

La expansión de empresas chinas, una oportunidad para México

INSTITUTO MEXICANO PARA LA COMPETITIVIDAD

RODRIGO GALLEGOS TOUSSAINT

Hace diez años nadie hubiera imaginado que una empresa china podría controlar parte de la producción energética de Estados Unidos. Sin embargo, a finales de junio de este año, esto se convirtió en una posibilidad real tras la oferta de la empresa China National Offshore Company (CNOOC) para adquirir la empresa petrolera estadounidense Unocal.

La propuesta para adquirir Unocal no sólo sorprendió a algunos legisladores estadounidenses que hoy tratan de evitar dicha adquisición, sino a todo el mundo, ya que por un lado es la oferta más ambiciosa que ha hecho una empresa china por adquirir una empresa extranjera (el valor de la oferta es de 18.5 billones de dólares, más de diez veces el valor de la compra de IBM por Lenovo). Por otro lado, la oferta supera en 2 billones de dólares a la de su competidor más cercano, Chevron, a pesar de que CNOOC no plantea ahorros en costos al prometer no despedir al equipo de Unocal. La historia sugiere dos cosas importantes que deberían interesarnos como mexicanos. La primera es que las empresas chinas tienen una necesidad preponderante de posicionarse estratégicamente en algunos sectores y mercados internacionales a cualquier costo. La segun-

da es que tienen una capacidad de compra que pocas empresas en el mundo poseen.

La capacidad de compra de CNOOC proviene del gobierno chino, que fondeará a un costo menor al del propio gobierno estadounidense gran parte de la compra de Unocal, en caso de darse. Esto es sorprendente, sin embargo dados los 660 billones de dólares en reservas internacionales y la liquidez doméstica china esto es algo que podría continuar ocurriendo por un buen tiempo. Ésta es una de las razones por las que el monto de capitales chinos ofrecido para comprar empresas extranjeras ha crecido más de cinco veces de 2004 a lo que va de 2005, pasando de cerca de cuatro billones de dólares a más de 20 billones de dólares.¹

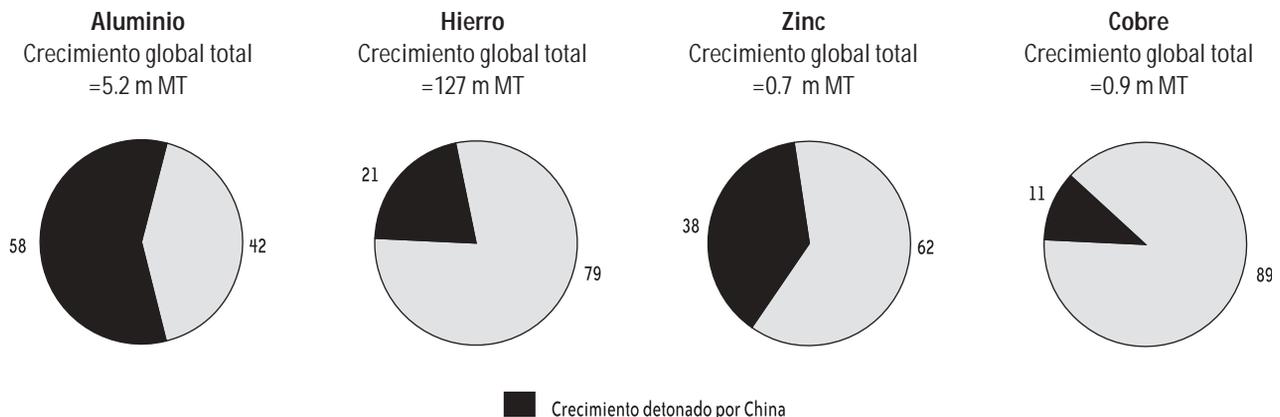
Los motivos de las empresas chinas

El primero es asegurar la provisión de insumos claves para el crecimiento económico chino. Algunos de éstos son energéticos, acero, cobre, maderas y alimentos (gráfica 1).

Segundo, mejorar las capacidades gerenciales, crear marcas y acceder a nuevos mercados internacionales.

Gráfica 1. Impacto de la demanda china en el crecimiento global de algunos insumo

Fuente: McKinsey & Co, China



Por ejemplo, Haier, una empresa de electrodomésticos china, mostró su interés por comprar marcas como Maytag y Hoover, y por esta misma razón Lenovo decidió comprar parte de IBM.

Tercero, diversificar a mercados internacionales. La pérdida de participación de mercado que han enfrentado compañías chinas en el mercado doméstico las ha forzado a salir a buscar nuevas oportunidades. El director de finanzas de Lenovo admitió a *Economist* que de sólo enfocarse a China no obtendrían los retornos necesarios para sus accionistas.²

¿Porqué esto nos debe importar?

El interés de China por comprar empresas en el mundo debería ser un llamado de atención para todos los mexicanos para promover cambios legislativos que permitan atraer inversión china a distintos sectores estratégicos como el energético, alimenticio, mineral y hasta de servicios. Sobre todo dado que somos vecinos del principal mercado del mundo y que tenemos algunos de los insumos más importantes para los chinos.

México ofrece oportunidades importantes para atraer inversiones chinas.

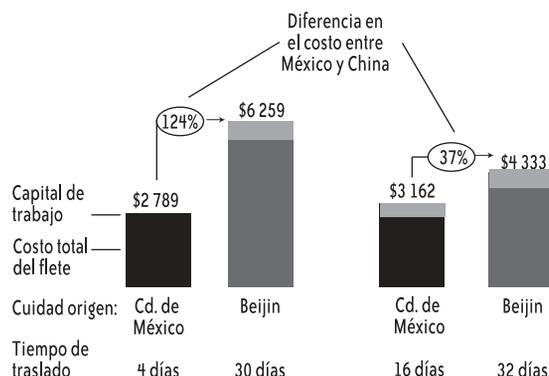
La ventaja indudable y absoluta sobre cualquier competidor o socio comercial de México es su ubicación geográfica, que nos permite la entrada a la economía más grande y dinámica del mundo. Haciendo al país atractivo para la producción de aquellos bienes cuyo transporte es costoso, (televisores planos, refrigeradores, equipos de alta resolución etc.) o aquellos bienes que requieran un menor tiempo de transporte para llegar a su mercado final como bienes perecederos, de moda y componentes e insumos en procesos de *just in time*.

La gráfica 2 muestra cómo, a pesar de que México tiene una ventaja logística (en distancia) sobre China tanto para el mercado estadounidense como para el Europeo, no hemos logrado traducir esta ventaja en beneficios económicos. Es por ello que es indispensable reducir los costos logísticos y tener empresas de este tipo de clase mundial. Ello no sólo implica contar con infraestructura suficiente, capaz de competir en tiempos y costos con la de cualquier país, sino también requiere de seguridad y cruce eficiente de mercancías en las fronteras.

El tema es muy amplio y será propio de otro artículo ya que abarca muchos temas como la necesidad de crear conexiones multimodales, el uso intensivo de

Gráfica 2. Costo de transporte puerta a puerta 2004 (USD/ contenedor 40 pies)

Fuente: www.maritimechain.com/analysis/AT_Kearney.



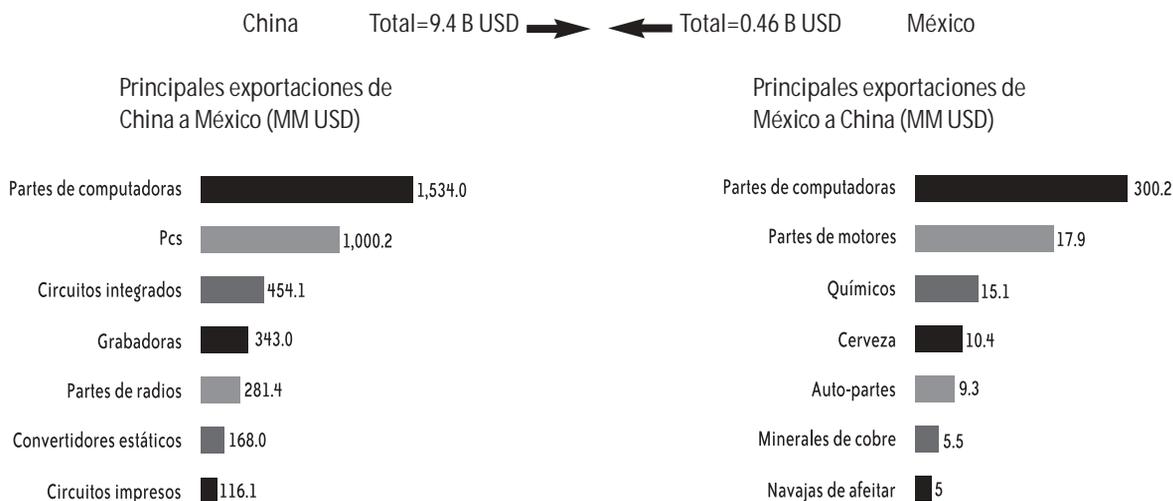
ferrocarril, modernizar la flota de autotransporte, mayor eficiencia en aduanas, etcétera.

Pero hay ciertas medidas que se pueden adoptar rápidamente sin necesidad de grandes inversiones, como es el caso de mejorar el cruce de mercancías en la frontera. El ejemplo y modelo a seguir ya existe y funciona en las fronteras canadienses. Tener mejores aduanas que los canadienses debería ser una de nuestras prioridades. Analizando las aduanas encontramos que, a diferencia de las canadienses, las cinco aduanas mexicanas más importantes trabajan en promedio diez horas diarias menos y no abren los domingos, salvo excepciones.³ Lograr la eficiencia de las aduanas canadienses en México no requiere mayores cambios y es algo en lo que debemos trabajar inmediatamente si queremos aprovechar nuestra principal ventaja competitiva.

Especializarnos en logística puede ser benéfico para aquellos sectores en donde existe mayor competencia con los chinos, como la industria textil. China es uno de los países más baratos del mundo produciendo telas. Así, en la industria del suéter, China no tiene rival, ya que produce a un costo tan barato que ni el transporte ni el tiempo que la mercancía tarda en llegar a Estados Unidos impiden que dichos productos se vendan en los anaqueles de nuestro vecino del norte. Sin embargo, en la maquila de ropa para el mercado de la moda, con continuos cambios de diseño se necesita, además de la tela a bajo costo, un alto nivel de capacidad de respuesta para cumplir en tiempo y forma con las demandas cambiantes de diseño. Es ahí donde México podría convertirse un excelente socio de China, ya que aquí se podrían estampar las telas, se colorearían y se cortarían de acuerdo con los diseños que los mercados demanden. El ejemplo textil no es el

Gráfica 3. Intercambio comercial entre China y México

Fuente: Bancomext con datos del World Trade Atlas



único. Lo mismo sucede en el ramo de las computadoras, donde los modelos se vuelven obsoletos hasta en tres meses. Sin embargo los componentes de los equipos de cómputo tienen una vida comercial más larga. Este tipo de coparticipaciones permitiría hacer de la relación México-China una asociación que crearía más riqueza en ambos países tan sólo con la multiplicación de relaciones empresariales que a principios de año era de sólo 46 empresas chinas en nuestro país y 53 empresas mexicanas en China.

Además, analizando el intercambio comercial entre China y México (gráfica 3) se puede observar un buen ejemplo de sinergias en el mercado chino de partes electrónicas y el mercado mexicano de ensamble de computadoras para exportación al mercado estadounidense, en donde la configuración demandada cambia continuamente. Las modificaciones a las reglas de origen del Anexo 401 del TLCAN recientemente aprobadas son un primer paso para poder utilizar componentes chinos en productos mexicanos, como juguetes, electrodomésticos, equipos electrónicos, etc. De esta forma los productores mexicanos podrán vender más productos en el mercado estadounidense libres de aranceles, una oportunidad para muchos sectores económicos.

Hay muchos mercados donde las alianzas estratégicas entre ambos países tiene mucho sentido. Las cifras sugieren diversas formas de aprovechar las ventajas del mercado chino (gráfica 4).

El de las computadoras y la industria textil son ejemplo de posibles alianzas estratégicas entre ambos

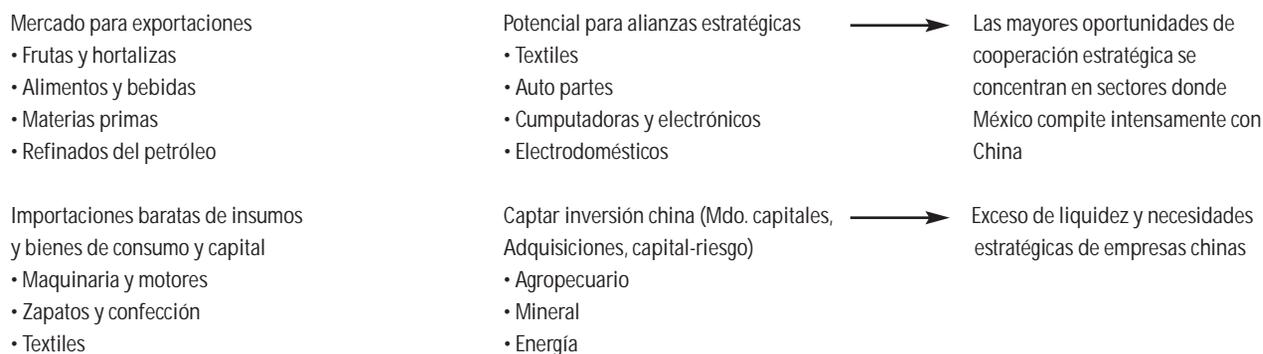
países, donde se aprovecharían las ventajas competitivas de cada país complementando la producción del otro. Paradójicamente, el mayor potencial de alianzas existe en aquellas industrias en donde competimos más intensamente.

El comercio de partes de computadoras, donde ambos países exportan grandes volúmenes, es prueba de que se puede competir en los mismos mercados mediante la especialización en ciertos nichos donde cada quien es más competitivo.

Además de competir y crear alianzas estratégicas, las cifras en la gráfica 3 (especialmente el déficit comercial) muestran el potencial desaprovechado del mercado chino para nuestras exportaciones. Por ejemplo, llama la atención que México no exporte mayor cantidad de autopartes a China cuando es el tercer mercado automotriz del mundo y ha crecido a tasas de 68% anual. Salvo la cerveza, México no vende a China más alimentos, bebidas y bienes primarios que otros países en Latinoamérica.

México cuenta con claras ventajas competitivas en frutas y hortalizas, otros productos agrícolas minerales y energéticos con potencial para el mercado chino. Ésta es una carrera que vamos perdiendo con países como Brasil, quien lleva años construyendo una sólida relación con China, estudiando su idioma y forma de hacer negocios que hoy les permite exportar cantidades muy importantes de estos productos.

El caso de los recursos energéticos es clave para México ya que aunque las reservas parecen disminuir, según cifras de Pemex y Sener, hay un gran potencial de

Gráfica 4. China como socio comercial

reservas no exploradas. En gas natural se estima que existen en nuestro país más de 1 152 000 km² de áreas con potencial de reservas de las cuales sólo se han explorado 17% en el continente y 4% en el Golfo. Sin duda alguna, estos recursos, supondrían importantes exportaciones para el mercado chino. En cualquier caso, para poder aprovechar esta ventaja es indispensable cambiar la Constitución y leyes que regulan el sector energético con el fin de permitir la participación de capitales privados en la exploración, producción y eficiencia. De lo contrario, habremos desaprovechado una oportunidad histórica para hacer uso de nuestros yacimientos de gas y petróleo, los cuales tienen un periodo de vida limitado pues serán inexorablemente sustituidos por otras fuentes de energía en el mediano y largo plazos.

Habiendo mencionado la posibilidad de alianzas estratégicas y del potencial de las exportaciones mexicanas en China (gráfica 4), es importante también hablar de este país como proveedor barato de insumos y bienes de capital que permite a productores reducir costos de producción o simplemente tener una alternativa más de consumo. Y aunque muchas veces esto implicará sustituir productos nacionales por productos chinos, lo cierto es que mientras la calidad de ambos sea comparable y no compitamos en precios, va ser muy difícil evitar dicha sustitución que ocurre con o sin protección. Es evidente que China compite en algunos mercados de forma desleal, sin embargo sus acuerdos con la OMC la fuerzan a resolver conflictos llevados ante el organismo. Este es el recurso para poder cambiar las reglas del juego y nivelar la competencia cuando ésta sea desleal.

China también es una potencial fuente de inversión extranjera, como lo muestra el caso de Unocal, y México tiene enormes oportunidades por dos razones primordiales. Primero, tenemos la posibilidad de pro-

veerles insumos claves para su crecimiento económico (energéticos, minerales, alimentos, y algunas manufacturas). Segundo, somos vecinos de los estadounidenses que no sólo implica la ventaja logística ya mencionada, sino también en materia de seguridad. Las nuevas leyes y controles de seguridad antiterroristas son las nuevas barreras al comercio internacional. Ser vecinos de Estados Unidos nos permite constituir una zona geográfica de alta seguridad donde, por ejemplo, exportadores mexicanos podrían ser monitoreados por autoridades estadounidenses y cumplir con requerimientos como los de la ley de bioterrorismo. Mientras que países lejanos a EU serán siempre más difíciles de monitorear y controlar, y enfrentarán cada vez más restricciones para comerciar con los estadounidenses.

Hoy es un buen momento para redefinir la agenda del TLCAN e incorporar infraestructura, mercado laboral, migración, energéticos, educación y seguridad, para aprovechar realmente nuestras ventajas competitivas. También debemos acompañar esto yendo más allá del TLCAN para buscar una mayor integración industrial y regulatoria, mediante la homologación de estándares mínimos de calidad y seguridad, así como procesos efectivos de resolución de disputas comerciales.

China, ¿oportunidad o amenaza?

China ha venido desplazando a México en el mercado estadounidense, y es creciente el ritmo de las importaciones chinas al mercado estadounidense, y de la inversión extranjera directa en China. Sin embargo, a pesar de que éstos son indicadores utilizados para ilustrar la amenaza que representa China para México, también pueden ser vistos como nuevas oportunidades.

Aunque nadie pone en duda el riesgo que implican las exportaciones chinas para productores mexicanos, el proteger la producción nacional (cuando la com-

petencia es leal) es hacer la muerte más dolorosa de ciertos sectores, incentivando la corrupción y los mercados negros. Otra forma de tomar el riesgo es trabajar con China como socio comercial para crear alianzas estratégicas, captar inversión y exportar más productos.

El caso de Unocal debe ser un llamado para reaccionar ante la creciente expansión China y de otras economías de rápido crecimiento como la India, Eslovaquia, etc. La verdadera amenaza es seguir tratando de protegernos ante la competencia (cuando no es desleal) y perder de vista la gran oportunidad que estas inversiones implican para nuestro país. Hoy nuestra prioridad debe ser la de traducir nuestra posición geográfica como una ventaja absoluta de competitividad no sólo en tiempo y costo, sino en la creación de una zona de alta seguridad. De esta forma es probable que empresas chinas estén dispuestas a pagar un sobreprecio por establecer operaciones en nuestro país.

1 "The dragon tucks in", *The Economist*, julio 2 de 2005.

2 *Idem*.

3 Nuevo Laredo, Cd. Juárez, Tijuana, Reynosa, Nogales por donde pasa más de 80% de las mercancías.

Las seis principales aduanas canadienses por donde pasa 80% de la mercancía trabajan en promedio 21.3 horas todos los días (de lunes a sábado). Mientras que las cinco principales aduanas mexicanas trabajan 11.4 horas diarias en promedio (de lunes a sábado). Los datos son cálculos de IMCO con datos del Canada Border Service Agency, US Customs and Border Protection y aduanas.sat.gob.mx



REALIZAMOS LA ENCUESTA
QUE USTED NECESITA

CONSÚLTENOS

Tel: 55 68 7155 • 55 68 7564

Fax: 55 68 4913

Sección Especial | Viaje por los originales de Tolstói
Sólo en Ancha

NUOVA ÉPOCA • OTTOÑO 2005 • ESTUDIOS 74 • VOL. LI

ESTUDIOS

Filosofía • Historia • Letras

Publicidad y ética
Carlos de la Isla

La 'mística' del maestro Eckhart
Guillermo Mañón

Una invitación a filosofar
Carlos Mc Cadden

Diálogo de poetas
Carmina Anacreonte
Versión de Mauricio López Noriega

Instituto Tecnológico Autónomo de México **ITAM**

LA DICHOSA PALABRA

La charla entre expertos del lenguaje invita a sumarse a esta reunión donde se comparten conocimientos y experiencias, generando un interesante aprendizaje. Con Laura García, Nicolás Alarcón, Eduardo Coar, Pablo Baulosa y Germán Ortega.

Sábados a las 9 de la noche.

www.cesol22.org.mx