranjeras, que facilita la inversión de capital extranjero en México; el Tratado de Libre Comercio a partir del gobierno de Carlos Salinas de Gortari; la reorientación del aparato estatal y de sus funciones, tal como el recorte en gastos gubernamentales para el bienestar social según los dictados del Fondo Monetario Internacional; modernización educativa con criterios de excelencia, competitividad y eficiencia, para vincular la educación con las necesidades del sector productivo.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá, puesto en vigor a partir del 1º de enero de 1994, significó para México entrar de lleno a la globalización. En México, una de las principales ventajas es el bajo costo de su fuerza de trabajo, aunado a la diversidad y riqueza de sus recursos naturales (el petróleo es el caso más importante), lo que podría hacer atractiva la inversión de capital extranjero en México. Sin embargo, quienes están en condiciones de aprovechar estas ventajas son básicamente las grandes empresas transnacionales, las cuales, por el bajo costo de la mano de obra mexicana y por la apropiación de los recursos naturales, fueron las que incrementaron su influencia en el ámbito internacional, no así muchas pequeñas y medianas empresas, que al no aguantar la competencia tuvieron como destino la quiebra.

El TLC puede favorecer a México siempre y cuando el país realice los cambios requeridos para competir abiertamente en los mercados estadounidense y canadiense.

Algunos aspectos que propuso Vicente Fox en su campaña presidencial y que tampoco pudieron concretarse durante su mandato, fueron los referentes a la recuperación de los salarios. Durante su campaña y primeros años de gobierno, se publicitaron programas que abrieron la esperanza de muchos mexicanos para tener su propio negocio mediante los microcréditos, la banca popular, los llamados "changarros" o pequeños negocios familiares, y otros para conseguir empleos como Chambatel, que a fin de cuentas fueron una respuesta insuficiente. La válvula de escape que amortiguó algún conflicto social por falta de empleos y que sirvió además para mitigar la pobreza, fueron cientos de miles de mexicanos que se incorporaron a la economía informal (algunos de ellos con la venta de contrabando y productos de piratería), así como los millones de mexicanos que se fueron a Estados Unidos en busca del trabajo que no consiguieron en México y que enviaron al país remesas (dinero para sus familiares que aquí se quedaron, significando una gran entrada de dólares), que durante el gobierno de Vicente Fox superaron los ingresos por turismo.

El gobierno de Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012) dará continuidad a la política económica neoliberal. Uno de sus grandes retos será mantener y rescatar lo positivo del modelo económico, pero sobre todo trabajar más en lo social para abatir la pobreza, generar empleos y mejorar el nivel de vida de la población. Deben fortalecerse las posibilidades de cooperación y darse un mayor acercamiento. Debe aprovecharse más la relación con Europa para generar transferencias tecnológicas, mayor inversión extranjera, cooperación científica y cultural, para depender menos de los dos socios comerciales de Norteamérica.

De igual manera, México debe acercarse más a las economías exitosas de Asia, esto es, Japón, Corea y en general a los llamados tigres asiáticos, por ser ahí donde está ocurriendo el mayor desarrollo económico. México también necesita replantear su relación con China, ya que de ese país se reciben más productos importados que los que se exportan, por lo que se pierde espacios de competencia. *(Bolívar Meza, 2008)*

1.3. China y Sonora

Los chinos comenzaron a llegar a Sonora por el puerto de Guaymas a fines del siglo XIX y se congregaron principalmente allí y en Hermosillo. Durante las décadas siguientes se fueron trasladando a comunidades en crecimiento como Magdalena y Cananea. Más que trabajar en los campos, la mayoría comenzó sus propios pequeños negocios, estableciendo redes con otros chinos. Estos negocios abarcaban un amplio rango de industrias, desde manufactura hasta reventa de casi cualquier tipo de mercancía. Los chinos en Sonora no solo se convirtieron en propietarios de tiendas exitosas, eventualmente llegaron a controlar los pequeños negocios locales en muchas áreas del estado. En 1910, la población china en Sonora era de 4,486, de un total de 265,383 habitantes, siendo la presencia extranjera más grande en el estado, con los estadounidenses en segundo lugar con 3,164. Casi ninguno era de sexo femenino, había únicamente 82 mujeres chinas en todo el país en esa época. La población china llegó a su máximo en 1919 con 6,078 personas, igualmente con casi ninguna de sexo femenino.

El resentimiento contra el éxito chino comenzó rápidamente, y la sinofobia se agudizó durante la Revolución Mexicana debido a que muchos chinos prosperaron a pesar de la guerra; se convirtieron en el blanco de muchos ataques. En Sonora la primera campaña anti-china organizada comenzó en 1916 en Magdalena. En 1925 comenzó una campaña mucho más seria, que pedía su expulsión del estado. Las expulsiones masivas se llevaron a cabo principalmente en Sonora y Sinaloa, en parte debido a su gran población de chinos, pero éstos, muchas veces con sus esposas mexicanas y sus niños, fueron deportados en todo el país. Algunos fueron regresados a China, pero muchos otros fueron forzados a entrar a los Estados Unidos a través de la frontera con Sonora, aún cuando las leyes de exclusión de chinos estaban allí todavía en efecto. En el censo de 1940, únicamente 92 chinos vivían todavía en Sonora, dos tercios de los cuales habían adquirido la ciudadanía mexicana. (*History of Sonora en http://en.wikipedia.org/wiki/History_of_Sonora*)

Actualmente, todo esto es un vago recuerdo en los archivos históricos de esa turbulenta etapa de la historia mexicana. La nueva realidad es que actualmente se están llevando a cabo 109 proyectos de desarrollo chinos en todo el territorio mexicano.

Los sectores más atractivos para las firmas asiáticas son la manufactura: plantas ensambladoras, minería, agricultura, y aún hasta el ensamble de automóviles, perforación y exploración del petróleo.

De acuerdo a consultores internacionales, México ofrece a los Estados Unidos mejores costos de manufactura que China, cuyos costos se han incrementado en

los últimos tres años y están sólo 6% por debajo de algunos lugares en Estados Unidos, mientras que México está a un 25% abajo.

Aproximadamente 57 compañías chinas se han establecido en México porque lo consideran el lugar ideal para una producción más económica debido al bajo costo de la mano de obra mexicana, el no ser necesario pagar altos impuestos en la importación de productos chinos por ser México parte del TLC, además de la cercanía a los Estados Unidos y ser socios de negocios del país con el mayor mercado del mundo.

Esto ha permitido a México estar en la mira de más empresas chinas. La compañía Hon Hai, el más grande contratista de manufactura electrónica del mundo decidió establecer una planta de manufactura en Cd. Juárez, Chihuahua, que empleará a 20,000 personas.

En Sonora, la compañía textil china Sinatex invirtió \$ 92 millones de dólares en la instalación de una planta maquiladora, desde la cual surtirá el 25% de la importación de hilo en los Estados Unidos.

El sector minero en México ha atraído también la atención de los inversionistas asiáticos; la compañía Jinchuan Group Ltd. gastó \$ 25 millones de dólares en la exploración del proyecto minero Bahuerachi, en el estado de Chihuahua, para producir zinc, cobre, molibdeno y plata.

Las compañías Sinopec y Petrochina están en la actualidad contratados por su contraparte Petróleos Mexicanos para la exploración y perforación del Golfo de México.

Xintian-México, compañía integrada de agricultura y comercio de mediana escala, compró en 1998 1,050 hectáreas de tierras de siembra en Campeche para comenzar un desarrollo agrícola que actualmente tiene activos fijos valuados en más de \$ 10 millones de dólares.

Entre las futuras inversiones chinas en México, está Foton-México, compañía ensambladora de autos, que planea invertir más de \$ 250 millones de dólares y generará alrededor de 1,000 puestos de trabajo directos y 3,500 indirectos en el estado de Michoacán, y Lenovo, fabricante de tecnología, que compró la división de computadoras personales de IBM, invertirá \$ 40 millones de dólares para producir laptops en México. Este es la más grande inversión de la compañía fuera de China. (<http://blog.finetik.com/2009/10/01/china-chooses-mexico-as-its-main-foreign-investment-destination/>)

1.4. Estado del Arte

Una revisión de las 51 tesis de la biblioteca digital de la UNAM relacionadas a la relación de México con China nos sugiere la dificultad que tendremos de encontrar estudios específicos al nivel que estamos proponiendo, es decir, a nivel de pequeño y mediano empresario. Casi totalidad de los trabajos se enfoca a consideraciones de alto nivel en el estudio de esta relación y a la investigación de los parámetros macro en el mejor de los casos.

Apoyos del gobierno mexicano: una investigación preliminar nos muestra que Proméxico es la institución que cuenta con más apoyos para este tipo de

actividades. En este trabajo se analizará en detalle los diferentes programas. En resumen, Proméxico cuenta con apoyos para:

Arrendamiento, promoción, viajes de negocios, asesoría, convenios, gestión de reuniones, promoción de inversión, publicidad. (*Proméxico 2013, Programas de Apoyo a las Pymes*)

También en forma exploratoria preliminar vemos que Bancomext y la Secretaría de Economía tienen programas de apoyo a las PyMEs exportadoras e importadoras, aunque este apoyo no incluye una asesoría personalizada al empresario y especializada a la creación de negocios con nacionales chinos y mexicanos juntos.

1.5. Propuesta

Es en este último punto donde México, y en nuestro caso Sonora, puede beneficiarse. Nuestro país necesita crear fuentes de trabajo en grandes cantidades. La pequeña y mediana industria privada podría ser una solución debido a que estadísticamente es la que más puestos de trabajo crea. Nuestro gobierno aplica el modelo económico neoliberal el cual se enfoca en las grandes empresas y en la inversión extranjera directa. Eso podría ser aceptable si el estado usara a las grandes compañías como palanca para desarrollar una red de pequeñas empresas que alimentaran a las grandes, tanto en trabajos de baja tecnología como en trabajos especializados de alta tecnología.

Tenemos, por otra parte, que por lo menos la mitad de la población se ha volcado hacia la pequeña empresa formal o informal de baja tecnología, con su baja productividad, bajos salarios, extrema competencia y falta de futuro.

Qué es lo que impide que esa masa de gente enfoque sus miniempresas a la alta tecnología? Un rígido marco regulatorio, acceso restringido a capitales, falta de integración tecnológica, cadenas de suministro poco desarrolladas, etc.

Adicionalmente, y en este contexto, analicemos un poco el movimiento conocido en Estados Unidos como “Reshoring”, así llamado el regreso de compañías de manufactura que se habían llevado sus instalaciones a China.

Cuando una empresa de manufactura se establece en China, surgen su alrededor decenas de pequeñas y medianas empresas que la surten de materias primas, componentes y servicios. Para los inversionistas en México, lo ideal sería replicar este escenario aquí en México, y aquí es donde surgen las oportunidades para nuestros mini y micro empresarios, ya sea en empresas completamente nacionales, o en asociación con otros mini empresarios chinos, ya que muchas de estas empresas que están saliendo de China se están estableciendo en México.

Otra oportunidad que podemos ver cada vez más frecuentemente en Hermosillo son profesionistas y pequeños comerciantes que vienen a establecer sus empresas de exportación de productos mexicanos a China, aprovechando sus contactos y conocimiento del mercado chino.

No nos extraña ver por lo tanto una verdadera invasión de empresas y personas de negocios de esa nación llegando a nuestro país y a nuestra ciudad, algunos a

desarrollar aspectos ya definidos de sus negocios, como las compañías mineras, otros a analizar posibles oportunidades de inversión.

Mientras que las grandes compañías y capitales de esa nación llegan a México con todo el respaldo de nuestro gobierno, los pequeños empresarios llegan a un país que para ellos es extraño y difícil de entender. Esto de principio abre oportunidades para un grupo de personas capaces de ayudarles a esas personas a invertir en México.

Esto nos muestra que a partir de ahora y por los años venideros, una compañía de asesoría especializada en navegar los sistemas legales, aduaneros y financieros de ambos países tendrá gran demanda en sus servicios, y es el objetivo de esta tesis hacer una investigación que sienta las bases sobre las que se podrá construir tal compañía.

Para estudiar la mecánica de esta simbiosis entre los empresarios chinos y los mexicanos será necesario en este estudio hacer un repaso de las características del empresario chino, para lo cual haremos un breve repaso de las principales influencias en su pensamiento y comportamiento, a saber, la ética de Confucio, las estrategias de SunTzu expresadas en la obra "El Arte de la Guerra", un poco de la filosofía budista, el análisis de la dinámica de la vida con el "Libro de los Cambios", y finalmente, como corresponde a una civilización que se expande y moderniza, la obra de la escritora chino-americana Chin Ning Chu, "Thick Face, Black Heart", título que es mejor dejar sin traducir debido a la diferente connotación que tiene en esa civilización y que no se vería reflejada con exactitud.

Durante la investigación analizaremos un poco del comportamiento empresarial mexicano para ver en qué es diferente o igual al chino y cuáles son las consecuencias de estas similitudes y diferencias.

Capítulo II. Entorno de negocios China-México

2.1. Características del empresario chino

2.1.1. Introducción al empresario chino internacional.

La historia de los empresarios chinos internacionales ha sido la de una lucha continua entre ellos y el gobierno central. Cultural y políticamente despreciados por los emperadores por constituir una clase social difícil de arraigar en un lugar y difícil de vigilar en sus operaciones financieras, los mercaderes chinos desarrollaron la habilidad de sobrevivir en las condiciones más difíciles.

Para entender el comportamiento de los empresarios chinos en nuestro país, es necesario primero entender los tipos de emigrantes que históricamente han llegado a nuestro país.

- El comerciante. Emigra de su país por razones de negocios. Si tiene éxito, le siguen parientes y asociados.
- El bracero. Proveniente de las clases económicamente bajas. Salió de China contratado para trabajar en una obra. Muchos de ellos se quedaron en el país y son los que formaron la mayoría de las comunidades chinas en todos los países del mundo.
- El residente. Salió de China como representante de su gobierno para impulsar la cultura china y para convencer a los demás emigrados a mantenerse fieles a su país y gobierno.

- El reemigrante. Chinos de segunda generación en adelante. Completamente asimilados a su nuevo país, muchas veces no hablan el idioma chino.

Independientemente del tipo de emigrante del que los actuales empresarios chinos internacionales provienen, son considerados a nivel mundial como supremos negociantes, con recursos y audacia, sin llegar a la temeridad.

Los empresarios chinos tienden a trabajar en redes, las cuales pueden formarse en base a vínculos basados en el apellido familiar, localidad de origen, dialecto, ramo, relaciones de confianza. Estas redes juegan un gran papel, en continuo incremento, en la arena internacional. Ejemplos típicos son la empresa taiwanesa Acer, en su ramo la más grande que no tiene sus oficinas principales en EEUU ó Japón; Lenovo, también de computadoras, que inclusive compró todo el sector computadoras personales de IBM. También vemos como el gobierno de Singapur, usando estas redes, medió para que se permitiera a la compañía automotriz europea Daimler-Benz establecerse en Vietnam. (Haley, 2009)

2.1.2. Las raíces filosóficas y culturales del empresario chino internacional.

Las tres grandes influencias que inciden en la vida diaria y hábitos empresariales chinos son Buda (Siddharta Gautama), Lao Tzu y Confucio (Kung Futzú).

Buda (566-483 AC) nació en la India dentro de una familia real. A los 29 años tuvo una experiencia mística que plasmó en su doctrina del Octuple Camino Noble que consiste en la rectitud de aspiraciones, conducta, esfuerzo, modo de ganarse la vida,

meditación, atención, palabra y puntos de vista. En resumen, la filosofía budista enseña que una persona primeramente debe fijar su atención en la propia conciencia, lo que llevará a un estado de comprensión profunda de sí mismo y a la liberación de la cadena de reencarnaciones que sufre el alma humana, pasando así a dimensiones superiores del ser. Desde ese estado se convierte en un benefactor de la humanidad.

Lao Tzu, aparentemente contemporáneo de Confucio, enseña en su Tao Te Ching, que la realidad se nos manifiesta como una unión de contrarios, positivo/negativo, luz/oscuridad, bien/mal, etc. en la que uno de los polos genera a su contrario, quien a su vez vuelve a generar al otro, eternamente. Pero atrás de esta realidad aparente existe otra más profunda, El Camino, en la que estas aparentes contradicciones se resuelven y aparece la existencia en su forma auténtica. Una vez que mediante el autoconocimiento budista una persona logra entender su propia conciencia, ocurre una transformación en la persona que lo pone en contacto con esta existencia auténtica, pasando a formar parte de la energía de la vida. En ese momento, como lo exponen poéticamente los sabios de Oriente, la persona “vuelve a su humilde vida diaria, pero todo lo que toca se convierte en oro”

Algunos estudiosos han querido ver en esta doctrina una similitud con el concepto de materialismo dialéctico, lo que habría facilitado la implantación del comunismo en China.

En épocas posteriores se sistematizó el estudio del cambio en la naturaleza y se concluyó que existen 64 patrones o formas en las que todo cambio ocurre y evoluciona. Esta sistematización es el famoso libro de oráculos "I Ching".

Finalmente llegamos a Confucio, fundador de la doctrina que prácticamente forma la base de la vida y del gobierno en China.

Confucio (551-479 AC) fue un modesto burócrata bajo diferentes gobiernos en China, su enseñanza quedó compilada en el libro Analectas de Confucio (Lun Yu, Dichos Selectos) que establece como base de la sociedad Las Cinco Relaciones:

- La del emperador con su ministro,
- La del padre con su hijo,
- La del esposo con su esposa,
- La de la persona mayor con la más joven,
- La relación entre amigos.

Confucio enfatizaba el autosacrificio, el deber, la piedad filial, el comportamiento correcto y el respeto a la autoridad legítima. Aún así, lo principal en su doctrina es la familia. Los deberes hacia la familia son superiores inclusive a las leyes del estado. Esto último puede verse como el origen del sistema empresarial de redes familiares que caracteriza a los chinos, pero también puede verse como una simple sistematización de un comportamiento que ya se daba en la sociedad China, dados los turbulentos tiempos en los que ha tenido que sobrevivir el pueblo chino.

2.1.3. Las redes empresariales chinas.

Las redes empresariales chinas no funcionan bajo las mismas teorías que las occidentales. El desarrollo mundial de Asia hace necesario que las entendamos.

Una red china es simultáneamente social, familiar y de trabajo, y pueden estar basadas en el clan familiar, la localidad, oficio, lenguaje y relaciones de confianza.

Una persona puede pertenecer a varias redes a la vez.

Dentro de una red se establecen relaciones entre cada par de personas, de superioridad o de subordinación que se asemejan a las que enseña el confucianismo. Las personas de más edad generalmente gozan de más estabilidad dentro de una red, y para los empresarios de otros países es importante definir cuál es la posición de cada persona dentro de las redes, la cual, no necesariamente coincidirá con el título oficial.

Para mantener una relación con una red china, se espera de un gerente extranjero una actitud de rectitud y confiabilidad. La reputación de un gerente es personal y no se extiende a la compañía.

En las relaciones de negocios chinas, la moralidad depende del nivel de los participantes y de la antigüedad de la relación, por lo que se recomienda a las compañías que van a hacer negocios en Asia, no rotar frecuentemente a sus ejecutivos.

Estas redes pueden variar rápidamente con las circunstancias de éxito de un proyecto. La fuerza de la relación entre dos personas puede fácilmente debilitarse

por lo que un empresario occidental puede encontrar difícil decidir el nivel de confianza a otorgar.

2.2. Marco legal y sistema aduanero chino.

Leyes de comercio, estándares, aduanas en China

La guía completa de los reglamentos tarifas y leyes aduaneras chinas es el manual de trámites aduaneros (Customs Clearance Handbook) recopilado por la Administración general de aduanas (GAC, General Administration of Customs, <http://english.customs.gov.cn/>) que puede conseguirse en: <http://www.haiguanbook.com/shop/>.

En China hay 6 categorías de tarifas: Generales, Nación mas favorecida (MFN), Acuerdos, Preferenciales, de cuota y Provisionales. Como miembro de la WTO, México tiene el trato de nación más favorecida. Las 5 zonas económicas especiales, ciudades abiertas y zonas de comercio extranjero dentro de las ciudades ofrecen reducciones o exenciones. China puede aplicar tarifas más bajas que las MFN en el caso de mercancías que su gobierno haya identificado para el desarrollo de una industria clave, por ejemplo la industria automotriz, acero, productos químicos.

El valor en aduanas tiene como base el precio CIF (Cost, Insurance, Freight), más empaques, comisión del vendedor. Para establecer una valuación correcta, todos los oficiales tienen acceso a una base de datos que lista la valuación apropiada para una serie de mercancías basadas en precios internacionales de mercado, precios en los mercados extranjeros y precios domésticos. Normalmente los oficiales aceptan el precio declarado por el importador, pero si este precio se desvía

demasiado de la base de datos, el oficial de aduanas estimará el valor basándose en los métodos establecidos en el artículo 7 de las regulaciones administrativas.

Impuestos

Todas las empresas están obligadas a pagar un IVA de hasta el 17%. Puede haber descuentos y devoluciones para ciertos productos dependiendo de la política industrial en ese momento, pero los reportes indican que pueden pasar meses, para ello puede haber errores de cálculo. Además dichas devoluciones dependen de los presupuestos regionales, por lo que puede pasar que dichos presupuestos se acaben antes de terminar el año, y puede haber preferencias para ciertas empresas en base a su antigüedad.

En muchas regiones se cobra un impuesto de negocios (BT, Business Tax) del 5% para servicios y transferencias de intangibles. En marzo del 2007 el Congreso Nacional del Pueblo pasó una Ley Fiscal del Ingreso Corporativo que elimina muchos de los incentivos disponibles para las FIE (Foreign Invested Enterprises) y aumenta el impuesto sobre ingresos del 15% al 25%, con dos excepciones: empresas pequeñas calificadas, empresas con márgenes de ganancia pequeños (20%) y otro para estimular inversiones de compañías de alta tecnología. Otros beneficios adicionales están disponibles para conservación de recursos y del medio ambiente, agricultura, ganadería, piscicultura e infraestructura, y para empresas con sueldos altos.

Aunque al entrar a la WTO (World Trade Organization) en 2001 China tomo medidas para abrir más su economía a las compañías extranjeras, todavía queda mucho por hacer y muchas veces los países tienen que recurrir a diálogos bilaterales y procesos legales internacionales para derribar barreras. Se pueden ver actualizaciones anuales en (<http://www.ustr.gov>)

Documentación de importación

El importador, normalmente un agente, distribuidor, joint-venture partner, o una FIE reúnen los documentos necesarios y los entregan al oficial de la aduana: Bill of Lading, Factura, Lista de Embarque, declaración de aduanas, seguro, contrato de ventas. O más especializado: Certificado de cuota de importación, licencia de importación, certificado de inspección de calidad, cuarentena, etc. otorgado por la GA.

Entrada temporal

Exhibiciones comerciales pueden hacerse con visa de turista. Computadoras, cámaras, etc. pueden traerse como equipo personal. Mercancías pueden estar 6 meses en China sin impuestos. Un patrocinador local con permiso para comercio internacional puede organizar exhibiciones menores a 1000 m².

Materias primas, componentes, refacciones, materiales auxiliares y de empaque importados por las FIE para la producción de mercancías para reexportación no

pagan impuestos ni IVA. Deben ser usados para elaborar un producto y exportados dentro de un año de la fecha de importación. Pueden establecerse recintos fiscales dentro de la FIE y se pueden almacenar uno o dos años materiales para manufactura y reexportación, materiales en tránsito, refacciones para mantenimiento gratis dentro de garantía, combustible para aviones y barcos. En el "Catalogue of Commodities which are restricted" (<http://cys.mofcom.gov.cn>) que se actualiza cada año podemos ver que China está tratando de limitar la manufactura de productos de baja tecnología como ropa y telas.

En (*Ramasamy, 2010*) podemos ver ejemplos específicos de los procedimientos y documentación necesarios en las operaciones aduaneras chinas.

2.3. Apoyos del gobierno mexicano.

Si bien la Secretaría de Economía tiene una serie de apoyos y posibilidades de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, es Proméxico la entidad gubernamental que asesora y apoya a la Pymes en sus operaciones de comercio exterior. Nuestro despacho aspira a ser un complemento a los servicios que ofrece esta dependencia al especializarse en China. Para una exposición completa de los apoyos que ofrece Proméxico, recomendamos su publicación ("*Programas de Apoyo a las Pymes – Proméxico 2013*")

Capítulo III. El despacho de consultoría.

3.0. Introducción

En el punto 3.1 se verá la necesidad de un despacho de consultoría basándonos básicamente en entrevistas con las personas interesadas, y se usarán estadísticas de inversión directa de China en el mundo, en América Latina y en el mundo para darle fundamento numérico a nuestros descubrimientos.

En el punto 3.2 se verá a qué tipo de personas o empresas está dirigido el despacho de consultoría, así como algunas razones para este enfoque.

En el punto 3.3, basándonos en nuestras entrevistas y en estadísticas del comercio exterior México-China, se propondrán algunas áreas de trabajo para nuestra empresa.

En el punto 3.4 y 3.5 veremos una posible estructura de nuestro despacho y la necesidad de mantenerse al tanto de la prospectiva mundial.

3.1. Necesidad de una empresa de consultoría

La idea de una empresa de consultoría enfocada a promover los negocios entre chinos y mexicanos surgió de la observación de personas de China y Hong Kong que venían a hacer negocios en México. De sus quejas sobre el ambiente de negocios en México se elaboró un pequeño cuestionario:

- 1.- ¿En qué ramo está usted haciendo o planea hacer negocios en México?
- 2.- ¿Cuáles han sido sus principales problemas para hacer negocios en México?
- 3.- ¿Recibió usted alguna ayuda del gobierno o despacho privado?
- 4.- ¿En qué le gustaría que lo ayudara un despacho de asesoría?

Las respuestas que obtuvimos fueron, en un caso, venían a comprar productos del mar y nueces, en otro venían a establecer una pequeña mina en asociación con un grupo de sonorenses, y en otro más trataban de establecer una compañía que consolidara las compras de los supermercados.

Los problemas que han tenido son principalmente con el marco legal de nuestro país, el idioma, las diferencias culturales, y la falta de una infraestructura comercial como la que disfrutaban en su país.

Una compañía de asesoría les puede ayudar en el caso de los chinos siendo el intermediario con el gobierno y los empresarios mexicanos, así como estableciendo oficinas virtuales que les permitan hacer negocios legalmente en nuestro país.

En el caso de los mexicanos, los principales problemas para los importadores son la localización de proveedores confiables, el control de calidad de los proveedores, cumplimiento de las NOMs, y consolidación de la cadena de abastecimiento. Para los exportadores el principal problema es el desconocimiento de los mecanismos para la exportación. En muchos casos se detectó una falta de interés en exportar por considerarse que con el mercado local o nacional es suficiente.

Y ante el visible aumento en México de personas de nacionalidad china o de Hong Kong, que ahora forma parte de China, y que vienen a hacer negocios, nos preguntamos ¿Se corresponde este incremento con un incremento de la inversión china en México? Recordemos del capítulo anterior que la política del gobierno chino es la de fomentar las inversiones chinas en el resto del mundo como algo necesario para mantener su crecimiento económico.

Para aclarar este punto veamos algunas estadísticas.

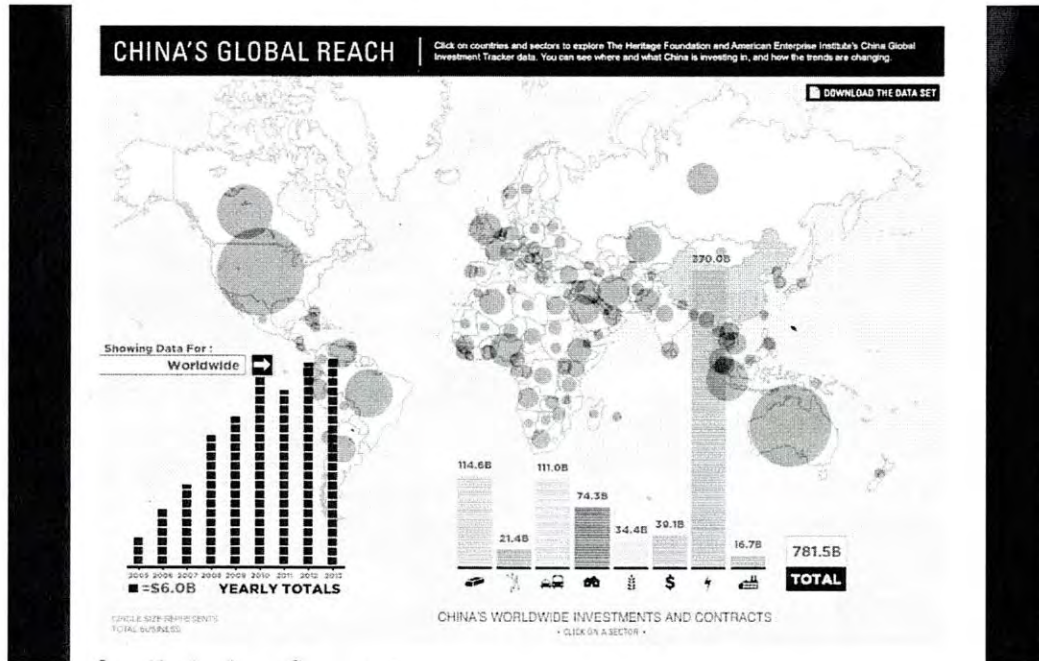
Inversión china a nivel mundial, cifras en billones (miles de millones) de dólares americanos:

País	Total 2005-2013	Ultimo año	Tendencia	Metales	Tecnología
Todo el mundo	781.5	132.0	+	114.6	21.4
Argentina	14.8	3.0	-	-	-
Brazil	32.2	4.0	-	4.4	0.35
Canadá	37.8	21.0	+	3.3	-
Estados Unidos	63.6	14.5	+	1.3	3.7
México	0.53	0.23	Irregular	0.31	-

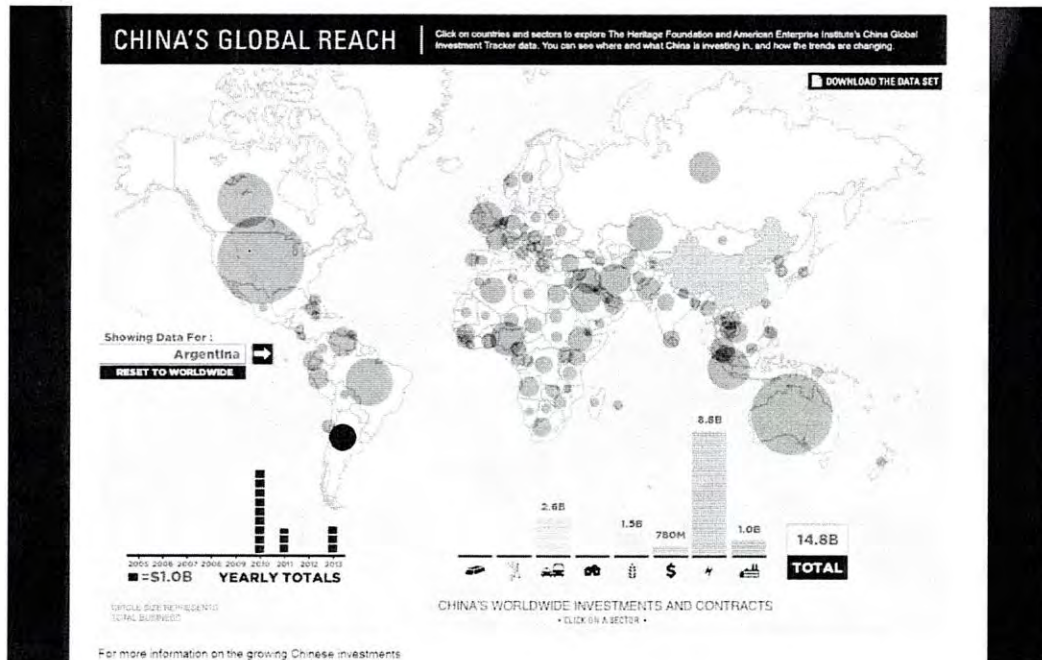
País	Transportes	Bienes Raíces	Agricultura	Finanzas	Energía	Otros
Todo el mundo	110.0	74.3	34.4	39.1	370	16.7
Argentina	2.6	-	1.5	0.78	8.8	1.0
Brazil	1.4	0.86	1.7	1.2	22.2	-
Canadá	0.25	0.13	0.36	0.2	37.8	0.26
Estados Unidos	2.6	8.1	7.2	20.4	63.6	4.8
México	0.22	-	-	-	-	-

Información detallada:

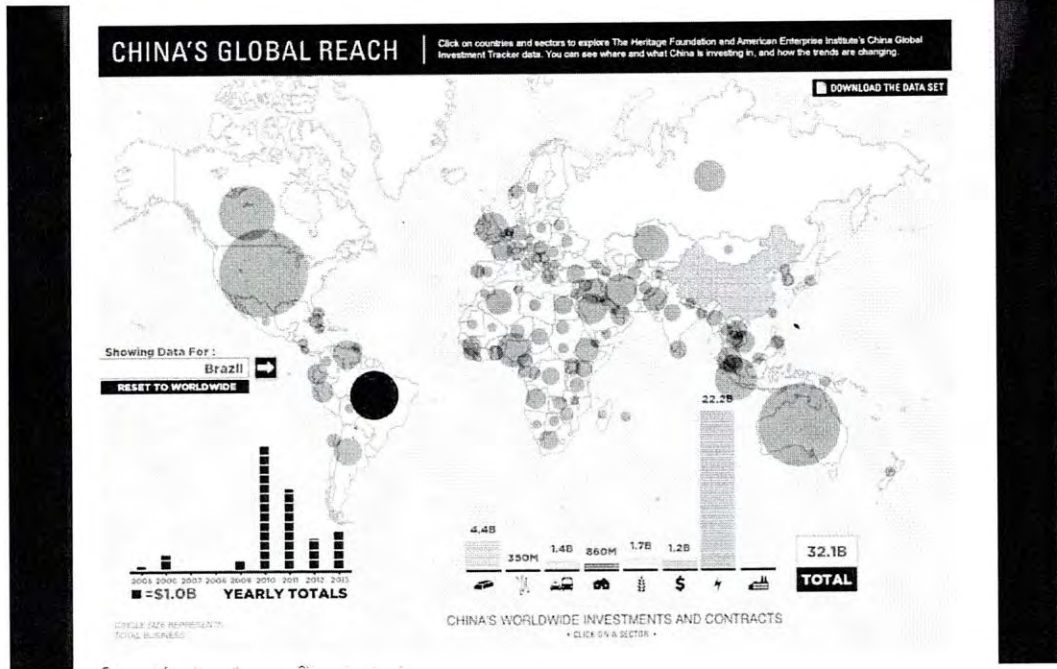
Todo el mundo:



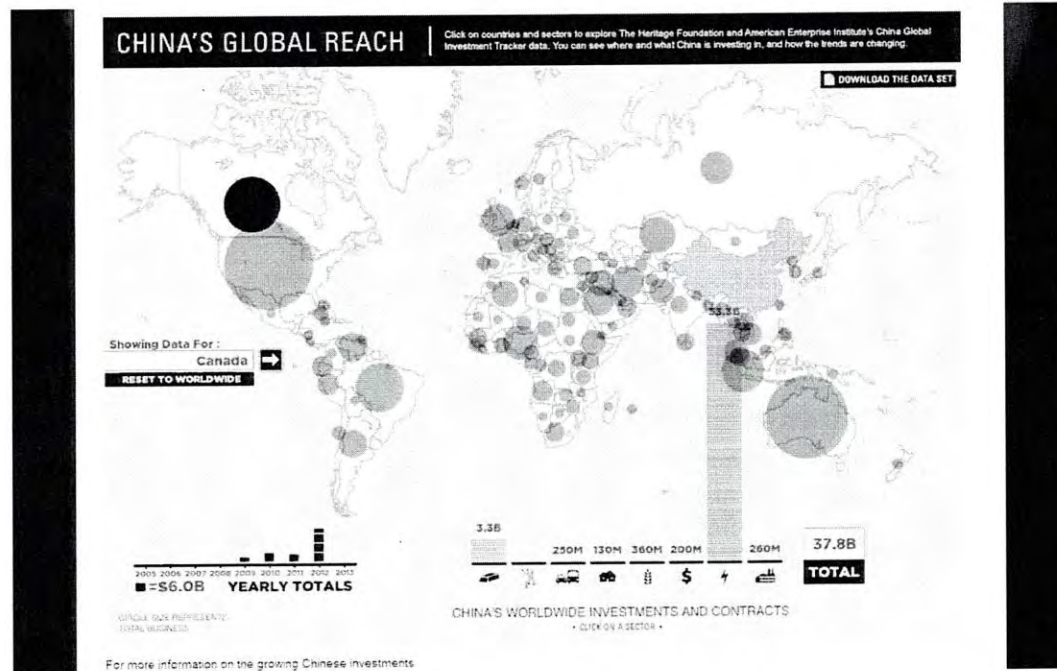
Argentina:



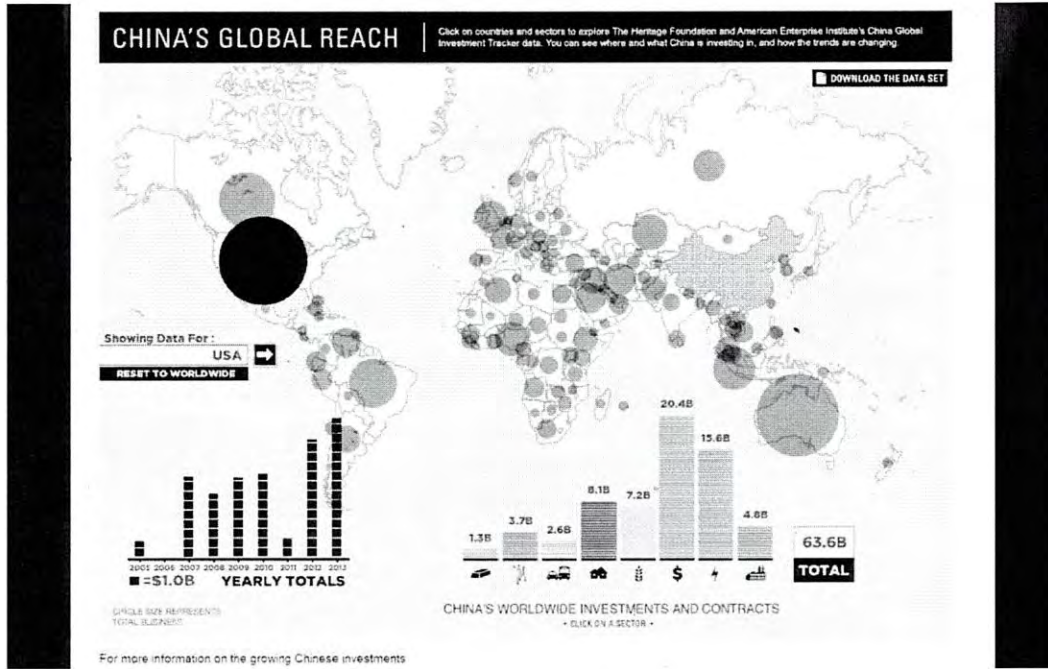
Brazil:



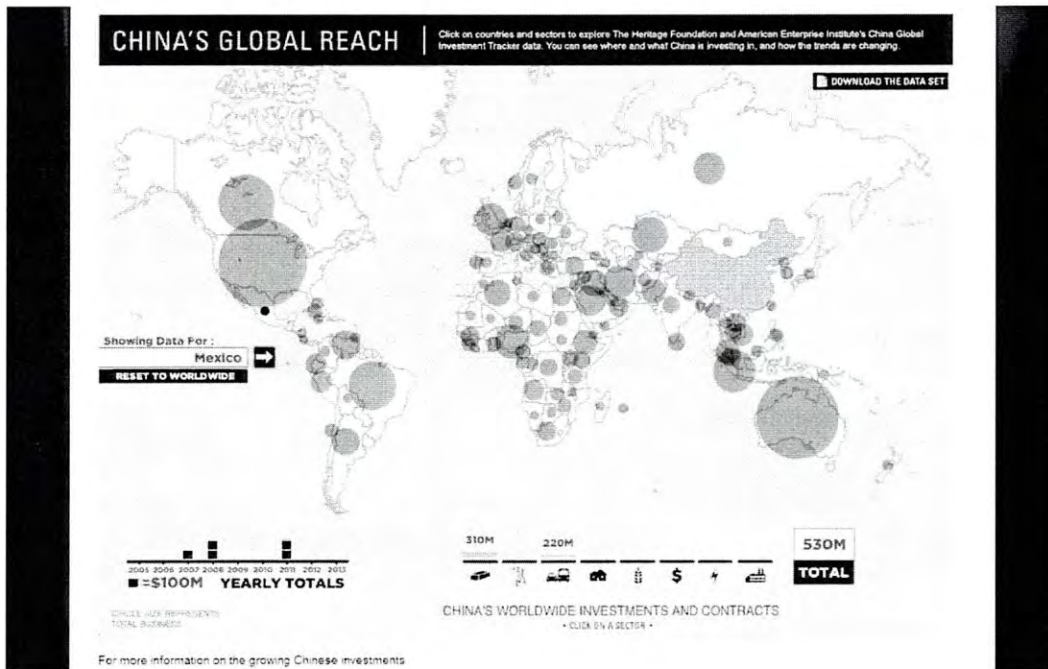
Canada:



Estados Unidos:



México:



Como podemos ver, la inversión china en el mundo es enorme, y va a la alza. En cambio la inversión china en México es muy pequeña y no muestra una tendencia definida.

A continuación resumimos un artículo que ilustra perfectamente el punto que estamos discutiendo en este inciso y que prepara el terreno para el siguiente en el que discutimos las cadenas de suministro mundiales:

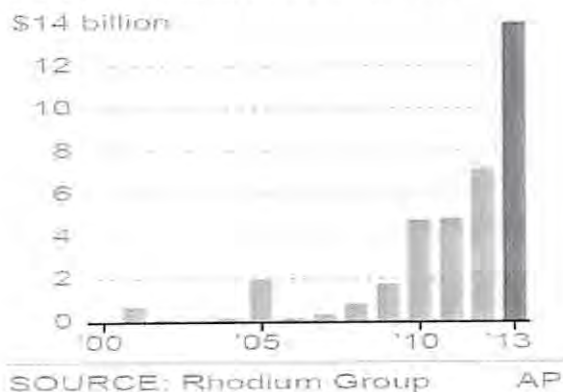
(<http://finance.yahoo.com/news/ni-hao-yall-us-hinterlands-woo-chinese-firms-043201210.html>)

Pine Hill, Alabama(AP) – Con la mayor tasa de desempleo de Alabama, abandonados por las fábricas textiles y fábricas de muebles, el condado de Wilcox necesita empleos desesperadamente. Ya vienen, y desde el lugar más improbable: la provincia de Henan, China, a 12,000 km.de distancia. Golden Dragon Precise Copper Tube Group de Henan abrió una planta aquí el mes pasado. Se empleará a más de 300 personas en un condado conocido menos por sus oportunidades de trabajo que por sus lagos llenos de vados, bosques de pinos ricos en pavos silvestres y jabalíes y caminos fangosos que es mejor recorrer en camionetas de doble tracción. "Los trabajos que pagan\$ 15 la hora son escasos y poco frecuentes," dice Dottie Gaston,un funcionario de Thomasville.

Lo que pasa en Pine Hill está empezando a suceder en toda América. Después de décadas de quitar empleos a los Estados Unidos, China está creando algunos. Las empresas chinas invirtieron un récord de \$14 mil millones en los Estados Unidos el año pasado, según la firma de investigación Rhodium Group. En conjunto, emplean a más de70.000 estadounidenses, frente a prácticamente ninguno hace una década.

China's US FDI

Chinese companies invested a record \$14 billion in the United States last year.



Fuerzas poderosas como la disminución de las diferencias salariales, la caída de los precios de la energía en Estados Unidos, los vaivenes de los mercados de divisas – atraen a las empresas chinas a través del Pacífico. Los alcaldes y funcionarios de desarrollo económico se han alineado para recibir a los inversionistas chinos. Los estados del sur, haciendo alarde de sus costos laborales y de terrenos baratos, han sido especialmente agresivos. En el caso de la planta de Pine Hill, exenciones de impuestos, algo de hospitalidad sureña y una bandeja con pudín de plátano casero también han ayudado. "Sales del avión y el alcalde está esperando", dice el multimillonario de Hong Kong Ronnie Chan.

En marzo en Dothan, Alabama, celebraron Estados Unidos y China un simposio de fabricación de dos días de duración, que atrajo decenas de potenciales inversionistas chinos. En venta había camisetas con el letrero "Ni hao, y'all" - la combinación de la versión china de "hola" con un regionalismo coloquial. Ejecutivos chinos recorrían el lugar durante un festival callejero, experimentando el "American Way of Life" tomándose fotos frente a poderosos coches de los 60s. Una empresa china, en un acuerdo negociado antes del simposio, anunció que iba atraer una operación de impresión en 3D a Dothan.

Entre otros proyectos chinos en los Estados Unidos que están creando puestos de trabajo:

-En Moraine, Ohio, el fabricante de vidrio de China Fuyao Glass Industry Group Co. está tomando posesión de una planta que General Motors abandonó en 2008, creando al menos 800 puestos de trabajo. Esta planta pone a Fuyao a menos de cuatro horas de la unidad de las plantas de automóviles en Ohio, Kentucky e Indiana.

-En el condado de Lancaster, Carolina del Sur, el fabricante textil chino Keer Group está invirtiendo \$218 millones en una planta para fabricar hilo industrial y dará empleo a 500 personas. Carolina del Sur dió un impulso a la operación con una donación de US \$4 millones.

-En Gregory, Texas, Tianjin Pipe está invirtiendo más de \$1 mil millones en una fábrica de tubos de perforadores de petróleo y gas. La compañía espera comenzar la producción a finales de este año o principios del 2015. Contará con 50 a 70 empleados a finales de este año y 400 a 500 a finales de 2017. Los Estados Unidos y China han mantenido durante mucho tiempo una relación desequilibrada. China hace las cosas, América las compra. El déficit comercial de EE.UU. de bienes con China el año pasado alcanzó un récord de \$ 318 mil millones. Y durante tres décadas, numerosos fabricantes estadounidenses han trasladado sus operaciones a China.

El flujo está empezando a moverse en sentido contrario. Una razón es que en la última década, el costo de la mano de obra, ajustado a las ganancias de productividad, ha aumentado 187 por ciento en las fábricas chinas, en comparación con sólo el 27 por ciento en Estados Unidos, según el Boston Consulting Group. Además, los costos de electricidad de China aumentaron 66 por ciento, más del doble del aumento en los Estados Unidos. El inicio de la producción a gran escala del gas de esquisto en EE.UU. ha ayudado a contener los costos de electricidad de Estados Unidos. Y el valor de la moneda china ha subido más de un 30 por ciento frente al dólar de EE.UU. en la última década. Un yuan más caro ha elevado el costo de los productos chinos vendidos en el extranjero y, por el contrario, ha hecho los productos estadounidenses más asequibles en China.

Esos costos crecientes han recortado la ventaja competitiva de China. En 2004, la manufactura costó 14 por ciento menos en China que en los Estados Unidos; esta ventaja se ha reducido a 5 por ciento. Si continúa la tendencia hacia salarios más altos, los costos de energía y una moneda más alta, Boston Consulting predice, fabricar en EE.UU. será menos costoso que en China en el 2018.

El costo no es el único atractivo. Dado que las empresas chinas quieren fabricar productos más sofisticados, deben trabajar más directamente con los clientes estadounidenses. "Estar cerca del mercado es bueno para todo el mundo", dice Loretta Lee, una empresaria de Hong Kong que acaba de abrir una fábrica de zapatos en Tennessee.

A veces, la presión política empuja a las empresas chinas a invertir en América. Tianjin Pipe, por ejemplo, comenzó la construcción de su planta de Texas, después de que los EE.UU. impusiera sanciones contra tubos fabricados en China en 2010, señala Thilo Hanemann, director de investigación de Rhodium. Los funcionarios locales aquí en el suroeste de Alabama hicieron un esfuerzo extra para atraer a Golden Dragon, que quería construir una planta para fabricar tubería de cobre para los acondicionadores de aire.

Al principio, la empresa consideró Thomasville, justo al otro lado de la frontera en el condado de Clarke. Pero Thomasville no tenía sitios adecuados después de que Golden Dragon decidió que necesitaba tres veces más espacio que lo que originalmente necesitaba. "Yo estaba casi en estado de pánico", recuerda el alcalde de Thomasville Day Sheldon. Pero Day encontró un parque industrial en el condado de Wilcox, con mucho espacio. Day dice que no le importaba que el proyecto fuera a dar a un condado vecino. La planta emplearía residentes de Thomasville, también. Y había otra ventaja: el condado de Wilcox - con un 15.5 por ciento de desempleo, de los más altos de Alabama - calificaba para ayuda adicional. Logró \$ 8 millones de dólares en subsidios estatales y federales para ayudar a construir una carretera de acceso y líneas de alcantarillado para el proyecto.

El condado de Wilcox también cedió a la compañía 100 acres de un parque industrial de 274 hectáreas que compró por \$ 1.2 millones, y otorgó deducciones en los impuestos locales a la propiedad. Además Alabama ofreció reembolsar a la compañía hasta US \$ 20 millones de sus costos para la construcción de la fábrica de \$ 100 millones. Se obtendrá la cantidad total si completa la contratación de 500 personas, dice George Alford de la Autoridad de Desarrollo Industrial del Condado de Wilcox.

Los funcionarios locales juntaron en una habitación, el mismo día, a todos los organismos públicos y las empresas de servicios con los que Golden Dragon tendrá que tratar, desde Alabama Power hasta el Port of Mobile, para que los ejecutivos de la compañía recibieran las respuestas a todas sus preguntas. El mensaje, dijo Day, fué: "Si usted viene, le damos la mano."

Un banquete fue organizado tanto con comida tradicional del sur, tal como frijoles con ejotes morados, y platos chinos del buffet del restaurante La Nueva China de Thomasville. Cuando los visitantes chinos fueron vistos devorando pudín de plátano hecho en casa, "les llevamos toda la bandeja", dice Day. Para prepararse para banquetes futuros, Thomasville está comprando mesas de comedor estilo chino con placas giratorias incorporadas.

Aún así, la cultura y la lengua pueden seguir siendo una barrera. Los funcionarios locales reemplazaron apresuradamente una pancarta de bienvenida en blanco y negro después de enterarse de que los colores significaban un funeral para los chinos. "Nadie quiere dar un paso en falso", dice John Clyde Riggs, director ejecutivo de una comisión de planificación regional.

A Golden Dragon y la futura Dothan 3D se unen otras dos empresas chinas en Alabama: Continental Motors en Mobile hace motores de pistón para aviones. Y Shandong Swan USA en Montgomery hace sierras para desmotadoras de algodón. Alabama y otros estados del sur han seguido el ejemplo de Carolina del Sur, que logró atraer la primera planta china en Estados Unidos hace 14 años, cuando el gigante de electrodomésticos Haier construyó una planta de refrigeración en Camden.

John Ling, que dirige la oficina de Shanghai de Carolina del Sur, tiene una fábrica vacía que está ofreciendo a

las empresas chinas. Ha estado cerrada desde hace cuatro años, cuando los antiguos dueños se llevaron los puestos de trabajo a China. "Vamos a ver venir más y más proyectos chinos", dice Ling. "Esto es sólo el principio."

En este artículo podemos constatar que:

1.- China está exportando capitales entre otras cosas para abrir empresas de manufactura.

2.- Estas empresas son de baja o mediana tecnología que son las que mejor pueden aprovechar los menores costos de mano de obra, energía y transporte.

3.- Las grandes diferencias de culturas y forma de hacer negocios sugieren que un despacho de asesoría especializado tendrá mucho campo de acción.

4.- Una parte importante de las nuevas oportunidades va a ser la cadena de suministro que proveerá a estas nuevas empresas de manufactura.

El cuadro 3 del apéndice estadístico en el capítulo 6 nos confirma en estadísticas de la UNCTAD que China (incluyendo Hong Kong) es el segundo país que más invierte en el resto del mundo con 168 mil millones de dólares en 2012. Estados Unidos es el primero con 329 mil millones y el tercero Japón con 123 mil millones.

3.2. Mercado de la empresa

A personas bien informadas de la industria maquiladora sonoreNSE se les presentó el siguiente cuestionario, el cual fue respondido en forma de conversación:

- 1.- ¿Qué estima usted tiene más futuro para una empresa nueva de consultoría, las cadenas de suministro México-Estados Unidos o las de México-China?
- 2.- ¿En su experiencia, es cierto que muchas compañías se están saliendo de China?
- 3.- ¿De ser así, hacia dónde se están yendo?
- 4.- ¿Cuáles son las principales razones para esto?
- 5.- ¿Es cierto que una de las principales razones para que una compañía se establezca en China son las cadenas de suministro locales?
- 6.- ¿Las compañías que se vienen de China tenían proveedores locales chinos?
- 7.- ¿Quisieran ellas tener los mismos proveedores aquí en México?
- 8.- ¿Ustedes han tratado de traerse proveedores o subcontratistas chinos para estas compañías?
- 9.- ¿En tu opinión, una consultoría especializada en China sería útil en este proceso?
- 10.- ¿Qué habilidades o competencias consideras que debería tener este despacho de consultoría?

Básicamente su respuesta fué que el reshoring o salida de cierto perfil de compañías manufactureras de China es una realidad. Estas compañías se pueden

relocalizar en otros países de Asia, cuando buscan mano de obra más barata; pueden relocalizarse en los Estados Unidos, cuando son de mediano nivel tecnológico o cuando la velocidad de respuesta ante cambios en la producción es importante, y los casos intermedios podrían venirse a México dadas las circunstancias adecuadas.

Una de esas circunstancias podría ser la existencia de proveedores y subcontratistas locales, y debido a esto haremos un rápido análisis de la situación con las cadenas de suministro internacionales y algunas estadísticas relevantes.

3.2.1. Las cadenas mundiales de suministro

El comercio está impulsado en forma creciente por las cadenas de valor mundiales.

Alrededor del 60% del comercio mundial, que en la actualidad asciende a más de 20 billones de dólares, corresponde al comercio de bienes y servicios intermedios que se incorporan en diversas etapas en los procesos de producción de bienes y servicios destinados al consumo final. La fragmentación de los procesos de producción y la dispersión internacional de las tareas y actividades que los componen han dado lugar a sistemas de producción sin fronteras. Estos pueden ser cadenas secuenciales o redes complejas, de alcance mundial o regional, comúnmente conocidas como cadenas de valor mundiales.

Las políticas nacionales de inversión se orientan cada vez más hacia nuevas

estrategias de desarrollo. La mayoría de los gobiernos desean atraer y facilitar la inversión extranjera como medio para fomentar la capacidad productiva y alcanzar un desarrollo sostenible. Al mismo tiempo, muchos países están reforzando el marco normativo de la inversión extranjera, intensificando la aplicación de políticas industriales en sectores estratégicos, endureciendo los procedimientos de examen previo y supervisión, y vigilando estrechamente las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Existe el riesgo permanente de que algunas de esas medidas se adopten con fines proteccionistas.

La economía mundial actual se caracteriza por las cadenas de valor mundiales, en las que los bienes y servicios intermedios se comercian en procesos de producción fragmentados y dispersos por todo el mundo.

Esas cadenas suelen estar coordinadas por empresas transnacionales (ETN), y el comercio transfronterizo de insumos y productos tiene lugar en el interior de sus redes de filiales, asociados contractuales y proveedores independientes. Las cadenas de valor mundiales coordinadas por ETN representan aproximadamente el 80% del comercio mundial.

Las cadenas de valor mundiales pueden contribuir de manera notable al desarrollo. En los países en desarrollo, el comercio de valor añadido representa casi el 30% del PIB nacional en promedio, frente al 18% en los países desarrollados. Y existe una correlación positiva entre la participación en las cadenas de valor mundiales y las tasas de crecimiento del PIB per cápita. Esas cadenas tienen repercusiones económicas directas en el valor añadido, el empleo y los ingresos. También pueden ser una opción importante

para que los países en desarrollo fortalezcan su capacidad productiva, por ejemplo mediante la difusión de la tecnología y el desarrollo de competencias, creando así oportunidades para la modernización industrial a más largo plazo.

Sin embargo, muchos de los países en desarrollo más pobres siguen teniendo muchas dificultades para acceder a las cadenas de valor mundiales en sectores que no sean las exportaciones de recursos naturales.

Con frecuencia, los eslabones de las cadenas de valor regionales son más importantes que los de las cadenas mundiales, especialmente en América del Norte, Europa, y Asia Oriental y Sudoriental. En las economías en transición, América Latina y África, las cadenas de valor regionales están relativamente menos desarrolladas.

En general, las cadenas de valor mundiales son coordinadas por ETN, y el comercio transfronterizo de insumos y productos se da en el marco de sus redes de filiales, asociados contractuales y proveedores independientes.

En las cadenas de valor mundiales coordinadas por ETN se lleva a cabo alrededor del 80% del comercio mundial. Los patrones del comercio de valor añadido en las cadenas de valor mundiales dependen en gran medida de las decisiones de inversión de ETN.

Las compañías que se salen de China tienen que considerar la disponibilidad de proveedores de materias primas, componentes y servicios de los que disponían en China. En conversación con un gerente de la maquiladora DPI de México en Nogales, Sonora, fabricante de ropa desechable para hospitales, la cual se encuentra en proceso de sacar sus plantas de China, ha encontrado que es difícil encontrar proveedores locales aún para componentes relativamente sencillos como zippers de cremallera. Aún cuando existan fábricas de estos componentes en el centro del país, se han encontrado una actitud de desinterés ante los procesos de certificación que piden las maquiladoras. Esta actitud también se la han encontrado profesionales del área de compras en otras maquiladoras al tratar de surtirse en México. Esta es otra de las razones por la que una posible manera de atraer empresas de manufactura a México, y específicamente a Sonora, es atraer a los pequeños y medianos y medianos proveedores chinos que atendían a las empresas extranjeras que están saliendo de China. Lo ideal es que estos empresarios se establezcan en México en alianza con empresarios mexicanos, de modo que haya una transferencia de experiencia y de contactos, y no solamente una creación de empleos.

3.2.2. Posibles mercados para el despacho.

Basándonos en todo lo anterior podemos concluir que hay el potencial de grandes inversiones chinas hacia México, pero que éstas no van a venir automáticamente.

Podemos diferenciar a los empresarios chinos en México en chicos, medianos y grandes inversionistas. El patrón que se detecta en los grandes inversionistas es que invierten en la creación de una planta de manufactura o en la industria minera. Los pequeños y medianos inversionistas tenderán, unos hacia el pequeño comercio, otros hacia la creación de empresas subsidiarias de las grandes.

Los grandes inversionistas por lo general son atendidos directamente por el gobierno, a través de programas de Proméxico, la Secretaría de Economía o directamente por funcionarios de muy alto nivel como en el caso del planeado Dragon Mart en Quintana Roo. Estas empresas deben estar validadas al más alto nivel tanto de China como de México para evitar que problemas políticos o regulatorios interfieran o detengan el proceso, como fue el caso del proyecto de Kalmar en Suecia, en donde una inversión parecida al Dragon Mart, es decir un complejo de edificios que albergarían a miles de proveedores chinos para surtir a las industrias de los países y regiones aledañas al mar Báltico, fracasó.

El proyecto era liderado por un empresario privado chino, y a pesar del apoyo inicial del gobierno sueco, el proyecto se vino abajo cuando el gobierno chino inesperadamente retiró su apoyo. (*Englund, 2007*)

Aún así, conforme la empresa de asesoría aumente su experiencia y contactos en los dos países, puede llegar a pasar que sea contratada por organismos

gubernamentales en proyectos específicos, por lo que no hay que descartar este mercado y se debe mantener informada de los movimientos regionales.

Sería el pequeño y mediano empresario, tanto chino como mexicano el principal mercado de esta empresa, por lo menos los primeros años de operaciones. Y si bien la empresa estaría orientada a Sonora al principio, la realidad es que vivimos en un mundo globalizado y restringirse a nuestro estado reduciría las posibilidades de la empresa. De hecho, exploraciones preliminares demostraron la viabilidad a nivel extraregional de los servicios del despacho al recibir solicitudes de información de parte de una empresa de celdas solares en Guadalajara, Jalisco.

Para una empresa de comercio internacional se identifican dos oportunidades de “modelo de negocios”

- Empresa de Asesoría Internacional
- Empresa Comercializadora de productos chinos

Definición de los Modelos de Negocio

1. Asesoría Internacional: Se entiende más como “Apoyo y/o Acompañamiento” al cliente a realizar sus operaciones comerciales con proveedores en China o en México.
2. Comercializadora: Proporciona al cliente directamente el producto que necesita.

Ventajas y desventajas de la asesoría Internacional.

Ventajas:

- La asesoría implica menor responsabilidad que el modelo de negocio de comercializadora, dónde todo el manejo de la mercancía y las responsabilidades con el cliente caen directamente a la comercializadora, no al proveedor chino o mexicano.

Desventajas:

- Se proporciona el conocimiento al cliente para establecer una relación de compra con el proveedor en China (o México), y una vez que el cliente conoce al proveedor, en futuras compras puede negociar directamente con él, sin más necesidad del servicio de la consultoría. Esto hace que sea necesario incluir alguna forma de protección. Se puede acordar, por poner un ejemplo, un honorario del 5% del valor de las mercancías para la primera transacción, y un honorario del 1% para futuras transacciones, considerando que el canal de compras ya va a estar establecido, y que la operación se va a reducir a supervisar un proceso ya definido. Otra forma, es participar como accionista en la compañía que se asesora. De esta forma, el éxito de la asesoría se verá reflejado en el valor de las acciones.

Ventajas y desventajas de la comercializadora.

Ventajas:

- Mayor margen de ganancias, así como asegurar la continuidad de los negocios en el futuro. (es decir, que cuando el cliente vuelva a comprar el producto, lo hará de nuevo a través de la empresa)

Desventajas:

- La responsabilidad total del cliente (venta del producto, calidad del producto, logística, pagos, financiamiento, atención al cliente, atención post-venta, etc.) cae sobre la empresa.

Por ser una empresa pequeña, atendiendo un mercado que requiere cierta experiencia, el camino más recomendable para el despacho es comenzar con la opción del modelo de negocios "Asesoría Internacional". Conforme se adquiera experiencia contactos y se detecten oportunidades probablemente se evolucione hacia una comercializadora de productos chinos o mexicanos. En este capítulo y tesis se describirá el modelo de negocios "Asesoría Internacional", pero antes presentaremos un breve resumen de las posibilidades de una comercializadora.

Una comercializadora puede orientarse a alguna o varias de las siguientes opciones:

1.- Productos para el consumidor. En este caso, una opción a considerar es la de convertirse en el proveedor de pequeños comerciantes y tianguistas, tal vez bajo una especie de "Shelter" en el que se agrupe a pequeños comerciantes a los que el despacho proporcionaría mercancías, financiamiento, asesoría fiscal y legal. Tal vez inclusive un esquema de franquicias.

2.- Materias primas y productos primarios para exportación a China. Hemos observado la gran demanda de minerales, y de productos pesqueros y agrícolas entre los pequeños empresarios chinos en Sonora, y la falta de una oferta organizada de parte de los productores sonorenses, hasta el grado que son los propios empresarios chinos los que tienen que venir y coleccionar este tipo de productos para exportación a otros empresarios chinos. En la costa podemos encontrar empresarios asiáticos de varias nacionalidades recorriendo los puertos y hablando directamente con pequeños pesqueros para comercializar sus productos a mayoristas asiáticos. No hay un punto central a donde se pueda acudir a conseguir pesca, minerales, etc. Con el permiso de los involucrados, y como ejemplo para ilustrar este punto incluimos aquí un contrato privado entre dos empresarios chinos que nos tocó asesorar. Por discreción comercial se han omitido detalles que puedan identificar a los participantes.

Acuerdo/Contrato de Cooperación

Socio A:

Socio B:

Después de una discusión amistosa se llegó al siguiente acuerdo entre los dos socios sobre medusa (aguamala) para el siguiente trimestre del 2014:

1.- El Socio A es la Parte responsable de la construcción del local necesario para el tratamiento, y de la adquisición de medusa fresca, su transporte, procesamiento, empaquetado y asuntos relacionados. Su compromiso es vender toda la medusa como producto terminado y empaquetado al Socio B exclusivamente. No lo podrá vender a ninguna otra persona u organización.

2.- El Socio B antes de comenzar a pescar las medusas pagará al Socio A \$ 100,000 (cien mil pesos) como depósito. Después del comienzo de la pesca, el socio B está de acuerdo en hacer envíos diarios de toda la cantidad pescada de medusa fresca. El Socio A pagará el precio estándar prevaleciente para ese día del producto fresco.

- 3.- Después de la pesca, el Socio B mandará un técnico a la fábrica a proporcionar orientación técnica y ayudar al Socio A en el procesamiento.
- 4.- Ambos Socios acuerdan un precio de \$ 3.10 dólares americanos por Kg. (3.10 USD/KG) en barriles de 17 Kg. cargados de medusa, con un último barril de por lo menos 14 Kg. para cerrar el envío.
- 5.- Después de cargar los contenedores de carga, antes de salir de la fábrica, ambos Socios acordaron, antes de salir el contenedor final, arreglarse para el pago completo y el depósito. Si el depósito tiene un restante, el Socio A reembolsará el depósito restante al Socio B dentro de un plazo de tres días.
- 6.- El Socio A es responsable de conseguir todos los documentos de exportación necesarios.
- 7.- Si alguna de los dos Socios incumple, el Socio que incumple está obligado a pagar al otro Socio un millón de pesos mexicanos (\$ 1,000,000 pesos mexicanos) por daños y perjuicios.
- 8.- De quedar o surgir algún asunto pendiente, los dos Socios negociarán un acuerdo.
- 9.- Se hacen dos copias de este contrato, cada Socio tendrá una copia del mismo, y entrará en vigor en la fecha de firma.

Socio A :

Fecha: 22 de marzo del 2014

Socio B:

Fecha : 22 de marzo del 2014

Obviamente, hay mercado para una comercializadora que represente un solo punto de contacto para compradores de China.

3.- Comercialización de insumos industriales. Parecida a la opción de comercializar productos para el consumidor, pero en este caso se requieren conocimientos técnicos sobre el producto, así como una cadena de suministro confiable para cumplir con requisitos de suministro típicamente más estrictos en las fábricas y maquiladoras. Los altos volúmenes que se pueden lograr hacen que ésta sea una opción que merece considerarse.

Continuando con nuestro análisis del modelo de negocios "Asesoría Internacional", tendríamos las siguientes definiciones y áreas de mercado:

¿Qué es?

Empresa de Asesoría en Negocios y Comercio Internacional Sonora-China.

Actividad principal

Apoyo a empresas sonorenses y chinas interesadas en establecer relaciones comerciales o de negocios entre ambas áreas geográficas.

Áreas de Mercado:

- Empresas sonorenses pequeñas y medianas interesadas en importar productos de China
- Empresas sonorenses pequeñas y medianas interesadas en exportar productos a China.
- Empresas sonorenses interesadas en establecer operaciones en China.
- Empresas chinas pequeñas y medianas interesadas en importar productos a Sonora.
- Empresas chinas pequeñas y medianas interesadas en exportar productos de Sonora.
- Empresas chinas pequeñas y medianas interesadas en establecer operaciones en Sonora.
- Soporte a Reshoring (empresas extranjeras de manufactura en China que se

van a reestablecer en México)

En el Apéndice Estadístico, podemos ver en el cuadro 4. en qué industrias está invirtiendo China, lo que nos puede guiar hacia las áreas de negocios en las que puede haber volumen de capitales chinos buscando países donde invertir.

Por último, para enfocar la actividad de asesoría de exportaciones e importaciones, lo mejor es consultar las estadísticas del INEGI sobre el comercio exterior de Sonora. Por ejemplo, analizando estas estadísticas podemos ver la importancia de las exportaciones mineras, lo que coincide con nuestra experiencia en conversaciones con empresarios chinos. También en (*Moreno, 2012*) podemos ver que la Inversión Extranjera Directa en Sonora tiende a estar por debajo del 2% que nos correspondería como estado por nuestra población, extensión y actividad económica.

Sector externo > Inversión extranjera directa (SCIAN) > Por entidad federativa
Unidad de medida: Millones de dólares
Periodicidad: Anual

Periodo	Total Mexico	Sonora
2000	18301.6	417.2
2001	29987.8	180.3
2002	23996	195.8
2003	18897.8	124
2004	25095.3	309.2
2005	24680.2	266.9
2006	20863	338.2
2007	32253	466.8
2008	28312.9	1286.4
2009	17330.9	269.2
2010	23352.8	141.4
2011	23354.4	160.5
2012	17628.3	37.8
2013	38285.7	133.8

Notas: a/ La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Fecha de consulta: 21/06/2014 8:39:01

Periodo	Sector externo > Inversión extranjera directa (SCIAN) > Por entidad federativa Total a/ f1/ (Millones de dólares)	Sector externo > Inversión extranjera directa (SCIAN) > Por entidad federativa Sonora f1/ (Millones de dólares)	Sector externo > Exportaciones de mercancías por entidad federativa, sector y subsector de actividad SCIAN > Sonora > 21 Minería Total sector 21 b/ f2/ (Miles de dólares)	Sector externo > Exportaciones de mercancías por entidad federativa, sector y subsector de actividad SCIAN > Sonora > 21 Minería 211 Extracción de petróleo y gas f2/ (Miles de dólares)
2000	18301.6	417.2		
2001	29987.8	180.3		
2002	23996	195.8		
2003	18897.8	124		
2004	25095.3	309.2		
2005	24680.2	266.9		
2006	20863	338.2		
2007	32253	466.8	1532478	0
2008	28312.9	1286.4	464500	0
2009	17330.9	269.2	402558	0
2010	23352.8	141.4	569123	0
2011	23354.4	160.5	959076	0
2012	17628.3	37.8	1122541	0
2013	38285.7	133.8		

NS: No significativo

En el Apéndice Estadístico podemos ver también el cuadro 5. del INEGI en donde se detallan los productos que más se comercian entre México y China. De las tendencias que se observan con el transcurrir del tiempo se pueden detectar oportunidades de negocio, y consecuentemente, de necesidad de asesoría.

3.3. Actividades de la empresa

En Hermosillo puede haber un “Representante Comercial” que esté en contacto con el “Representante de Operaciones” en China. Tenemos:

- Representante Comercial en Hermosillo
- Nuestra empresa de comercio internacional
- Representante de Operaciones en China

Operaciones:

- Buscar clientes
- Buscar proveedores
- Buscar y cotizar productos
- Compras/ Cobros
- Logística
- Servicio postventa

1) Búsqueda de clientes.

En Hermosillo el Representante Comercial buscará clientes y dará seguimiento a toda la cadena de cada caso.

Dependiendo del producto en unos casos podrán tenerse catálogos o muestras. En otros casos en los que el producto sea muy especializado se podrá trabajar en base a documentación. En general se debe minimizar cualquier tipo de inventario recurriéndose a descripciones de producto en una página de internet. Se le pueden presentar cotizaciones al cliente, y comentarle que se le puede enviar una muestra y si acepta, en ese momento ordenar la muestra.

Preguntar al cliente qué quiere, y ver si se le puede cotizar en China. O bien, si el Representante Comercial va a visitar al cliente, llevar opciones que pueda ofrecerle, según el giro del cliente.

2) Cotizar el producto.

El Representante Comercial puede buscar opciones de productos Chinos para cotizar, dichas propuestas las puede enviar al Representante de Operaciones en China, que se encargaría contactar al proveedor y armar la cotización.

3) Compras/Cobros.

El Representante Comercial hará el cobro al cliente y el Representante de Operaciones hará el pago del producto al proveedor.

4) Logística.

En este punto, dependiendo si se desea establecer una empresa en México, sería conveniente y un valor agregado para el cliente poder colocar los productos en Hermosillo. Pero esto es un costo extra de trámites con agentes aduanales, lo cual hay que evaluar.

El Representante Comercial dará seguimiento de la logística de cada caso de venta.

5) Servicio Postventa

El Rep. Comercial sentará las bases para futuros negocios.

El soporte al Reshoring requiere su propia estructura debido a la mayor complejidad técnica de los procesos, los cuales requieren experiencia laboral en las maquiladoras locales.

Servicios relacionados con el Reshoring:

- 1.- Búsqueda de proveedores
- 2.- Verificación de empresa
- 3.- Gestión de compra
- 4.- Inspección de calidad
- 5.- Inspección de embarque

Con el fin de mostrar el tipo de publicidad que se está elaborando para el soporte a Reshoring, denominaremos "Nuestra empresa" a este despacho de consultoría, y la explicación se dirigirá al cliente hipotético.

Qué es una búsqueda de proveedores?

Nuestra empresa apoyará al cliente para encontrar al proveedor que más se ajuste a sus necesidades en China. Nuestro equipo se encargará de realizar por medio de nuestra base de datos, ferias locales y otros organismos una búsqueda a escala nacional de proveedores que puedan fabricar el producto que el cliente necesite y se le enviará un reporte detallado, con información de al menos 3 proveedores, para que el cliente pueda seleccionar el que mejor se adapte a sus necesidades.

¿Qué incluye?

- Reporte realizado en base a un formato establecido, el cual incluye entre otros: contacto de las empresas, productos principales, ventas anuales, capacidad de producción, principales clientes, certificados, precio, etc...
- Una tabla comparativa con las cotizaciones de todos los proveedores (tal como los proveedores la envían) para realizar una comparativa objetiva de los precios y las especificaciones.

- Documentos de referencia proporcionados por los proveedores como licencias, certificados y/o pruebas.

¿Qué ventajas ofrece nuestra empresa?

- Nuestro equipo de expertos se asegurará de encontrar los proveedores con más experiencia, que ofrezcan mejores precios y productos, y sobretodo que cumplan con profesionalidad los acuerdos.
- La búsqueda que realizamos asegura ofrecerle opciones que cubran sus necesidades.
- Podrá tener un coste de referencia del producto que le interesa.
- Ahorrará tiempo y dinero, al no tener que buscar diferentes alternativas de proveeduría para encontrar a un proveedor que pueda apoyarle.

¿Qué información se necesita?

1. Formato de solicitud
2. Especificaciones críticas del producto.
3. Volumen y tiempos compra estimado.
4. Precio objetivo de referencia especificando el término de venta (EXW, FOB, CIF, DDP).
5. Imágenes o muestras del producto como referencia.

¿Qué es la verificación de empresa?

Nuestra empresa verificará que el proveedor es capaz de ofrecerle el producto que usted está requiriendo. Uno de nuestros inspectores realizará una visita a las instalaciones del fabricante, para cerciorarse que la información proporcionada es veraz y que puede ofrecerle el producto en tiempo y forma. Esta información será presentada en un reporte que se entregará en 5 días hábiles después de solicitar el servicio, tomando en cuenta que si el proveedor no puede recibir al inspector durante este tiempo se le notificará. Dicho reporte le permitirá revisar y analizar todos los detalles del proveedor.

¿Qué incluye?

- Desplazamiento de un inspector de calidad a la fábrica del proveedor.
- Un reporte detallado que incluye:
 - Información general de la empresa (contacto, tamaño de la empresa, ubicación, historia, clientes, etc.)
 - Descripción detallada de su departamento productivo (número de máquinas, estado, etc.)
 - Descripción detallada de su control y departamento de calidad (instrumentos, planes de calidad, etc.)
 - Certificaciones y normas de calidad (si la empresa los posee)
 - Información sobre la estructura de la empresa.
 - Fotografías de las instalaciones, procesos y productos.

¿Qué ventajas ofrece?

- Nuestro equipo de inspectores verificará la infraestructura y capacidad del proveedor para asegurarse de que puedan ofrecerle su producto en condiciones óptimas, y sobretodo que cumplan con profesionalidad los acuerdos establecidos.
- Nos aseguraremos de darle la información necesaria y verídica de la empresa, determinando si es o no apta para su compra y la toma de decisión sobre la posible compra de su producto.
- Tendrá la seguridad de que el proveedor le ofrece la calidad que usted necesita o de ser el caso, se le informará si éste no cuenta con ella.
- Obtendrá información real y certificada del proveedor por parte de nuestra empresa.
- Conocerá todos los procesos de calidad e inspección que siga la empresa y nos aseguraremos de que los empleen debidamente de acuerdo con la información proporcionada / requerida por el cliente.
- Ahorrará tiempo y dinero, al no tener que visitar al proveedor personalmente.

¿Qué información se requiere?

1. En caso de que actualmente ya se tenga algún tipo de relación con la empresa a visitar, se deberá de mencionar a la compañía que ha contratado los servicios de nuestra empresa como su representante en China para dicha inspección.
2. Informar del objetivo principal de la visita, así como los puntos específicos a revisar durante la misma.

3. Proporcionar a nuestra empresa la información del producto y/o compañía con la que se cuente (cotizaciones, descripción del producto, imágenes, etc...).

Gestión de compras

Los apoyamos con todo el proceso de compra, desde el momento en que se decide realizar la compra hasta el momento en que se embarca el material. Algunos de las actividades que incluye este servicio son las siguientes: negociación, colocación de la orden de compra, seguimiento a la producción, inspección final del producto, coordinación del embarque, facturación y seguimiento después de la compra. Este servicio es muy popular puesto que los apoya en su relación con el proveedor y los ayuda a reducir de manera considerable los riesgos derivados de comprar en China.

Bodega y Almacén de Consolidación en China.

Si usted compra en China a varios proveedores podemos consolidarle la mercancía y amparársela bajo una sola factura, esto con el fin de evitarle los cargos elevados por maniobras de descarga en el puerto de origen, así como el encarecimiento del transporte nacional si se trata de volúmenes pequeños.

Dentro de nuestras bodegas podemos realizar los siguientes servicios, dándole un valor agregado a sus mercancías:

- Empaque de la mercancía
- Manejo de inventarios
- Re-etiquetado

- Empleado y paletizado
- Inserción de código de barras

A través de estos servicios logramos integrar nuestra infraestructura a su cadena productiva para que su producto llegue a sus clientes en las condiciones que usted lo solicita, incluso cumpliendo con las normas oficiales de su país para que su producto pueda ser comercializado.

Para pedidos complicados o que entrañen alguna dificultad, puede utilizar un inspector que monitorice su producción. Recibirá un reporte diario que le permitirá identificar y arreglar problemas.

Inspección de Calidad

La inspección final toma lugar cuando al menos 80% de los productos en un pedido han sido completados y están embalados en cartones listos para su exportación. Usted puede especificar cuándo y en qué etapa desea que se realice este servicio (lo típico es al 80% de la producción). Esta toma lugar en la fábrica, o en algunos casos, en la bodega del coordinador de fletes.

Estándares de Calidad

Usamos los estándares de Nivel de Calidad Aceptable (AQL) internacionalmente reconocidos en todas las inspecciones de productos. Para cada inspección, el cliente puede seleccionar sus niveles de tolerancia de calidad.

Representamos sus intereses en la fábrica, inspeccionamos de acuerdo con sus especificaciones y/o muestras proporcionadas. Le enviamos un reporte detallado con fotos, permitiéndole que tome una decisión informada para decidir si aceptar o rechazar la producción.

Gracias a nuestros clientes en varios países, nuestros inspectores reciben formación continua y actualizaciones sobre las normativas gubernamentales y de seguridad de producto.

Nivel de Calidad Aceptable (AQL)

El Nivel de Calidad Aceptable, comúnmente llamado AQL, es un método muy utilizado para medir una muestra de un pedido de producción para determinar si el pedido en su totalidad cumple los estándares de calidad y especificaciones del cliente. Así podrá contar con información suficiente para tomar una decisión informada, esto es para aceptar o rechazar la producción.

Nuestros inspectores utilizan las tablas ISO 2859 para medir el AQL del producto que inspeccionan. Esas tablas son una normativa estadounidense con equivalentes en todas las organizaciones de normalización nacionales e internacionales (ANSI/ASQC Z1.4, ISO 2859, NF06-022, BS 6001, DIN 40080).

Su informe de inspección detallará claramente si la producción pasa o no su nivel AQL establecido.

¿Cómo determino el tamaño de muestra y número de aceptación correcto?

Su gestor de cuenta personal está a su disposición para asegurarse que elige la inspección y AQL correctos acorde con sus necesidades.

Para una inspección hipotética de una producción de 4.000 unidades, con un Nivel de Calidad Aceptable II, la Tabla A indica un nivel de inspección general "L".

En lo que se refiere a la Tabla B, fila L. Para un tamaño de muestra de 200 unidades, con un Nivel de Calidad Aceptable de 2.5, para considerar el control como aceptable, el tope máximo de unidades defectuosas debe ser 10.

Sampling Size Code Letters							
Lot Size	General Inspection Levels			Special Inspection Levels			
	I	II	III	I	II	III	III
2 to 8	A	A	B	A	A	B	B
9 to 15	A	B	C	A	B	C	C
16 to 25	B	C	D	B	C	D	D
26 to 50	C	D	E	C	D	E	E
51 to 90	C	E	F	C	E	F	F
91 to 150	D	F	G	D	F	G	G
151 to 280	E	G	H	E	G	H	H
281 to 500	F	H	J	F	H	J	J
501 to 1200	G	J	K	G	J	K	K
1201 to 3200	H	K	L	H	K	L	L
3201 to 10,000	J	L	M	J	L	M	M
10,001 to 35,000	K	M	N	K	M	N	N
35,001 to 150,000	L	N	P	L	N	P	P
150,001 to 500,000	M	P	Q	M	P	Q	Q
500,001 and over	N	Q	R	N	Q	R	R

Inspección de Embarque

Realizamos una Inspección pre-embarque para verificar que el envío este acorde a la orden de compra (Factura y Lista de Embarque), la cantidad, la calidad, marcas, NOM's y etiquetados sujetos a las normatividades aduanales del producto. Esto lo hacemos seleccionando e inspeccionando muestras aleatoriamente y supervisando que los productos sean adecuadamente embalados y cargados dentro del contenedor.

Durante el proceso de Comprobación de la carga del contenedor, el inspector que se le ha asignado selecciona varias cajas al azar para confirmar que cada una de ellas contenga la cantidad de producto correspondiente al pedido, que la calidad cumpla con las especificaciones o la muestra aprobada y facilitada por el cliente y que el embalaje en su totalidad incorpora los códigos de barras, las etiquetas y los materiales de empaquetado adecuados. El proceso de carga de los contenedores se supervisa estrictamente para comprobar que se carga en el transporte la totalidad del producto pagado y que toda la información concuerda con los documentos de embarque.

Nuestros inspectores realizan todas sus inspecciones de acuerdo con el sistema de muestreo estadístico ANSI/ASQC Z1.4 (ISO 2859-1), reconocido internacionalmente. Este protocolo cubre de forma exhaustiva los siguientes aspectos: funcionalidad, rendimiento, apariencia general y dimensión. Se emiten certificados de inspección, si así se estipula en la carta de crédito.

Conclusión

- Para decidir el modelo de negocios, se necesitaría ver hasta dónde se limitaría la responsabilidad de nuestra empresa con el cliente.
- Si los productos se entregan en Hermosillo, se deberá analizar la factibilidad, si no es posible según costos de agentes aduanales, y si es realmente necesario para el cliente. Habrá clientes que si podrán importar los productos, habrá otros que no.

Registrar una Empresa en México

Al ser nuestro despacho de consultoría una empresa que incluye personal de origen extranjero, surge la discusión de la localización de la empresa, ya que puede pasar que el marco legal de algunos países sea más favorable a la empresa que el de otros. Siendo uno de los objetivos la creación de empleos en México y la promoción de la economía sonorenses, se hace obvio que la empresa debe tener por lo menos presencia fiscal importante en nuestro estado. Además:

- En términos fiscales de pago de impuestos, una factura internacional al cliente le sirve para registrar sus compras del extranjero.
- Sin embargo, por comodidad, y quizás confianza, muchos clientes preferirán facturas emitidas en México
- Además, si se decide que nuestra empresa realizará la importación, entonces es necesario registrar una empresa en México para importar el producto, para luego venderlo al cliente y emitir factura Mexicana.

Resumen de mercados

- ¿Es Consultoría Internacional ó Comercializadora?
- Hasta dónde se limita la responsabilidad de nuestra empresa?
- Se importarán los productos por parte de nuestra empresa?
- Se establecerá la empresa en México?

3.4. Estructura de la empresa

Puntos clave a definir:

Basado en las empresas a las que prestará servicio se desglosan los departamentos y funciones a desempeñar:

¿A quién va dirigido?

1.- Empresas sonorenses pequeñas y medianas interesadas en importar productos de China

Depto. de importaciones de China a Sonora.

Funciones:

- Selección y segmentación de empresas sonorenses con oportunidad de beneficiarse de importaciones de productos de China
- Funciones de ventas del País/productos chinos a empresas Sonorenses.
- Procedimiento de importación de productos de China (abordando aspectos comerciales/legales/aduanales/fiscales/logísticos).

2.- Empresas sonorenses pequeñas y medianas interesadas en exportar productos a China.

Depto. de Exportación a China.

- Selección y segmentación de empresas sonorenses con potencial exportador a China.
- Funciones de Ventas de servicios de asesoría internacional a empresas sonorenses.
- Procedimientos de exportación a China.
- Empresas Sonorenses interesadas en establecer operaciones en China.
- Depto. de internacionalización de empresas sonorenses en China.

3.- Empresas chinas pequeñas y medianas interesadas en importar productos de Sonora.

Depto. de importaciones de Sonora a China

4.- Empresas chinas pequeñas y medianas interesadas en exportar productos a Sonora.

Depto. de exportación de China a Sonora

5.- Empresas chinas pequeñas y medianas interesadas en establecer operaciones en Sonora.

Depto. de Internacionalización de empresas Chinas en Sonora

Sobre la Consultoría:

1. Servicios a proveer (Listado)
 - a. ¿Impo & Expo? (bilateral)
 - b. Medios de entrada al país extranjero a facilitar/asesorar.
 - i. Asentamiento directo de la empresa extranjera
 - ii. Contratación de representación (representantes)
 - iii. Shelter
2. Mercado al que va dirigido
3. Servicios que NO se proveerán
4. Basado en los servicios que proveerá: departamentos/áreas necesarias

Servicios a proveer:

Servicios de Consultoría Internacional

- Proyectos de internacionalización
- Legal, derecho internacional
- Licitaciones internacionales
- Comercio Exterior
- Inversiones

- Inmobiliarias
- Financieras
- Captacion de inversionistas extranjeros
- Constitución de sociedades
- Obligaciones fiscales y contables
- Laboral y Recursos Humanos
- Gestiones publicas
- Finanzas corporativas
- Fusiones de empresas
- Adquisiciones de empresas
- Sociedades Joint Venture
- Capital de riesgo – Private equity

fuelle: <http://www.ceconsulting.es/consultoria-internacional.asp>

¿De qué manera proporcionaremos los servicios ofrecidos?

Además de nuestra propia publicidad en un sitio de internet, se buscará la forma de certificar nuestra empresa ante organismos como Proméxico, la Secretaría de

economía y el CENCI, Colegio de Estudios de Negocios y Comercio Internacional, de modo que seamos el proveedor preferencial de servicios de asesoría, como por ejemplo a futuro:

http://comercio.promexico.gob.mx/en_us/comercio/home

3.5. Importancia de la prospectiva.

Hay un consenso mayoritario de que China está a punto de convertirse en la mayor economía mundial, siendo la principal diferencia de opiniones la fecha en que esto va a ocurrir. Vimos asimismo que China, al igual que potencias económicas como los Estados Unidos, está interesada en proyectar su economía y su influencia política y cultural en el resto del mundo. Esto hace que un despacho cuya misión sea asesorar a empresarios chinos y mexicanos deba estar al tanto de todo desarrollo en el mundo, y más específicamente en China y nuestro país, porque esta proyección de China hacia el exterior puede traer todo tipo de oportunidades para el profesional que esté preparado para aprovecharlas.

Un profesional del comercio exterior debe ser un internacionalista, y como tal debe complementar su formación con el estudio cotidiano de la política mundial, del desarrollo social y cultural de los países en su área de interés, incluyendo su lingüística. Por nuestra experiencia personal, un conocimiento somero de la cultura e idioma chinos es suficiente para abrir muchas puertas que de otra manera ni siquiera serían visibles.

Apéndice estadístico

Cuadro 1. Corrientes de IED por región (2010-2012)

(En miles de millones de dólares y porcentaje)

Región	Entradas de IED			Salidas de IED		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
En el mundo	1 409	1 652	1 351	1505	1 678	1 391
Econ. desarrolladas	696	820	561	1 030	1 183	909
Econ. en desarrollo	637	735	703	413	422	426
África	44	48	50	9	5	14
Asia	401	436	407	284	311	308
Asia O. y SO.	313	343	326	254	271	275
Asia Meridional	29	44	34	16	13	9
Asia Occidental	59	49	47	13	26	24
América Lat. y el Caribe	190	249	244	119	105	103
Oceanía	3	2	2	1	1	1
Economía de transición	75	96	87	62	73	55
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas	45	56	60	12	10	10
Países menos adelantados	19	21	26	3,0	3,0	5,0
Países en desarrollo sin litoral	27	34	35	9,3	5,5	3,1
Pequeños Estados insulares en desarrollo	4,7	5,6	6,2	0,3	1,8	1,8
Memorando: porcentaje de las corrientes mundiales de IED						
Economías desarrolladas	49,4	49,7	41,5	68,4	70,5	65,4
Economías en desarrollo	45,2	44,5	52,0	27,5	25,2	30,6
África	3,1	2,9	3,7	0,6	0,3	1,0
Asia	28,4	26,4	30,1	18,9	18,5	22,2

Asia Or.ySOR.	22,2	20,8	24,1	16,9	16,2	19,8
Asia Meridional	2,0	2,7	2,5	1,1	0,8	0,7
Asia Occidental	4,2	3,0	3,5	0,9	1,6	1,7
América Latina y el Caribe	13,5	15,1	18,1	7,9	6,3	7,4
Oceanía	0,2	0,1	0,2	0,0	0,1	0,0
Economías en transición	5,3	5,8	6,5	4,1	4,3	4,0
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas	3,2	3,4	4,4	0,8	0,6	0,7
Países menos adelantados	1,3	1,3	1,9	0,2	0,2	0,4
Países en desarrollo sin litoral	1,9	2,1	2,6	0,6	0,3	0,2
Pequeños Estados insulares en desarrollo	0,3	0,3	0,5	0,0	0,1	0,1

Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.

Cuadro 2. Las 20 principales economías receptoras en 2012

(En miles de millones de dólares)

(x) = clasicación de 2011

1 Estados Unidos (1)	168
2 China (2)	121
3 Hong Kong (China) (4)	75
4 Brasil (5)	65
5 Islas Vírgenes Británicas (7)	65
6 Reino Unido (10)	62
7 Australia (6)	57
8 Singapur (8)	57
9 Federación de Rusia (9)	51
10 Canadá (12)	45
11 Chile (17)	30
12 Irlanda (32)	29

13 Luxemburgo (18)	28
14 España (16)	28
15 India (14)	26
16 Francia (13)	25
17 Indonesia (21)	20
18 Colombia (28)	16
19 Kazajstán (27)	14
20 Suecia (38)	14
Economías en desarrollo	
Economías desarrolladas	
Economías en transición	
Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.	

Cuadro 3. Las 20 principales economías inversoras en 2012

(En miles de millones de dólares)

(x) = clasificación de 2011

1 Estados Unidos (1)	329
2 Japón (2)	123
3 China (6)	84
4 Hong Kong (China) (4)	84
5 Reino Unido (3)	71
6 Alemania (11)	67
7 Canadá (12)	54
8 Federación de Rusia (7)	51
9 Suiza (13)	44
10 Islas Vírgenes Británicas (10)	42
11 Francia (8)	37

12 Suecia (17)	33
13 República de Corea (16)	33
14 Italia (9)	30
15 México (28)	26
16 Singapur (18)	23
17 Chile (21)	21
18 Noruega (19)	21
19 Irlanda (167)	19
20 Luxemburgo (30)	17

Economías en desarrollo

Economías desarrolladas

Economías en transición

Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.

Cuadro 4. Inversión china en el extranjero detallada.

Chinese Outward Investment

© Data compiled by The Heritage Foundation. All rights reserved.

Year	Investor	Quantity in Millions	Share Size	Partner/Target	Sector	Subsector	Country
2005	China Railway Construction	\$350			Transport	Rail	Angola
2005	China Metallurgical	\$560	85%		Metals		Papua New Guinea
2005	CNOOC	\$130	17.0%	MEG Energy	Energy	Oil	Canada
2005	Minmetals	\$500			Metals		Cuba
2005	CNPC	\$390			Energy		Algeria

2005	Sinopec	\$120	40%	Synenco	Energy	Oil	Canada
2005	Minmetals	\$550	50%	Codelco	Metals	Copper	Chile
2005	CNPC	\$4,200		PetroKazakhstan	Energy	Oil	Kazakhstan
2005	CNPC and Sinopec	\$1,420		EnCana	Energy	Oil	Ecuador
2005	Sinopec	\$350		Aker Kvaerner, for petrochemical refinery in Yanbu	Industry	Chemicals	Saudi Arabia
2005	ChemChina	\$150		Qenos	Industry	Chemicals	Australia
2005	Sinosteel	\$600		Midwest Corp.	Metals	Iron	Australia
2005	CNPC	\$290		Petro-Canada	Energy	Oil	Syria
2006	CNOOC	\$2,270	45%		Energy		Nigeria
2006	ChemChina	\$480		Adisseo	Agriculture		France
2006	CITIC	\$2,920		Mineralogy	Metals	Iron	Australia
2006	A group of Shanghai state firms	\$550			Real Estate	Property	Russian Federation
2006	Sinopec	\$240		Petrobras	Energy	Gas	Brazil
2006	Sinopec	\$730	75%		Energy	Oil	Angola
2006	China Railway Construction	\$200	60%	Lekki Free Trade zone	Real Estate		Nigeria
2006	CITIC and China Railways Construction	\$6,200			Transport	Autos	Algeria
2006	Sinopec	\$3,490	97%	BP, Rosneft	Energy		Russian Federation
2006	Sinopec	\$2,800			Energy	Oil	Iran
2006	CITIC	\$100	51%	Kuwait Petroleum	Energy	Oil	Indonesia
2006	CNPC	\$500		Rosneft	Energy	Gas	Russian Federation
2006	Suntech	\$110	67%	MSK	Power	Solar	Japan

2006	Sinopec	\$430		Omimex	Energy	Oil	Columbia
2006	Jiangxi Copper	\$110	75%	bcMetals	Metals	Copper	Canada
2006	China National Machinery & Equipment Import & Export	\$3,000			Metals	Iron	Gabon
2006	CITIC and Chalco	\$940			Metals	Aluminum	Egypt
2006	CITIC	\$1,910	50%	Nations Energy	Energy		Kazakhstan
2006	ZTE-led consortium	\$1,500			Technology	Telecom	Ethiopia
2006	China Development Bank	\$800	1.1%	Anglo-American	Metals		Britain
2006	China International Water and Electric	\$140			Power	Hydro	Laos
2006	Sinosteel	\$230	50%	Samancor Chrome	Metals		South Africa
2006	China Nonferrous	\$310		(Chambishi)	Metals	Copper	Zambia
2006	Shanghai Electric	\$260		TrumbaAlamManunggal	Power		Indonesia
2006	Datong	\$750		Hattat Holding	Energy	Coal	Turkey
2006	Bank of China	\$970		Singapore Air	Transport	Aviation	Singapore
2007	Bluestar	\$700		Rhodia	Industry	Chemicals	France
2007	China Mobile	\$280		Paktel	Technology	Telecom	Pakistan
2007	CNPC	\$200	50%	EnCana	Energy	Oil	Chad
2007	a group led by Zijin Mining	\$190		Monterrico	Metals	Copper	Peru
2007	Sinopec	\$100		Syntroleum	Energy		USA
2007	Sinosteel	\$500			Metals	Steel	India

2007	China Harbor Engineering	\$360			Transport	Shipping	Sri Lanka
2007	China National Machinery and Nonferrous	\$4,000		Western Way	Metals	Aluminum	Saudi Arabia
2007	CIC	\$3,030	9%	Blackstone	Finance	Investment	USA
2007	LinkGlobal Logistics	\$130		Parchim Airport	Transport	Aviation	Germany
2007	China Mobile	\$180		Paktel	Technology	Telecom	Pakistan
2007	Chalco	\$790		Peru Copper	Metals	Copper	Peru
2007	China International Marine Containers	\$140		Burg Industries	Transport	Shipping	Netherlands
2007	CITIC	\$100	8.0%	Macarthur Coal	Energy	Coal	Australia
2007	China Development Bank	\$3,040	3.0%	Barclays	Finance	Banking	Britain
2007	Dongfang Electric and Shanghai Electric	\$2,010		PLN	Power	Coal	Indonesia
2007	Southern Power Grid	\$340			Power	Hydro	Laos
2007	Sany Heavy Industry	\$150			Real Estate	Construction	USA
2007	Export-Import Bank	\$3,000		Democratic Republic of Congo	Metals		DRC
2007	Anshan Iron	\$330	50%	Gindalbie Metals	Metals	Iron	Australia
2007	Huawei Technologies	\$150		Bharti Airtel	Technology	Telecom	Sri Lanka
2007	Shenzen Energy Investment	\$140			Power		Ghana
2007	China Nonferrous	\$110			Metals	Aluminum	Iran

2007	Minsheng Bank	\$200	10.0%	UCBH	Finance	Banking	USA
2007	ICBC	\$5,600	20%	Standard Bank	Finance	Banking	South Africa
2007	Youngor	\$120		Kellwood	Industry		USA
2007	Chalco	\$1,200	40%	Binladin, MMC	Metals	Aluminum	Saudi Arabia
2007	Ping An	\$2,700	4.2%	Fortis	Finance	Insurance	Belgium
2007	China Metallurgical and Jiangxi Copper	\$2,870			Metals	Copper	Afghanistan
2007	State Grid	\$1,580			Power		Philippines
2007	CIC	\$5,000	9.9%	Morgan Stanley	Finance	Investment	USA
2007	Minmetals and Jiangxi Copper	\$450		Northern Peru Copper	Metals	Copper	Peru
2007	Sinosteel	\$100	92%	Zimasco	Metals		Zimbabwe
2007	Shanghai Heavy	\$1,070			Power		Iraq
2007	Sinopec	\$2,000			Energy	Oil	Iran
2008	SAFE	\$180	1%	Australia and New Zealand Banking, Commonwealth Bank of Australia, National Bank of Australia	Finance	Banking	Australia
2008	Wuxi PharmaTech	\$160		AppTec Lab Services	Technology	Biomedical	USA
2008	China Railway Construction	\$2,600			Transport	Rail	Libya

2008	Minmetals and Xingxing Iron	\$1,200		Kelachandra and Manasara	Metals	Steel	India
2008	China Metallurgical	\$370			Metals	Iron	Australia
2008	Sinochem	\$470		Soco	Energy	Oil	Yemen
2008	Chalco	\$12,800	11%	Rio Tinto	Metals	Aluminum	Australia
2008	Mindray Medical	\$200		Datascope	Technology	Medical	USA
2008	CIC	\$100		Visa	Finance		USA
2008	China Life	\$260	1%	Visa	Finance		USA
2008	Sinopec	\$560	60%	AED	Energy	Oil	Australia
2008	Huaneng Power	\$3,040		Tuas Power	Power		Singapore
2008	CNOOC	\$130	50%	Husky Energy	Energy	Gas I	Indonesia
2008	China National Machinery Equipment and China National Electric Equipment	\$890			Power		Indonesia
2008	Sinhydro-led group	\$400			Power	Hydro	Sudan
2008	CIC	\$3,200	80%	JC Flowers	Finance	Investment	USA
2008	SAFE	\$2,800	1.6%	Total	Energy		France
2008	SAFE	\$1,990	1%	BP	Energy		Britain
2008	Hopu	\$150		Lung Ming	Metals	Iron	Mongolia
2008	Datang	\$330			Power	Hydro	Cambodia
2008	Chinalco	\$2,160			Metals	Copper	Peru
2008	COSCO Holdings	\$4,910			Transport	Shipping	Greece
2008	China National Heavy Machinery	\$540			Power	Hydro	Cambodia
2008	Michelle Corp.	\$500			Power	Hydro	Cambodia
2008	CNPC	\$5,000			Energy	Oil	Niger
2008	Zoomlion	\$250	60%	CompagniaItalianaFormeAcciaio	Real Estate	Construction	Italy
2008	SAFE	\$2,510	20%	TPG	Finance	Investment	USA

2008	China National Cereals, Oils and Foodstuffs	\$140	5%	Smithfield Foods	Agriculture		USA
2008	China National Nuclear	\$190			Energy		Niger
2008	CNPC	\$500	60%	SHT	Energy	Oil	Chad
2008	Chalco	\$460		Vinacomin	Metals	Aluminum	Vietnam
2008	China Harbor Engineering	\$1,000			Transport	Autos	Nigeria
2008	China Metallurgical	\$520		Singapore Resorts	Real Estate	Tourism	Singapore
2008	Guangdong Overseas Construction	\$610		King Khalid University	Real Estate		Saudi Arabia
2008	China Railway Engineering	\$1,190	28%		Metals		DRC
2008	CNOOC	\$2,490		Awilco Offshore	Energy	Oil	Norway
2008	China Nonferrous	\$810	50%		Metals		Myanmar
2008	Sinosteel	\$1,320		Midwest	Metals	Iron	Australia
2008	China Metallurgical	\$850	20%		Metals		DRC
2008	Sinohydro	\$850	20%		Metals		DRC
2008	Shenhua	\$260			Energy	Coal	Australia
2008	Sinohydro	\$300			Power	Hydro	Tajikistan
2008	CNPC	\$3,000			Energy	Oil	Iraq
2008	Sinopec	\$1,990		Tanganyika Oil	Energy	Oil	Syria
2008	China International Marine Containers	\$330	29%	Yantai Raffles Shipyard	Transport	Shipping	Singapore
2008	Sany Heavy Industry	\$140			Real estate	Construction	Germany
2008	Jiangsu Shagang and RGL Group	\$360	45%	Bulk Minerals and Grange	Metals	Iron	Australia

2008	China Harbor Engineering	\$220			Transport	Shipping	Egypt
2008	Sinohydro	\$400			Power	Hydro	Zambia
2008	ZTE	\$400		Aircel	Technology	Telecom	India
2008	Minmetals	\$300		Mechel	Metals	Steel	Russian Federation
2008	China National Materials (Sinoma)	\$210		Lafarge	Real Estate	Construction	Ukraine
2008	CIC	\$200	2.6%	Blackstone	Finance	Investment	USA
2008	CNPC	\$1,280	51%	Myanmar Oil and Gas Enterprise	Energy		Myanmar
2008	China Metallurgical	\$1,020			Metals	Copper	Philippines
2008	Shenzhen Energy	\$2,400		First Bank	Power	Gas	Nigeria
2008	10 property companies	\$520	90%	Pacific Holdings	Real Estate	Property	Japan
2008	Wuhan Iron and Steel and China-Africa Development Fund	\$110			Metals	Iron	Liberia
2008	CNPC	\$3,290		International Petroleum Investment	Energy		United Arab Emirates
2009	China Railway Construction	\$810			Transport	Rail	Libya
2009	Huawei Technologies	\$240		Costa Rican Electricity Institute	Technology	Telecom	Costa Rica
2009	CNPC	\$1,760		National Iranian Oil Company	Energy	Oil	Iran

2009	Hunan Valin Iron & Steel	\$770	17.0%	Fortescue Metals	Metals	Iron	Australia
2009	Shougang Group	\$1,000			Metals	Iron	Peru
2009	China Railway Construction	\$1,780			Transport	Rail	Saudi Arabia
2009	Sinohydro	\$300			Transport	Autos	Sudan
2009	China National Materials (Sinoma)	\$140		George Forrest Congo	Real Estate	Construction	Congo
2009	Wuhan Iron and Steel	\$240	20.0%		Metals	Iron	Canada
2009	CIC	\$800		Morgan Stanley	Real Estate	Property	USA
2009	CNPC	\$2,600		KasMunaigas	Energy	Gas	Kazakhstan
2009	China Metallurgical	\$1,540		Palmer's Mineralogy	Energy	Coal	Australia
2009	China Railway Construction	\$350			Transport	Rail	Vietnam
2009	Huawei Technologies	\$200		Unitech	Technology	Telecom	India
2009	China Nonferrous	\$300	85%	(Luanshya)	Metals	Copper	Zambia
2009	China Metallurgical	\$520	10%	Palmer's Mineralogy	Energy	Coal	Australia
2009	Guangdong Rising Asset Management	\$140	20.0%	PanAust	Metals	Gold	Australia
2009	CNPC	\$1,020	46%	Keppel, Singapore Petroleum	Energy	Oil	Singapore
2009	China Railway Construction	\$2,570		Ozgun	Transport	Rail	Algeria

2009	AnSteel	\$130	24%	Gindalbie Metals	Metals	Iron	Australia
2009	Minmetals	\$1,390		Oz Minerals	Metals		Australia
2009	CIC	\$1,210		Morgan Stanley	Finance	Banking	USA
2009	Sinopec	\$7,200		Addax Petroleum, the largest overseas takeover ever by a Chinese company	Energy	Oil	Switzerland
2009	CNPC	\$4,700			Energy	Gas	Iran
2009	CIC	\$500		Blackstone	Finance	Investment	USA
2009	CIC	\$710		Blackrock	Finance	Investment	USA
2009	CIC	\$1,500	17%	Teck Resources	Metals	Copper	Canada
2009	Xiyang Group	\$480			Metals	Iron	Russian Federation
2009	Chinalco	\$1,500		Rio Tinto	Metals	Aluminum	Australia
2009	ShenhuaGuohau Power	\$330	70%		Power		Indonesia
2009	CIC	\$370	1.10%	Diageo	Agriculture		Britain
2009	Taiyuan Iron leads consortium	\$750			Real Estate	Property	Mauritius
2009	Wuhan Kaidi Electric	\$200		Vietnam National Coal	Power	Coal	Vietnam
2009	China Railways	\$7,500			Transport	Rail	Venezuela
2009	CIC	\$450	19%	Songbird Estates	Real Estate	Property	Britain
2009	CNPC	\$1,740	60%	Athabasca Oil Sands	Energy	Oil	Canada

2009	CNOOC	\$100		Qatar Petroleum	Energy	Gas	Qatar
2009	Sinochem	\$880		Emerald Energy	Energy		Britain
2009	Yanzhou Coal	\$2,950		Felix Resources	Energy	Coal	Australia
2009	CIC	\$1,090		Goodman Group	Real Estate	Property	Australia
2009	Great Wall Industry	\$200			Technology	Telecom	Pakistan
2009	CNPC	\$1,160		Singapore Petroleum	Energy	Oil	Singapore
2009	CIC	\$940	11%	JSC KazMunaiGas E&P	Energy	Gas	Kazakhstan
2009	CIC	\$600		Oaktree Capital Management distressed asset fund	Finance	Investment	USA
2009	CIC	\$600		Goldman Sachs distressed asset fund	Finance	Investment	USA
2009	State Construction Engineering	\$100	2.75%	Baha Mar Resort	Tourism		Bahamas
2009	CNPC	\$2,250			Energy	Oil	Iran
2009	Hanlong Mining	\$200		Moly Mines	Metals	Iron	Australia
2009	CIC	\$300		Nobel Holdings	Energy	Oil	Russian Federation
2009	Sinoma	\$230		Dangote	Real Estate	Construction	Nigeria
2009	Shanghai Electric	\$1,380		Electricity of Vietnam	Power		Vietnam
2009	CCECC	\$850			Transport	Rail	Nigeria

2009	CNPC	\$2,000			Energy	Oil	Myanmar
2009	State Construction Engineering	\$100			Transport	Rail	USA Saudi Arabia
2009	Sinoma	\$150			Real Estate	Construction	
2009	Baosteel	\$240	15%	Aquila Resources	Metals	Iron	Australia
2009	CIC	\$1,580	15%	AES	Power		USA
2009	Beijing West Industries	\$100		Delphi	Transport	Autos	USA
2009	Wuhan Iron and Steel	\$400	22%	MMX Mineracao	Metals	Iron	Brazil
2009	Great Wall Motor	\$120		Litex Motors	Transport	Autos	Bulgaria
2009	Wuhan Iron and Steel	\$250	15%	Centrex Minerals	Metals	Iron	Australia
2009	ShundeRixin and Minmetals	\$1,910	70%		Metals	Iron	Chile
2009	China Railway Construction and Tongling Nonferrous	\$650		Corriente Resources	Metals	Copper	Canada
2009	CNPC	\$240			Energy	Oil	Iraq
2009	BAIC	\$200		Saab	Transport	Autos	USA
2009	Hebei Zhongxin	\$400			Transport	Autos	Mexico
2009	Shanghai Auto	\$350	50%	GM	Transport	Autos	India
2009		\$500		CVRD (Vale)	Metals	Iron	Brazil
2009	Jinjiang International Hotels	\$150	50%	Thayer Lodging	Real estate	Tourism	USA
2010	China Metallurgical	\$200	5%	Resource House	Metals		Australia
2010	China Nickel Resources	\$220			Metals	Steel	Indonesia
2010	Baiyin Non- Ferrous, CITIC & Chang Xin	\$190	60%	Oxus	Metals		Uzbekistan
2010	Huadian	\$560			Power		Cambodia
2010	Chalco	\$350	35%	GIIG	Metals	Aluminium	Malaysia

2010	CIC	\$960	2.30%	Apax Finance	Finance	Investment	U.K
2010	ICBC	\$530		ACL Bank	Finance	Banking	Thailand
2010	CIC	\$1,500		Lexington Partners, Pantheon Ventures, Goldman Sachs	Finance	Investment	USA
2010	Sany Heavy Industry	\$200			Real Estate	Construction	Brazil
2010	Wanhua Industrial	\$190		BorsodChem	Industry	Chemicals	Hungary
2010	CNPC	\$190		INOVA	Energy		USA
2010	Hudian	\$650	51%	Sintez	Power	Gas	Russian Federation
2010	Geely Auto	1,800		Ford	Transport	Autos	Sweden
2010	East China Mineral Exploration and Development Bureau (Jiangsu)	1,200		Itaminas	Metals	Iron	Brazil
2010	Poly Technologies	\$100			Agriculture		Mauritiana
2010	CNOOC	\$3,100	50%	Bridas	Energy		Argentina
2010	PetroChina	1,580		Arrow Energy	Energy	Gas	Australia
2010	CIC	\$250	13%	South Gobi Energy	Energy	Coal	Mongolia
2010	First Auto Works	\$100			Transport	Autos	South Africa
2010	China National Chemical Engineering	\$500			Agriculture		Sudan
2010	Sinomach	\$140			Agriculture		Venezuela
2010	Sinohydro	\$800			Power	Hydro	Cameroon

2010	Dongfang Electric	\$1,400		Vietnam Electricity Group	Power	Coal	Vietnam
2010	China Railways	\$4,800			Transport	Rail	Indonesia
2010	Sinopec	\$1,700			Industry	Chemicals	Kazakhstan
2010	China State Construction Engineering	\$2,500		Baha Mar Resort	Real Estate		Bahamas
2010	China Harbor Engineering	\$220			Transport	Shipping	Pakistan
2010	China Road And Bridge	\$260			Transport		Serbia
2010	CNOOC	\$180		Chevron	Energy	Gas	Australia
2010	China Railway Materials	\$260	####	African Minerals	Metals	Iron	Sierra Leone
2010	Sinopec	4,650	9%	ConocoPhillip	Energy	Oil	Canada
2010	CNOOC	\$270	5%	BG	Energy	Gas	Australia
2010	CNPC	\$900			Energy	Oil	Venezuela
2010	Tencent	\$300	####	Digital Sky Technologies	Technology		Russian Federation
2010	China Mobile	\$300			Technology	Telecom	Pakistan
2010	Chongqing Food Group	\$320			Agriculture		Brazil
2010	Hanlong	\$140	55%	Moly Mines	Metals	Rare	Australia
2010	CNPC	1,500	35%		Energy		Syria
2010	Hopu	\$100	1%	Chesapeake Energy	Energy	Gas	USA
2010	CIC	\$1,220	5%	Penn West Energy	Energy	Oil	Canada
2010	State Grid	\$990		Cobra, Elecnor and Isolux	Power		Brazil
2010	Sinochem	\$3,070	40%	Peregrino field	Energy	Oil	Brazil

2010	Jinchuan Group and China-Africa Development Fund	\$230	51%	WesizwePlatinu,	Metals		South Africa
2010	Tianyu Group	\$1,000			Real estate	Property	South Korea
2010	CNPC	\$150			Energy		Indonesia
2010	Rongsheng Holding and Sinochem	\$2,000			Energy	Oil	Egypt
2010	BCEGI	\$130			Real Estate		Greece
2010	Sinohydro	\$2,300		Coca Codo Sinclair	Power	Hydro	Ecuador
2010	Yunnan Chihong	\$100	50%	Howards Pass	Metals		Canada
2010	Dongfang Electric	\$420		Energy Financing	Power	Coal	Bosnia
2010	Huadian	\$2,000		Tan Tao Investment and Industrial	Power	Coal	Vietnam
2010	China National Machinery Import and Export	\$290			Transport	Rail	Sri Lanka
2010	China State Construction Engineering	\$8,000		Nigeria National Petroleum	Energy	Oil	Nigeria
2010	Tempo Group and Beijing city	\$440		Nexteer Auto	Transport	Autos	USA
2010	China Merchants Group	\$550		Loscam	Transport	Shipping	Australia
2010	Chinalco	1,350	45%	Rio Tinto	Metals	Iron	Guinea
2010	Gezhouba	670		Hidropaute	Power	Hydro	Ecuador
2010	China Merchants Group	\$450	70%	Aitken Spence	Transport	Shipping	Sri Lanka
2010	Chery	\$700			Transport	Autos	Brazil

2010	Bosai Minerals	\$1,200	80%	Ghana Bauxite	Metals	Aluminum	Ghana
2010	Jinchuan	\$420		Continental Metals	Metals		Canada
2010	Shanda Games	\$100		Eyedentity Games	Technology		South Korea
2010	Sinohydro	\$1,500			Power	Hydro	Iran
2010	Sinopec	7,100	40%	Repsol	Energy	Oil	Brazil
2010	CNOOC	\$2,200	33%	Chesapeake Energy	Energy	Oil	USA
2010	Sinochem	\$1,440	60%	Makhteshim-Agan	Agriculture		Israel
2010	Minmetals	\$2,500			Metals	Copper	Peru
2010	Huaneng Power	\$1,230	50%	InterGen	Power		USA
2010	CNOOC	\$2,470	30%	Pan American	Energy	Oil	Argentina
2010	CNPC and Sinopec	\$610			Energy	Oil	Ecuador
2010	SAIC	\$500	1%	GM	Transport	Autos	USA
2010	Guangdong Rising Asset Management	\$400		Caledon	Energy	Coal	Australia
2010	Sinopec	\$2,450		Occidental	Energy	Oil	Argentina
2010	CIC	\$200		BTG Pactual	Finance	Investment	Brazil
2010	Three Gorges	\$170		EuroSibEnerg	Power		Russian Federation
2010	Sinopec	\$680		Chevron	Energy	Gas	Indonesia
2010	CITIC	\$400			Real Estate	Construction	Venezuela
2010	Three Gorges	\$200			Power	Hydro	Ecuador
2010	ZTE	\$400			Technology	Telecom	Nigeria
2010	Sinomach	\$220		Serbian national power company	Power	Coal	Serbia

2010	Wuhan Kaidi Electric	\$650	Thang Long Thermolectric	Power	Coal	Vietnam
------	----------------------	-------	--------------------------	-------	------	---------

Cuadro 5. Artículo: _ Total, Todos los Capítulos Arancelarios							
Año calendario: 2011 - 2013							
Artículo	Descripción	Millones Dólar Estadounidense					% de cambio 2013/2012
		2011	2012	2013	2012	2013	
_ Total	Todos los Capítulos Arancelarios	-46283	-51215	-54856	100	100	7.11
26	Minerales Metalíferos, Escorias Y Cenizas	1553	1767	1802	-3.45	-3.28	1.97
27	Combustibles Minerales, Aceites Minerales Y Produc	1202	260	588	-0.51	-1.07	126.35
74	Cobre Y Sus Manufacturas	650	562	419	-1.1	-0.76	-25.37
47	Pasta De Madera O De Las Demás Materias Fibrosas C	44	33	41	-0.06	-0.07	24.19
23	Residuos Y Desperdicios De Las Industrias Alimenta	12	34	27	-0.07	-0.05	-19.26
87	Vehículos Automóviles, Tractores, Velocípedos Y De	-128	-397	23	0.77	-0.04	-105.86
25	Sal; Azufre; Tierras Y Piedras; Yesos, Cales Y Cem	-21	-25	20	0.05	-0.04	-177.29
22	Bebidas, Líquidos Alcohólicos Y Vinagre	6	9	15	-0.02	-0.03	71.4
41	Pieles (Excepto La Peletería) Y Cueros	22	14	7	-0.03	-0.01	-47.97
52	Algodón	-35	40	7	-0.08	-0.01	-83.06
04	Leche Y Productos Lácteos; Huevos De Ave; Miel Nat	0	0	0	0	0	16.58
02	Carne Y Despojos Comestibles	0	0	0	0	0	17.01
13	Gomas, Resinas Y Demás Jugos Y Extractos Vegetales	-1	-3	0	0.01	0	-103
01	Animales Vivos	0	0	0	0	0	394.1
24	Tabaco Y Sucedáneos Del Tabaco Elaborados	0	0	0	0	0	n/a
10	Cereales	0	0	0	0	0	n/a
88	Aeronaves, Vehículos Espaciales, Y Sus Partes	0	0	0	0	0	-50.96
36	Pólvora Y Explosivos; Artículos De Pirotecnia; Fós	0	-1	0	0	0	-83.61
14	Materias Trenzables Y Demás Productos De Origen Ve	0	0	0	0	0	4234.33
78	Plomo Y Sus Manufacturas	17	0	0	0	0	94.66
97	Objetos De Arte O Colección Y Antigüedades	-1	-1	-1	0	0	-26.09
06	Plantas Vivas Y Productos De La Floricultura	-1	-1	-1	0	0	16.86
89	Barcos Y Demás Artefactos Flotantes	-1	-10	-1	0.02	0	-91.06

45	Corcho Y SusManufacturas	-1	-1	-1	0	0	-4.44
93	Armas, Municiones, Y Sus Partes Y Accesorios	-1	-1	-1	0	0	-25.57
15	Grasas Y Aceites Animales O Vegetales; Productos D	-1	-1	-1	0	0	2.57
75	Níquel Y SusManufacturas	-1	-2	-1	0	0	-25.73
43	Peletería Y Confecciones De Peletería; Peletería F	-1	-2	-2	0	0	-35.72
18	Cacao Y SusPreparaciones	-3	-1	-2	0	0	44.18
50	Seda	-3	-2	-2	0	0	2.67
05	Los Demás Productos De Origen Animal No Expresados	-4	-4	-3	0.01	0	-24.52
37	ProductosFotográficos O Cinematográficos	-8	-1	-4	0	0.01	137.94
19	Preparaciones A Base De Cereales, Harina, Almidón,	-4	-3	-4	0.01	0.01	19.19
11	Productos De La Molinería; Malta; Almidón Y Fécula	-5	-4	-4	0.01	0.01	4.88
80	Estaño Y SusManufacturas	-6	-4	-5	0.01	0.01	21.26
79	Cinc Y SusManufacturas	-11	-12	-6	0.02	0.01	-46.88
46	Manufacturas De Espartería O Cestería	-9	-6	-6	0.01	0.01	11.83
08	Frutas Y Frutos Comestibles; Cortezas De Agrios (C	-9	-11	-6	0.02	0.01	-41.38
53	Las Demás Fibras Textiles Vegetales; Hilados De Pa	-6	-5	-7	0.01	0.01	22.54
09	Café, Té, Yerba Mate Y Especies	-29	-11	-8	0.02	0.01	-31.52
20	Preparaciones De Hortalizas, De Frutas U Otros Fru	-14	-9	-9	0.02	0.02	0.01
07	Hortalizas, Plantas, Raíces Y Tubérculos Alimentic	-14	-31	-13	0.06	0.02	-59.49
21	PreparacionesAlimenticiasDiversas	-10	-11	-13	0.02	0.02	20.76
57	Alfombras Y Demás Revestimientos Para El Suelo, De	-10	-13	-15	0.02	0.03	15.64
17	Azúcares Y Artículos De Confitería	-17	-15	-16	0.03	0.03	0.43
34	Jabones, Agentes De Superficie Orgánicos, Preparac	-15	-17	-19	0.03	0.03	10.4
66	Paraguas, Sombrillas, Quitasoles, Bastones, Baston	-32	-33	-27	0.07	0.05	-18.78
35	Materias Albuminoideas; Productos A Base De Almidó	-17	-21	-28	0.04	0.05	32.25
67	Plumas Y Plumón Preparados Y Artículos De Plumas O	-24	-28	-31	0.05	0.06	13.87
51	Lana Y Pelo Fino U Ordinario; Hilados Y Tejidos De	-40	-48	-38	0.09	0.07	-20.69
92	Instrumentos Musicales; Sus Partes Y Accesorios	-36	-42	-39	0.08	0.07	-7.02
33	Aceites Esenciales Y Resinoides; Preparaciones De	-44	-45	-49	0.09	0.09	7.35
86	Vehículos Y Material Para Vías Férreas O Similares	-71	-82	-51	0.16	0.09	-37.46
56	Guata, Fieltro Y Tela Sin Tejer; Hilados Especiale	-43	-50	-55	0.1	0.1	9.73
68	Manufacturas De Piedra, Yeso Fraguable, Cemento, A	-46	-46	-57	0.09	0.1	22.83
99	Special Reporting Provisions, Nesoi	-33	-43	-59	0.08	0.11	36.46
59	Telas Impregnadas, Recubiertas, Revestidas O Estra	-48	-58	-62	0.11	0.11	7.04
65	Sombreros, Demás Tocados, Y Sus Partes	-54	-64	-65	0.13	0.12	1.11
58	Tejidos Especiales; Superficies Textiles Con Mechó	-49	-73	-65	0.14	0.12	-10.46
30	ProductosFarmacéuticos	-75	-66	-74	0.13	0.14	11.74
12	Semillas Y Frutos Oleaginosos; Semillas Y Frutos D	-72	-76	-74	0.15	0.14	-2.18

49	Productos Editoriales, De La Prensa Y De Las Demás	-79	-75	-84	0.15	0.15	12.1
71	Perlas Finas (Naturales) O Cultivadas, Piedras Pre	-68	-76	-86	0.15	0.16	12.97
16	Preparaciones De Carne, Pescado O Crustáceos, Molu	-64	-63	-94	0.12	0.17	50.25
55	Fibras Sintéticas O Artificiales Discontinuas	-96	-76	-95	0.15	0.17	25.62
81	Los Demás Metales Comunes; Cermets; Manufacturas D	-110	-144	-103	0.28	0.19	-28.47
38	Productos Diversos De Las Industrias Químicas	-88	-102	-114	0.2	0.21	12.34
91	Aparatos De Relojería Y Sus Partes	-94	-109	-117	0.21	0.21	7.14
32	Extractos Curtientes O Tintóreos; Taninos Y Sus De	-208	-159	-120	0.31	0.22	-24.64
44	Madera, Carbón Vegetal Y Manufacturas De Madera	-121	-127	-136	0.25	0.25	7.01
03	Pescados Y Crustáceos, Moluscos Y Demás Invertebra	-118	-113	-162	0.22	0.29	43.59
60	Tejidos De Punto	-188	-167	-167	0.33	0.31	0.35
70	Vidrio Y SusManufacturas	-148	-163	-172	0.32	0.31	5.74
28	Productos Químicos Inorgánicos; Compuestos Inorgán	-168	-179	-175	0.35	0.32	-2.19
63	Los Demás Artículos Textiles Confeccionados; Juego	-155	-170	-187	0.33	0.34	9.98
48	Papel Y Cartón; Manufacturas De Pasta De Celulosa,	-149	-190	-196	0.37	0.36	3.18
54	Filamentos Sintéticos O Artificiales	-123	-178	-200	0.35	0.36	12.07
31	Abonos	-157	-207	-205	0.4	0.37	-1.21
96	ManufacturasDiversas	-219	-228	-241	0.44	0.44	5.86
72	Fundición, Hierro Y Acero	-151	-347	-249	0.68	0.45	-28.09
69	ProductosCerámicos	-259	-303	-286	0.59	0.52	-5.71
64	Calzado, Polainas Y Artículos Análogos; Partes De	-144	-245	-323	0.48	0.59	31.78
82	Herramientas Y Útiles, Artículos De Cuchillería Y	-251	-309	-325	0.6	0.59	5.05
61	Prendas Y Complementos (Accesorios), De Vestir, De	-92	-253	-409	0.49	0.74	61.51
62	Prendas Y Complementos (Accesorios), De Vestir, Ex	-99	-290	-417	0.57	0.76	44.19
42	Manufacturas De Cuero; Artículos De Talabartería O	-358	-433	-439	0.84	0.8	1.45
76	Aluminio Y SusManufacturas	-1216	-1011	-473	1.97	0.86	-53.19
83	Manufacturas Diversas De Metal Común	-395	-464	-500	0.91	0.91	7.77
29	ProductosQuímicosOrgánicos	-442	-646	-705	1.26	1.29	9.09
94	Muebles; Mobiliario Medicoquirúrgico; Artículos De	-685	-787	-829	1.54	1.51	5.25
40	Caucho Y SusManufacturas	-643	-783	-842	1.53	1.53	7.46
73	Manufacturas De Fundición, De Hierro O Acero	-810	-1010	-1129	1.97	2.06	11.78
39	Plástico Y SusManufacturas	-998	-1179	-1275	2.3	2.32	8.1
95	Juguetes, Juegos Y Artículos Para Recreo O Deporte	-1319	-1345	-1389	2.63	2.53	3.26
98	Importacion de mercancías mediante operaciones esp	-1122	-1300	-1495	2.54	2.73	15.05
90	Instrumentos Y Aparatos De Óptica, Fotografía O Ci	-2267	-1989	-2958	3.88	5.39	48.74
84	Reactores Nucleares, Calderas, Máquinas, Aparatos	-12244	-13364	-14170	26.1	25.8	6.03
85	Máquinas, Aparatos Y Material Eléctrico, Y Sus Par	-22889	-23972	-26018	46.8	47.4	8.53

Source of Data: INEGI [2006-present]

Bibliografía

UNCTAD (2013), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, Nueva York y Ginebra: UNCTAD

Moreno Soto, Armando (2012), *Comercio exterior e inversión extranjera en México y Sonora a la hora de la apertura comercial*, 1ª ed. México, Pearson Educación y Universidad de Sonora.

Hernández Sampieri, Roberto (1997). *Metodología de la Investigación*, 4ª ed. México, McGraw-Hill.

Chu, Ching Ning (1991). *The Asian Mind Game*. New York: Rawson Associates

Levy-Dabbah (2004). *China, la nueva fábrica del mundo*. México: ISEF

Lord, James Vincent (2007). *The Essential Guide for buying from China's manufacturers*. Lexington, USA: Book Surge Publishers

Harney, Alexandra (2008). *The China Price*. New York: Penguin Books

Haley, George T. (2009). *New Asian Emperors – The Business Strategies of the Overseas Chinese*. Singapore, John Wiley and Sons

Schepp, Debra (2010). *The Official Alibaba.com Success Guide*. New Jersey: John Wiley and Sons

Fu Xi (Clásico). *El Libro de los Cambios – I Ching*. Internet, dominio público.

Confucio (Clásico). *Textos Selectos*. Internet, dominio público.

Lao Tzu (Clásico). *Libro del Camino de la Virtud – Tao Te Ching*. Internet, dominio público.

Sun Tzu (Clásico). *El Arte de la Guerra – Sunzi Bingfa*. Internet, dominio público.

Chu, Chin Ning (1994). *Thick Face, Black Heart*. EE.UU: Business Plus

Ambler, Witzel (2004). *Doing Business in China – Tim Ambler*, EE.UU: Routledge

T150044

Brum, Castro (2009). La formación de la China contemporánea. Uruguay: Universidad de Uruguay.

Bolívar Meza, Rosendo (2008). Historia de México contemporáneo.3ª ed. México D.F. IPN.

Glenn, Reed (1997).How to do Business in Mexico. EE.UU: University of Texas

Ramasamy, Bala(2010). An Analysis of Import-Export Procedures and Processes in China. Australia: Asia-Pacific Research and Training Network on Trade.

Ezequiel, Hector (2011) Tesina "La cultura empresarial Mexicana como reto ante los negocios internacionales. Estudio de caso Mexico – China".México: 2011

Doing Business 2014: Mexico (2013).The World Bank.

Managing the Risks of doing Business in Latin America – The Alta Group 2004

Doing Business in China – US Commercial Service 2012

Programas de Apoyo a las Pymes – Promexico 2013

Jenny Englund, Andrea Merker, Martina Ölund (2007) Tesis “Made in Kalmar – A Case Study about the Fanerdun Establishment in Kalmar – “.Sweden: Universidad de Jönköping.