

México: la agenda pendiente con la República Popular China

Enrique Dussel Peters *

Resumen

El mundo actual atraviesa una etapa de transformaciones que dificultan la superación de los retos que las naciones enfrentan en materia económica. Aunado a esta situación, algunos Estados, como México, carecen de condiciones internas adecuadas para afrontar los desafíos del exterior. En las relaciones comerciales de nuestro país durante las últimas décadas ha destacado el intercambio con China, que ha ido ganando cada vez más espacios en el escenario internacional. En este sentido, el artículo aborda la actual relación entre la República Popular China y México y enfatiza la agenda pendiente para 2009. Para ello, parte de un breve diagnóstico en términos de la relación bilateral reciente y destaca los avances y las dificultades sobre el particular.

Palabras clave: México, República Popular China, relaciones económicas, comercio internacional, Relaciones Internacionales.

México: The Pending Agenda with People's Republic of China

Abstract

In today's world there are many changes which make difficult to overcome the challenges that nations face in the economic field. Besides, there are some States, such as Mexico, that have no suitable internal conditions to face external challenges. Mexico's trade relations in recent decades have highlighted relationship with China, which has been gaining more and more spaces in international arena. In this sense, the article addresses the current relationship between China and Mexico, and emphasizes the pending agenda for 2009. In order to achieve this goal, the paper analyzes terms of bilateral relations and stresses the recent progress and problems on the subject.

Key words: México, People's Republic of China, economic relations, international trade, International Relations.

Al primer trimestre de 2009, México se encuentra sumido en una profunda crisis socioeconómica, resultante de la crisis global, pero en particular debido a su incapacidad de sobrellevar las dificultades internacionales mediante fuerzas endógenas. De manera adicional, y a diferencia de otras crisis —como la de la década de los años ochenta y la de 1994-1995, por ejemplo—, en este caso el

* Doctor en Economía por la Universidad de Notre Dame. Profesor del Posgrado en Economía de la UNAM y coordinador del Centro de Estudios China-México de dicha facultad.

mercado mundial vía exportaciones no será el medio para sobrellevar la crisis. El escenario —y mucho más allá de un primitivo debate sobre resfriados, neumonías y catastrofismos— es negativo, tal y como lo reflejan las estadísticas y diversas fuentes nacionales e internacionales en términos de empleo, producción y comercio, entre otras variables.

En el complejo contexto anterior, el documento abordará la actual relación entre la República Popular China y México. Como se verá más adelante, China, en la actualidad y en los últimos años, significa un masivo y profundo reto —como no lo había vivido México— en términos de inserción al proceso de globalización. Desde esta perspectiva, el documento tiene como objetivo enfatizar la agenda que México tiene pendiente con China en 2009. Para ello, partimos de un breve diagnóstico en términos de la relación bilateral reciente, continuamos destacando los avances y las dificultades en la relación binacional y terminamos en el tercer apartado con la agenda pendiente.

Breve diagnóstico de la reciente relación China-México

Los estudios en torno a la relación socioeconómica y comercial entre China y México son recientes y escasos, a diferencia —por ejemplo— de una extensa bibliografía sobre la relación bilateral con Estados Unidos. En México, estos estudios pudieran dividirse en dos tipos y periodos de análisis:

- 1) los anteriores a 2003, pues el tema recibió una atención mínima. La mayoría de los estudios se llevaron a cabo por negociadores comerciales¹ o fueron de carácter muy general, buscando “explicar” a China en México desde una perspectiva más histórica, sociológica y diplomática.² El Centro de Estudios de Asia y África de El Colegio de México, además de otras instituciones,³ jugó un papel preponderante y crítico en esta etapa;

¹ Luis de la Calle, “China en la OMC. Espejo para México” en *Foreign Affairs en español*, vol. 2, núm. 3, otoño-invierno 2002, pp. 152-161.

² Romer Cornejo, “Las zonas económicas especiales en China” en *Estudios de Asia y África*, xx (2), El Colegio de México, México, 1985; Juan González García, *China: reforma económica y apertura externa*, Miguel Ángel Porrúa/El Colegio de México/Cámara de Senadores, México, 2003.

³ Para un análisis más puntual, véase Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI), *La China del siglo XXI. Reto y oportunidad para México*, COMEXI, México, 2008 (disponible en <http://dusselpeters.com/38.pdf>); y Enrique Dussel Peters (coord.), *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, CEPAL/Cámara de Senadores/Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE)/CECHIMEX-UNAM, México, 2007.

- 2) desde 2004 un grupo de estudios más detallados y con más profundidad han analizado la relación con China desde diversos ángulos:
- a) se ha logrado presentar información estadística sobre comercio e inversión extranjera⁴ –y sus limitaciones–,⁵ entre otras variables. En 2005, por ejemplo, apenas se registraban 339 empresas con capital chino que representaban 1.1 por ciento de las empresas extranjeras establecidas en México. Además, la Inversión Extranjera Directa (IED) china durante 1999-2005 fue de 41 millones de dólares, o 1.2 por ciento del total acumulado por parte de los países asiáticos, y se concentró en actividades manufactureras (53 por ciento) y diversos servicios (24 por ciento). Cabe señalar que no existen estimaciones sobre el empleo en las respectivas actividades;⁶
 - b) con un par de excepciones en varios sectores específicos;⁷ el sector privado en México no ha generado información ni análisis relevantes sobre la temática;⁸
 - c) organizaciones internacionales, como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)⁹ y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID),¹⁰ y otras instituciones académicas han iniciado con estudios mucho más detallados sobre los efectos de China en América Latina y, en menor medida, en México. En términos generales, ambos estudios examinan información comercial bilateral. Al igual que otros

⁴ Secretaría de Economía (SE), *Inversión de China en México*, SE, México, 2005.

⁵ Enrique Dussel Peters, “El caso de las estadísticas comerciales entre China y México: para empezar a sobrellevar el desconocimiento bilateral” en *Economía informa*, núm. 335, Facultad de Economía-UNAM, México, julio-agosto 2005, pp. 50-61; Carlos Morales Troncoso, “El comercio entre China y México: una colosal triangulación” en *Comercio exterior*, Banco de Comercio Exterior, diciembre 2008, pp. 885-894.

⁶ Como se verá más adelante, la información sobre IED no ha cambiado sustantivamente hasta 2008 (<http://www.economia.gob.mx/?P=2261>). El Centro de Estudios China-México de la UNAM está realizando diversas encuestas con y sobre la comunidad empresarial china y se espera obtener resultados en la segunda parte de 2009.

⁷ Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX), varios documentos, CANAINTEX, 2009, disponible en <http://www.canaintex.org.mx>; Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), varios documentos, CNIV, 2009, disponibles en <http://www.cniv.org.mx>.

⁸ Una excepción interesante es el documento de Sergio A. Luna Martínez (*Mexico-US Integration and the Export Competition from China*, Conference Economic Outlook, mimeo., 2003), que buscó analizar y destacar las oportunidades y amenazas en la relación bilateral China-México en el mercado estadounidense y en sectores específicos.

⁹ CEPAL, *Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica*, CEPAL, Subsede México, 2004.

¹⁰ BID, *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*, BID, Washington, D. C., 2005.

estudios generales sobre la cadena hilo-textil-confección, como el Global Trade Analysis Project, México es el país que se verá afectado de forma más significativa y será el principal perdedor en el mercado estadounidense como resultado de estructuras comerciales y productivas semejantes a la china.¹¹

- d) recientemente, varios estudios¹² han iniciado diagnósticos más detallados en cadenas como la hilo-textil-confección, la electrónica y la de autopartes-automotriz. En el caso de la electrónica, por ejemplo, México perdió más de 45 mil empleos y 3 200 millones de dólares en exportaciones y 500 millones de dólares en IED respecto a Asia y sobre todo a China.¹³ Estos estudios han iniciado con el análisis de oportunidades de negocios en China, las condiciones de competitividad entre ese país y México y señalan que las consecuencias en general han sido negativas, tanto en el mercado

¹¹ Jorge Domínguez, “China’s Relations with Latin America: Shared Gains and Asymmetric Hopes” en *Inter-American Dialogue*, Washington, D. C., 2006; Ernesto López Córdoba, Alejandro Micco y Danielken Molina, *How Sensitive are Latin American Exports to Chinese Competition in the US-Market*, mimeo., 2005. Un grupo de publicaciones de Sanjaya Lall (incluyendo Sanjaya Lall y John Weiss, *China’s Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002*, Working Paper 120, QEH Working Paper Series, 2005) han destacado la competencia entre China y América Latina a nivel sectorial.

¹² María Isabel Correa López y Juan González García, *Perfiles recientes del desarrollo económico de China*, Universidad Autónoma de México/Universidad de Colima, México, 2006; Hilda Lorena Cárdenas Castro y Enrique Dussel Peters, “México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos” en *Comercio exterior*, Banco de Comercio Exterior, julio 2007, pp. 530-545; Enrique Dussel Peters y Yolanda Trápaga Delfín (coords.), *China y México. Implicaciones de una nueva relación*, La jornada/CECHIMEX-UNAM/Fundación Friedrich Ebert/ITESM, México, 2007; Romer Cornejo, “México y la competitividad de China” en Sergio Casarín y Carlos Moneta (comps.), *China y América Latina*, BID-INTAL, Buenos Aires, 2005, pp. 235-268; Enrique Dussel Peters, *Economic Opportunities and Challenges Posed by China for Mexico and Central America*, Deutsches Institut für Entwicklung/German Development Institut, Bonn, 2005; Enrique Dussel Peters, “El caso de las estadísticas comerciales entre China y México: para empezar a sobrelevar el desconocimiento bilateral”, *op. cit.*, pp. 50-61; Enrique Dussel Peters (coord.), *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, CEPAL/Cámara de Senadores/SRE/CECHIMEX-UNAM, México, 2007; Robert Feenstra y Hiau Looi Kee, “Trade Liberalisation and Export Variety: A Comparison of Mexico and China” en *The World Economy*, 2007, pp. 5-21; Arturo Oropeza García, China, *Entre el reto y la oportunidad*, UNAM, México, 2006; Alejandro Pescador Castañeda, “China, un nuevo reto para la política exterior mexicana del siglo XXI” en Instituto Matías Romero-Secretaría de Relaciones Exteriores, *Los retos para la política exterior de México en la actual coyuntura*, Instituto Matías Romero/SRE, México, 2004; Isabel Rueda Peró, Nadima Simón Domínguez y María Luisa González Marín (coords.), *La industria de la confección en México y China ante la globalización*, IIEC/UNAM, México, 2004.

¹³ Enrique Dussel Peters, *Economic Opportunities and Challenges Posed by China for Mexico and Central America*, *op. cit.*

interno como en el de Estados Unidos, entre otros. También han calculado importantes cambios en la estructura productiva mexicana como resultado de la competencia con China;¹⁴

- e) no obstante esta creciente bibliografía, el nivel de análisis y el conocimiento detallado sobre el impacto de China en México ha sido limitado, en particular considerando que China se ha convertido en el segundo socio comercial de México desde 2003. Hasta finales de 2008 ni una institución –con la excepción del Centro de Estudios China-México (CECHIMEX) de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)– ha logrado especializarse en China, ni en los sectores público ni en el privado.¹⁵ Así, en general la discusión no ha logrado ir más allá de debates generales –y superficiales en la mayoría de los casos– en torno a las “oportunidades y amenazas” respecto a China.

Vale la pena destacar, por último, el enorme y creciente significado de China para México, al menos desde dos perspectivas:

Cualitativamente, China representa un reto masivo para México en cuanto a que su Producto Interno Bruto (PIB) per cápita durante 1980-2007 creció 10 veces más que el mexicano, además de su éxito como país exportador, en términos del desarrollo de ciencia y tecnología, atraer inversión extranjera directa y generar empleo a escala masiva, entre otros.¹⁶ Así, y en términos estrictos de la estrategia seguida por México en las últimas dos décadas, China no sólo ha sido mucho más exitoso que nuestro país siguiendo estrategias radicalmente opuestas, sino que además ha logrado un reconocimiento internacional sobresaliente, a diferencia de México. Más sustantivo aún, el potencial de China –con base en las mismas variables– pareciera ser muy superior, además de su capacidad de continuar con una estrategia de fuerza de

¹⁴ El análisis y las conclusiones de Cecilio Garza Limón son claros al respecto: “... llegamos tarde al escenario y nos va mal en el mercado chino... no podemos continuar teniendo políticas defensivas o restrictivas con China ni continuar haciendo acusaciones de comercio desleal o violaciones a los derechos humanos como un mero pretexto para justificar ineficiencias”. Véase “El ambiente de negocios en la República Popular China” en *Economía informa*, núm. 335, Facultad de Economía-UNAM, 2005, p. 29.

¹⁵ Apenas en enero de 2009 se constituyó la Cámara de Comercio y Tecnología México-China que está iniciando con diversas actividades (véase <http://www.chinachambermexico.org/>).

¹⁶ Enrique Dussel Peters (coord.), *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, op. cit.; Enrique Dussel Peters, Luis Miguel Galindo Paliza, Eduardo Loría Díaz y Michael Mortimore, *La inversión extranjera directa en México. Desempeño y potencial. Una perspectiva micro, meso, macro y territorial*, Siglo XXI/SE/CECHIMEX-UNAM, México, 2008.

trabajo barata, una creciente orientación exportadora y procesos y productos de alto valor agregado. México no ha logrado solucionar este *quid pro quo* desde hace casi una década y los retos con respecto a China continúan creciendo de manera rápida. Así, el país asiático continuará presentando fuerza de trabajo muy por debajo de los precios de México –y la mayoría de América Latina– y, a la par, procesos y productos de alta tecnología que competirán los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y muy por encima de América Latina y México. El reto, de nueva cuenta, es entonces masivo y cualitativo para México y la región latinoamericana.

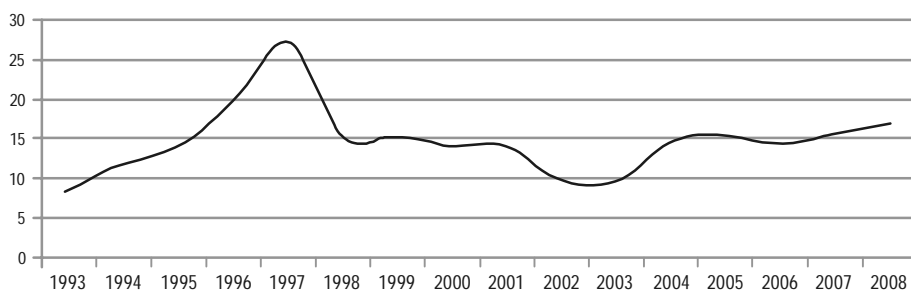
En segunda instancia, y desde una perspectiva más cuantitativa, tres aspectos destacan para el caso de China en su relación con México:

- a) la IED de China en México durante 1999-2008¹⁷ apenas representó 72 millones de dólares y no llegó ni al 0.1 por ciento del total del país durante ese periodo. La mayor de esta IED se concentró en la zona centro –que incluye el Distrito Federal, Hidalgo, Estado de México, Morelos, Puebla y Tlaxcala–, con 51 por ciento de la IED total y 365 empresas. La mayor parte de esta inversión se concentra en comercio y las industrias manufactureras;
- b) el cuadro 1 refleja algunos de los significativos cambios estructurales por los que ha pasado México, haciendo énfasis en Asia y en China. Por un lado, destaca que el comercio de nuestro país ha disminuido de manera drástica con su principal socio comercial –Estados Unidos– para representar 64.15 por ciento del total en 2008, después de alcanzar niveles superiores a 81 por ciento a finales de la década de los años noventa. Este proceso de creciente desintegración es resultado de la caída de la participación de las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos –por debajo de 50 por ciento del total importado por México desde 2006 por primera vez desde que existen estadísticas–, así como la creciente participación de los países asiáticos, que superó a la Unión Europea desde finales de la década de los años noventa y que representa el 15.8 por ciento del comercio total de México en 2008. En segunda instancia, buena parte de las tendencias anteriores son resultado de la dinámica comercial con China: desde 2003 se convirtió en nuestro segundo socio comercial y en 2008 representó 6.12 por ciento del comercio del país. El dinamismo anterior, sin embargo, es resultado en particular de las

¹⁷ SE, información sobre inversión extranjera directa. <http://www.economia.gob.mx/?P=1156>, consultado en febrero de 2009.

importaciones mexicanas provenientes de China: en 2008 el coeficiente de las importaciones/exportaciones del país asiático fue de 17:1, ubicándose muy por encima incluso de años anteriores. Desde esta perspectiva, y como se ha señalado,¹⁸ por su dimensión, el apabullante déficit comercial de México con China es un problema político para ambas partes y no sólo económico y de interés;

Gráfico 1
México: coeficiente de importaciones / exportaciones con China (1993-2008)



Fuente: elaboración propia con base en Banco de México (2009).

- c) el comercio de México con Estados Unidos, que por mucho sigue siendo nuestro principal socio comercial desde que existen estadísticas, representó 64.15 por ciento del total en 2008 y fue el único país con el que logramos un superávit comercial. Así, su importancia es crítica desde una perspectiva económica y comercial. En este ámbito el comercio de México ha sido desplazado de manera sustantiva por las exportaciones asiáticas, en particular las chinas: muy diversos estudios han analizado con detalle¹⁹ que China ha logrado incrementar su participación en el principal mercado de exportación de Estados Unidos

¹⁸ Enrique Dussel Peters, *México's Economic Relationship with China: Heading for Conflict? Impact of China's Global Expansion on Mexico*, 2008, documento elaborado para el proyecto auspiciado por ESRC "The Impacts of China's Global Expansion on Latin America", coordinado por el Dr. Rhys Jenkins; Enrique Dussel Peters, "Los costos de transporte en las exportaciones mexicanas" en *INT-Working Papers* 13, 2008, pp. 1-49.

¹⁹ Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*, BID, Washington, D. C., 2005; Enrique Dussel Peters, *México's Economic Relationship with China: Heading for Conflict? Impact of China's Global Expansion on Mexico*, *op. cit.*; Arturo Oropeza García, *China. Entre el reto y la oportunidad*, UNAM, México, 2006.

MÉXICO: ESTRUCTURA COMERCIAL POR PAÍSES (1993-2008)

México: exportaciones (1993-2008)

México: importaciones (1993-2008)

	MILLONES DE DÓLARES							TASA DE CRECIMIENTO								
	TOTAL	AMÉRICA UNIDOS	ASIA EUROPEA	CHINA	ÁFRICA	OCEANÍA	TOTAL	AMÉRICA UNIDOS	ASIA EUROPEA	CHINA	ÁFRICA	OCEANÍA				
1993	51,886	47,586	42,912	2,704	1,348	45	15	56	65,367	49,030	45,295	7,908	7,373	386	131	271
1994	60,882	56,197	51,619	2,875	1,544	42	16	69	79,346	59,464	54,834	9,199	9,464	500	149	316
1995	79,542	73,331	66,274	3,372	2,044	37	47	75	72,453	57,092	53,902	6,830	7,699	521	129	177
1996	96,000	89,075	80,570	3,570	2,601	38	81	70	89,469	71,485	67,536	7,874	8,998	760	221	261
1997	110,431	103,319	94,377	4,072	2,392	46	120	88	109,808	86,791	82,002	10,156	11,315	1,247	276	319
1998	117,539	110,587	103,002	4,018	2,201	126	94	124	125,373	98,635	93,258	11,994	12,840	1,617	373	402
1999	136,362	128,064	120,262	5,484	2,124	106	66	133	141,975	111,704	105,267	13,180	15,129	1,921	412	426
2000	168,121	157,398	147,400	5,743	2,158	204	42	102	174,458	136,467	127,534	15,329	20,271	2,880	504	485
2001	158,780	150,401	140,564	5,419	2,223	282	104	108	168,396	123,569	113,767	16,841	25,345	4,027	613	600
2002	161,046	151,549	141,898	5,630	3,310	654	117	189	168,679	117,755	106,557	17,136	31,360	6,274	601	600
2003	164,766	154,239	144,293	6,216	3,683	974	178	212	170,546	117,485	105,361	18,645	31,854	9,401	391	711
2004	187,999	176,472	164,522	6,825	3,942	986	170	291	196,810	127,369	110,827	21,793	44,400	14,374	505	691
2005	214,233	199,234	183,563	9,144	4,779	1,136	342	364	221,820	137,981	118,547	25,982	53,654	17,696	571	1,195
2006	249,925	231,238	211,799	11,009	6,386	1,888	460	469	256,058	153,178	130,311	29,012	68,893	24,438	835	1,246
2007	271,875	247,915	223,133	14,554	7,613	1,895	464	608	281,949	163,358	139,473	33,822	79,451	29,744	1,305	1,329
2008	291,807	263,122	233,826	17,400	8,649	2,045	808	743	308,645	176,686	151,352	39,186	86,219	34,691	2,047	1,231
1993	17.3	18.1	20.3	6.3	14.6	-5.8	6.9	23.5	21.4	21.3	21.1	16.3	16.3	29.3	13.7	16.7
1994	30.6	30.5	28.4	17.3	32.3	-12.2	199.0	9.1	-8.7	-4.0	-1.7	-25.8	-18.7	4.2	-13.9	-44.0
1995	20.7	21.5	21.6	5.9	27.3	3.4	71.1	-6.0	23.5	25.2	25.3	15.3	16.9	45.9	71.9	47.5
1996	15.0	16.0	17.1	14.0	-8.0	19.9	49.2	25.6	22.7	21.4	21.4	29.0	25.8	64.2	24.8	22.1
1997	6.4	7.0	9.1	-1.3	-8.0	131.0	-21.5	39.7	14.2	13.6	13.7	18.1	13.5	29.6	35.1	25.8
1998	16.0	15.8	16.8	36.5	-3.5	19.2	-30.2	7.5	13.2	13.2	12.9	9.9	17.8	18.8	10.5	6.1
1999	21.8	22.9	22.6	4.7	1.6	61.1	-36.9	-22.9	22.9	22.2	21.2	16.3	34.0	49.9	22.3	13.8
2000	-4.4	-4.4	-4.6	-5.6	-4.4	3.0	38.4	149.3	5.7	-3.5	-10.8	9.9	25.0	39.9	20.7	26.5
2001	1.4	0.8	0.9	3.9	48.9	132.1	12.9	74.9	0.2	-4.7	-6.3	1.8	23.7	55.8	-34.1	-2.1
2002	2.3	1.8	1.7	10.4	11.3	49.0	52.0	11.8	1.1	-0.2	-1.1	8.8	1.6	49.8	-2.3	18.5
2003	14.1	14.4	14.0	9.8	7.0	1.2	-4.8	37.5	15.4	8.4	5.2	16.9	39.4	52.9	29.1	-2.8
2004	14.0	12.9	11.6	34.0	21.2	15.1	101.7	25.1	12.7	8.3	7.0	19.2	20.8	23.1	13.0	73.0
2005	16.7	16.1	15.4	20.4	33.6	48.7	28.8	15.4	11.0	11.0	9.9	11.7	28.4	38.1	46.3	4.2
2006	8.8	7.2	5.4	32.2	19.2	12.3	0.8	29.7	10.1	6.6	7.0	16.6	15.3	21.7	56.2	6.7
2007	7.3	6.1	4.8	19.6	13.6	7.9	74.1	22.2	9.5	8.2	8.5	15.9	8.5	16.6	56.9	-7.4
1993-2000	18.1	18.6	19.3	11.4	7.0	24.2	16.0	9.1	15.1	15.7	15.9	9.9	15.5	33.2	21.2	8.7
2000-2003	7.3	6.6	5.9	14.9	18.9	33.4	44.9	28.1	7.4	3.3	2.2	12.4	19.8	36.5	19.1	12.4

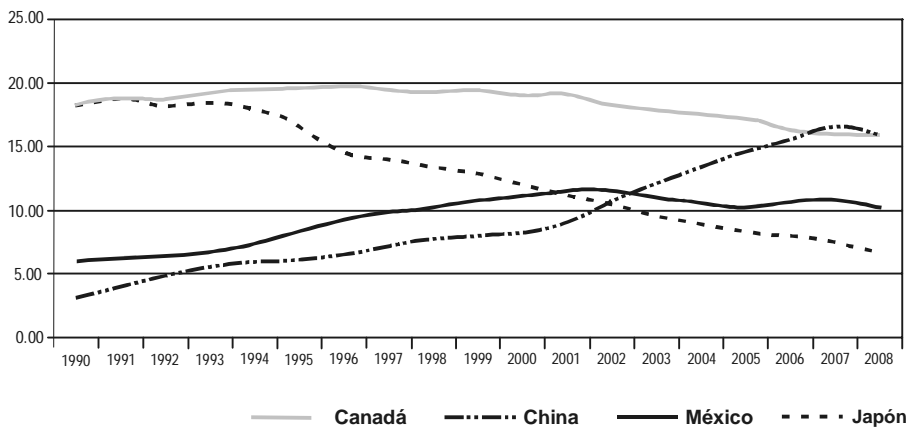
PARTICIPACIÓN

1993	100.00	91.71	82.70	5.21	2.60	0.09	0.03	0.11	100.00	75.01	69.29	12.10	11.28	0.59	0.20	0.41
1994	100.00	92.30	84.78	4.72	2.54	0.07	0.03	0.11	100.00	74.94	69.11	11.59	11.93	0.63	0.19	0.40
1995	100.00	92.19	83.32	4.24	2.57	0.05	0.06	0.09	100.00	78.80	74.40	9.43	10.63	0.72	0.18	0.24
1996	100.00	92.79	83.93	3.72	2.71	0.04	0.08	0.07	100.00	79.90	75.49	8.80	10.06	0.85	0.25	0.29
1997	100.00	93.56	85.46	3.69	2.17	0.04	0.11	0.08	100.00	79.04	74.68	9.25	10.30	1.14	0.25	0.29
1998	100.00	94.09	87.63	3.42	1.87	0.09	0.08	0.11	100.00	78.67	74.38	9.57	10.24	1.29	0.30	0.32
1999	100.00	93.91	88.19	4.02	1.56	0.09	0.05	0.10	100.00	78.68	74.15	9.28	10.66	1.35	0.29	0.30
2000	100.00	94.75	88.73	3.46	1.30	0.12	0.03	0.06	100.00	78.22	73.10	8.79	11.62	1.65	0.29	0.28
2001	100.00	94.72	88.53	3.41	1.40	0.18	0.07	0.07	100.00	73.38	67.56	10.00	15.05	2.39	0.36	0.36
2002	100.00	94.10	88.11	3.50	2.06	0.41	0.07	0.12	100.00	69.81	63.17	10.16	18.59	3.72	0.24	0.36
2003	100.00	93.61	87.57	3.77	2.24	0.59	0.11	0.13	100.00	68.89	61.78	10.93	18.68	5.51	0.23	0.42
2004	100.00	93.87	87.51	3.63	2.10	0.52	0.09	0.15	100.00	64.72	56.31	11.07	22.56	7.30	0.26	0.35
2005	100.00	93.00	85.68	4.27	2.23	0.53	0.16	0.17	100.00	62.20	53.44	11.71	24.19	7.98	0.26	0.54
2006	100.00	92.52	84.75	4.40	2.55	0.68	0.18	0.19	100.00	59.82	50.89	11.33	26.91	9.54	0.33	0.49
2007	100.00	91.19	82.07	5.35	2.80	0.70	0.17	0.22	100.00	57.94	49.47	12.00	28.18	10.55	0.46	0.47
2008	100.00	90.17	80.13	5.96	2.96	0.70	0.28	0.25	100.00	57.25	49.04	12.70	27.93	11.24	0.66	0.40
BALANZA COMERCIAL																
1993	-13.481	-1.445	-2.383	-5.204	-6.025	-3.42	-117	-216	100.00	82.40	75.23	9.05	7.44	0.37	0.12	0.28
1994	-18.464	-3.267	-3.216	-6.324	-7.920	-4.57	-134	-248	100.00	82.48	75.91	8.61	7.85	0.39	0.12	0.27
1995	7.088	16.239	12.371	-3.458	-5.655	-4.84	-81	-102	100.00	85.81	79.07	6.71	6.41	0.37	0.12	0.17
1996	6.531	17.590	13.034	-4.303	-6.397	-7.21	-140	-191	100.00	86.57	79.86	6.17	6.25	0.43	0.16	0.18
1997	6.23	16.528	12.375	-6.084	-8.923	-1.201	-156	-231	100.00	86.32	80.09	6.46	6.22	0.59	0.18	0.19
1998	-7.834	11.952	9.743	-7.976	-10.639	-1.511	-279	-278	100.00	86.13	80.79	6.59	6.19	0.71	0.19	0.22
1999	-5.613	16.360	14.995	-7.696	-13.005	-1.795	-346	-293	100.00	86.14	81.03	6.71	6.20	0.74	0.20	0.20
2000	-8.337	20.930	19.865	-9.586	-18.113	-2.676	-462	-382	100.00	86.28	80.73	6.19	6.59	0.91	0.16	0.17
2001	-9.617	26.832	26.798	-11.423	-23.122	-3.745	-505	-505	100.00	83.74	77.74	6.80	8.43	1.32	0.22	0.22
2002	-7.633	33.794	35.341	-11.506	-28.050	-5.620	-283	-411	100.00	81.68	75.35	6.90	10.51	2.10	0.16	0.24
2003	-5.779	36.754	38.933	-12.428	-28.171	-8.426	-213	-500	100.00	81.04	74.45	7.41	10.60	3.09	0.17	0.28
2004	-8.811	49.103	53.695	-14.968	-40.459	-13.388	-335	-400	100.00	78.96	71.55	7.44	12.56	3.99	0.18	0.26
2005	-7.587	61.254	65.016	-16.838	-48.875	-16.561	-229	-831	100.00	77.33	69.28	8.06	13.40	4.32	0.21	0.36
2006	-6.133	78.060	81.488	-18.003	-62.508	-22.750	-375	-777	100.00	75.97	67.61	7.91	14.88	5.16	0.26	0.34
2007	-10.074	84.557	83.660	-19.268	-71.838	-27.848	-841	-721	100.00	74.26	65.47	8.73	15.72	5.71	0.32	0.35
2008	-16.838	86.436	82.474	-21.786	-77.570	-32.645	-1,240	-488	100.00	73.25	64.15	9.42	15.80	6.12	0.48	0.33
PARTICIPACION EN COMERCIO TOTAL																

Fuente: elaboración propia con base en Banco de México (2009).

y en sectores específicos, como autopartes-automotriz, electrónica e hilo-textil-confección, entre otros. Tal y como lo refleja el gráfico 2, la participación ha caído drásticamente desde finales de la década de los años noventa con un máximo en la participación de las importaciones estadounidenses de 11.61 por ciento en 2002 hasta 10.28 por ciento en 2008, mientras que las importaciones provenientes de China han ido en constante aumento hasta alcanzar niveles superiores a 16 por ciento de las importaciones estadounidenses, para así convertirse en el principal exportador a Estados Unidos.

Gráfico 2
Estados Unidos: importaciones totales (1990-2008) (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en USITC.

Esfuerzos y limitaciones en la relación China-México

¿Qué esfuerzos se han venido haciendo en los últimos cinco años para mejorar la relación con la República Popular China? En la historia más reciente encontramos los siguientes aspectos críticos:²⁰

- 1) más allá de añejas relaciones diplomáticas y políticas –de la Nao hasta el importante acercamiento en la década de los años setenta con el presidente Echeverría– fue a partir de 2004 que inició cualitativamente

²⁰ Para un análisis detallado, véase COMEXI, *op. cit.*; Romer Cornejo (coord.), *China. Radiografía de una potencia en ascenso*, El Colegio de México, México, 2008; Enrique Dussel Peters y Yolanda Trápaga Delfín (coords.), *op. cit.*

- una nueva etapa en la relación binacional, coincidente también con el crecimiento económico y comercial de la relación binacional;
- 2) en 2004 concurrieron dos elementos importantes: China se convirtió —desde 2003— en el segundo socio comercial de México —uno de los primeros casos de América Latina y significativo para la relación con Estados Unidos— y en agosto se creó la Comisión Binacional México-China, mientras que en septiembre se estableció el Grupo de Alto Nivel (GAN), que se reunió por primera vez en enero de 2005. Mientras que la Binacional se reúne cada dos años, el GAN lo hace al menos una vez al año;
 - 3) desde 2003 —y con base en una asociación estratégica formal— se han realizado diversos esfuerzos en materia binacional, destacando los siguientes:
 - a) el Acuerdo de combate al comercio ilegal y de cooperación entre el Banco Nacional de Comercio Exterior y el Eximbank de China (septiembre 2004);
 - b) México recibió el tratamiento de “destino turístico autorizado” por parte de China (2004);
 - c) el Acuerdo sobre Transporte Aéreo (2005). En mayo de 2008 se realizó el primer vuelo directo —de Aeroméxico— entre China y México: Ciudad de México-Tijuana-Shanghai, y en febrero de 2009 la misma empresa indicó sus intenciones de cancelar el vuelo en el primer semestre de 2009;
 - d) el Acuerdo sobre Transporte Marítimo (enero 2005);
 - e) los acuerdos para evitar la doble tributación de septiembre de 2005;
 - f) el Tratado sobre Asistencia Jurídica Mutua en Materia Penal (2005);
 - g) la cooperación sobre medidas sanitarias y fitosanitarias para la exportación de aguacate mexicano y la importación de manzana china (2005);
 - h) el Acuerdo de Cooperación Minera (2005);
 - i) diversos *memoranda*, firmados en 2006 y 2008, en torno a tecnologías de la información, el sector energético, inspección y cuarentena, así como de cooperación técnica sobre asistencia y bienestar social, entre otros;
 - j) el acuerdo sobre cuotas compensatorias de junio de 2008;²¹

²¹ El acuerdo, sin embargo, fue invalidado de forma inapelable el 17 de febrero de 2009 por un tribunal federal en México, dado que —por primera vez la justicia federal declara ilegal un pacto comercial con otro país— el convenio ignoró los procedimientos legales en materia de comercio exterior. La resolución requerirá de una pronta solución.

- k) el protocolo para exportar e importar carne de cerdo entre México y China, suscrito en julio de 2008;
- l) el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) de julio de 2008;

Reconociendo los esfuerzos anteriores, un hecho refleja la inquietud ante esos retos: en diciembre de 2007 empresarios y varias decenas de miles de trabajadores vinculados a la producción de cuero y calzado marcharon en la ciudad de León para protestar contra las importaciones masivas chinas, un hecho con pocos precedentes en la historia reciente de México.

Esta protesta fue el corolario de una serie de peticiones y presiones que los empresarios realizaron durante 2007 para impedir una medida: la eliminación de unas 1 300 fracciones arancelarias, algunas superiores a mil por ciento, que México impone a las importaciones de diversas manufacturas chinas, como textiles, prendas de vestir, juguetes, maquinaria industrial, productos químicos, entre otros. Y es que con el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001, los países miembros de este organismo internacional —entre ellos México— se comprometieron a eliminar en un plazo de seis años los aranceles que imponían a la importación de los productos de la nación asiática.

En los hechos, sin embargo, los empresarios mexicanos se encuentran profundamente divididos respecto a este tema. Para algunos, China ha significado enormes oportunidades de realizar importaciones de productos que son más baratos a los ofrecidos por otros competidores extranjeros o respecto a los existentes en el mercado nacional. Muchos otros, en cambio, se muestran reacios a aceptar la eliminación de esas cuotas compensatorias como resultado del desplazamiento de sus productos y de la profunda crisis del sector productivo mexicano.

La Cámara de Senadores tomó partido en el asunto y a finales de 2007 solicitó al gobierno rechazar la eliminación de los aranceles a los productos chinos. También pidió aclarar las aparentemente secretas negociaciones actuales entre ambos países, así como definir los costos y beneficios de dichas cuotas compensatorias, sobre cuyos efectos no existen evaluaciones.

A mediados de 2008 —y después de varios meses de tensas negociaciones, considerando que el acuerdo anterior había vencido en diciembre de 2007— se logró el Acuerdo Comercial de Transición en Materia de Cuotas Compensatorias, mediante el cual se establece que la mayor parte de las fracciones a las que México le imponía una cuota compensatoria se elimina: para 78.6 por ciento de las 953 fracciones de importación de China a las cuales México le imponía una cuota compensatoria, se eliminará la cuota y sólo se mantendrá hasta el 11 de diciembre de 2011 para 204 productos, que México

definió como “sensibles” (en particular en las cadenas hilo-textil-confección y cuero-calzado).²² Este acuerdo establece, al menos, dos puntos importantes para la futura relación China-México: a) las instituciones encargadas de la relación económica y comercial entre ambos países deben hacer un máximo esfuerzo para que la relación no vuelva a tensarse (las cuotas compensatorias como un buen ejemplo de lo que no debe volver a suceder); y b) ambos países deben trabajar en conjunto para que en tres años, y cuando se eliminen por completo las cuotas compensatorias, no vuelvan a presentarse quejas por parte de empresarios mexicanos. Ambos países deberían trabajar ya en estos planteamientos.

El caso anterior refleja la complejidad y dificultad de la relación entre ambos países: ¿por qué son tan tensas las actuales relaciones entre China y México? Hay varios temas relevantes para ofrecer respuestas a dicha pregunta:

El primero de ellos está relacionado con el hecho de que nuestro país enfrenta problemas en el sector productivo. Para ilustrar este hecho, cabe señalar el ejemplo de la manufactura, la agricultura y la minería, áreas que vieron disminuida su participación en el PIB por arriba de 12 por ciento en el periodo 1988-2007. Simplemente la manufactura registró la pérdida de 961 mil empleos (21 por ciento) del año 2000 a enero de 2009. De tal suerte, el problema de México es la falta de competitividad del sector productivo, no China; bajo estas circunstancias, en el mediano plazo será otro país el que ocupe el lugar de competidor en tanto no se resuelva internamente esta circunstancia.

Otro factor que influye en las relaciones entre estos dos países es que el desempeño de China cuestiona el sistema económico internacional surgido del Consenso de Washington y sus premisas de apertura indiscriminada en los mercados (de capitales, laboral, de bienes y servicios, etc.). No obstante, el crecimiento del PIB del país asiático, de 1980 a 2007, fue 10 veces superior al de México. A la fecha, las autoridades responsables no han sabido explicar esta disparidad, aunque una hipótesis está referida al enfoque, estrategia y políticas llevadas a cabo desde hace tres décadas. Desafortunadamente, no se ha dado paso aún al análisis autocrítico en el que los gobiernos mexicanos asuman su responsabilidad.

En tercer lugar, es preciso recordar que desde 2003 China es nuestro segundo socio comercial. Pese a ello, existen profundas asimetrías en este

²² Rocío Ruiz Chávez, “Consideraciones sobre el impacto de la medida transición negociada con China”, presentación en el CECHIMEX de la UNAM, 13 de agosto de 2008; *Monitor de la manufactura mexicana* 7, CECHIMEX-UNAM, México, 2009 (próximo a publicarse).

intercambio, pues favorece en una proporción de 17 a uno al país asiático: para 2008, el déficit comercial de México fue de 32 mil millones de dólares aproximadamente, lo cual constituye la mayor desigualdad registrada en las relaciones comerciales. Esta situación refleja las dificultades que enfrentan los empresarios mexicanos para ingresar al mercado chino, a pesar de que ya se han establecido empresas como Gruma, Bimbo, Grupo Modelo y otras dedicadas a autopartes y servicios.

Por otro lado, las importaciones mexicanas de China registran altos volúmenes en productos manufacturados provenientes de los sectores electrónico y automotriz. Algunas empresas dedicadas a estos rubros llevan ya varios años establecidos en nuestro país, como Lenovo (computación), Huawei (telecomunicaciones) y ZTE (telecomunicaciones y telefonía). Destaca el acuerdo entre First Automotive Works y Grupo Azteca, pues contribuirá a incrementar el desbalance comercial ya existente en virtud de la importación de varios miles de autos provenientes de tierras asiáticas. Además, destaca el cambio en el perfil de las exportaciones mexicanas a China, pues hasta antes de 2005 éstas se caracterizaban por proceder de las ramas electrónica y de autopartes, sectores que han sido desplazados para ceder su lugar a los productos de cobre y otras materias primas. Incluso cabe señalar que este mineral es el principal producto de exportación a China, registrando ventas por encima de los 330 millones de dólares en 2007. Al respecto, nuestro país se comporta en el mismo sentido que otros de Latinoamérica (Argentina, Brasil y Chile), que le venden de manera masiva soya, carne y minerales.

A continuación, encontramos que a partir de los años noventa, en particular durante la recesión estadounidense de 2001-2003, China se ha convertido en el socio comercial de los miembros del TLCAN que crece al ritmo más veloz: es el principal exportador a Estados Unidos, incluso por encima de Canadá y México, y el segundo exportador hacia estos dos últimos países.

Se suma a la lista la irregularidad que caracteriza la relación comercial entre México y China, básicamente por las importaciones masivas ilegales, la triangulación de productos chinos a través de Estados Unidos y el contrabando técnico. De acuerdo con las estimaciones de algunos organismos empresariales, en especial de la industria de la confección, hasta 65 por ciento de la compra de productos en México caen en alguna de estas tres categorías.

Otro factor que presenta obstáculos a esta relación es que México no reconoce a China como una economía de mercado. Dicho reconocimiento llevaría implícita la aceptación de que el establecimiento de los precios de sus mercancías corre a cargo del país asiático. Ello complicaría la demostración ante organismos internacionales, como la OMC, del argumento que señala que muchos de esos precios son desleales.

Por lo que toca al turismo proveniente de China, hay que destacar que existen grandes posibilidades. Al respecto, es notable el logro de Aeroméxico en cuanto al establecimiento de vuelos Ciudad de México-Tijuana-Shanghai desde mayo de 2008, aunque es muy probable que sean cancelados debido al bajo uso que se le ha dado durante el primer semestre de 2009. Hay varias dificultades que limitan el aprovechamiento de las potencialidades del turismo chino, como el desconocimiento de sus intereses, la carencia de infraestructura para facilitar su estancia en el país y el recelo en el otorgamiento de visas. Si estas situaciones no son resueltas, los viajeros optarán por otros destinos.

Por último, está la falta de acuerdo entre las autoridades chinas y mexicanas en cuanto a las estadísticas del comercio bilateral, ya que las divergencias alcanzan niveles de 300 por ciento para algunos años. Esta cuestión deriva de lo ya descrito respecto a las irregularidades prevaletentes en el ingreso de productos chinos a nuestro país.²³

Los aspectos anteriores reflejan que al menos en México la relación binacional no cuenta con liderazgo y, por el contrario, existen pocas iniciativas, poco coordinadas y sin una visión estratégica de largo plazo. Además, la agenda entre ambos países se ha “comercializado” en exceso: el que México haya sido el último de los 37 países que negociaron de manera bilateral con China su acceso a la OMC, el malestar generalizado en México ante la competencia comercial con China en el mercado doméstico y en Estados Unidos, el inicio de una disputa por subsidios ilegales por parte de China en dicho organismo en 2007, el largo y arduo debate en torno a las cuotas compensatorias durante 2007-2008 y su solución hasta finales de 2008, así como las consultas que México inició el 19 de diciembre de 2008 sobre posibles violaciones al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC reflejan profundas tensiones entre ambos países y que, además, la agenda comercial ha contaminado buena parte del resto de la agenda binacional. Al primer trimestre de 2009 existe un profundo malestar por parte de las autoridades chinas respecto a las mexicanas, en particular debido a que no obstante haber llegado a acuerdos importantes hasta finales de 2008 —en particular en el caso de las cuotas compensatorias—, México, en apariencia de manera inmediata, inició consultas en contra de China en el marco de la OMC.

²³ Para mayor referencia, véase Enrique Dussel Peters, “Errores y miedos” en Fundación Colosio Filial Coahuila A. C., *APORTA*, núm. 74, 1º de agosto de 2008, disponible en www.colosio-coahuila.org/.../074,%20Aporta,%20Errores%20y%20Miedos.pdf.

Hacia una agenda bilateral China-México

Hoy en día China es mucho más importante para México que México para China. Lo anterior no sólo es crítico en términos comerciales —el país asiático es el segundo socio comercial de México y éste no figura entre los principales 15 socios comerciales de China—, sino también en términos geopolíticos, regionales y hasta militares. Lo anterior, sin embargo, todavía no ha sido reconocido a suficiencia por autoridades y sectores privados en México, y buena parte continúa considerando a México y a China como “iguales”. Mientras no comprendamos que esta relación ha cambiado cualitativamente, al menos desde inicios de la década de los años noventa, nos será muy complejo en México diseñar una estrategia bilateral.

En el contexto de la reunión de la APEC en Perú en 2009 y la visita del presidente Hu Jintao a varios países de América Latina, China dio a conocer el 5 de noviembre un documento sobre “La política de China hacia América Latina y el Caribe”. Partiendo de la irreversible multipolarización del mundo, el documento señala varias etapas en la relación sino-latinoamericana después de 1949 y la creciente intensidad de la misma desde los años noventa del siglo xx, con base en la confianza política y la cooperación en áreas como economía, comercio, ciencia y tecnología, cultura y educación, entre otros rubros. China también presenta de manera clara sus principios: el principio de una sola China y “su abstención de desarrollar relaciones y contactos oficiales con Taiwán”, los cinco principios de coexistencia pacífica, el “espíritu del beneficio recíproco y la ganancia compartida”, así como “los intercambios en aras del mutuo aprendizaje y el progreso común”. Esta base, continúa el documento, permitiría estrechar relaciones mediante intercambios de alto nivel y entre todos los niveles de gobierno, crear y perfeccionar los mecanismos de consulta y lograr una efectiva cooperación en ámbitos como los señalados, incluyendo la cooperación financiera, agrícola, industrial y de infraestructura, entre organismos promotores de comercio e inversión, así como en cultura, educación y deporte, turismo, medio ambiente, cambio climático y hasta consular, entre muchos otros rubros. La propuesta es clara: se busca una relación estratégica y de largo plazo que incluso vaya más allá de la relación bilateral —y trascienda en relaciones en foros multilaterales— con la región. La invitación, desde esta perspectiva, esperaría una respuesta por parte de la región en su conjunto, pero también que los países de la región lo hagan de manera bilateral.

¿Cómo imaginar en México una agenda estratégica en el corto, mediano y largo plazo con respecto a China? En primera instancia, el gobierno federal —en concreto el Ejecutivo— tiene el compromiso de liderar y coordinar la relación estratégica en el corto, mediano y largo plazo, y considerando que el

sector privado se encuentra muy dividido (a diferencia de otros casos como el TLCAN, por ejemplo).²⁴

En segundo lugar, México requiere hacer un extraordinario esfuerzo para plantear una agenda estratégica en el corto, mediano y largo plazo, considerando que China en la actualidad es un tema de “corte transversal” para México, es decir, afecta la totalidad de sus sectores y clases económicas, así como la totalidad de entidades federativas. El esfuerzo entonces, debe ser de la mayor dimensión.

En tercer lugar, una agenda estratégica con China requiere de una visión que logre diferenciar objetivos y acuerdos en el corto, el mediano y el largo plazo. Es decir, algunos temas –por ejemplo la solución de la temática de las visas– bien pudieran solucionarse en el corto plazo, al igual que otros temas estadísticos, mientras que sobrellevar las enormes brechas comerciales, por ejemplo, será resultado de una estrategia de mayor plazo. Si las autoridades mexicanas no tienen conciencia de estas diferencias, con dificultad se podrá lograr acuerdo en una agenda estratégica bilateral.

En el contexto anterior, nos parecen críticas tres propuestas en la relación estratégica binacional:

- 1) la creación de un Consejo Asesor de la Presidencia de la República, la Cámara de Senadores y la Cámara de Diputados sobre China (en lo sucesivo “el Consejo”) con el objeto de fungir como centro de información, análisis y propuestas para los poderes arriba mencionados y conformado por funcionarios de alto nivel, empresarios, cámaras empresariales, organizaciones no gubernamentales y un nutrido grupo de expertos y académicos que sustente las iniciativas. Los aspectos comerciales y económicos pueden ser prioritarios, pero es posible imaginar grupos de trabajo o comisiones sobre temas políticos, culturales, científicos, académicos, deportivos, turísticos, laborales, migratorios, sectoriales e incluso de índole “intersecretarial”. El “Consejo” también trabajaría en coordinación y para la Comisión Bilateral China-México;
- 2) apoyar y reforzar al GAN, que en la actualidad funge como la institución que implementa y da seguimiento a buena parte de los acuerdos logrados en la Comisión Binacional China-México. El GAN requiere de un apoyo político al más alto nivel, así como de una secretaría y un

²⁴ Desde mediados de 2008 y hasta el primer trimestre de 2009, el Ejecutivo lanzó una iniciativa denominada “Mesa de trabajo México-China”, que justamente busca lograr un diálogo entre empresarios, académicos y expertos, así como con el Legislativo.

personal mínimo dedicado tiempo completo a la temática. En la actualidad el GAN cuenta con cuatro subgrupos de trabajo –Promoción del Comercio y la Inversión, Cooperación Estadística, Reconocimiento del Estatus de China como Economía de Mercado y Política Industrial. Además del apoyo político del máximo nivel, el GAN requiere de apoyo y seguimiento de un mayor grupo de secretarías y los sectores privado y académico; y

- 3) reforzar el diálogo latinoamericano y regional respecto a China. Por el momento, se han llevado a cabo dos reuniones de América Latina con China: la primera en Santiago de Chile en 2007 y la segunda –“Segunda Cumbre Empresarial China-América Latina”– en Harbin en octubre de 2008.²⁵ Además de que México pudiera jugar un papel de liderazgo en la región, es crucial considerar este nivel –el regional– como un frente de negociación con respecto a China.

Con base en lo anterior, la agenda estratégica en el corto, mediano y largo plazo de México con China debería abordar, al menos, las tres siguientes temáticas, de acuerdo con lo pactado en la última Comisión Binacional China-México de 2008:

- i) migración y turismo: resulta prioritario establecer con claridad la estrategia que México busca conformar respecto al turismo chino. Para ello, es necesario lograr un diálogo de corte transversal entre la Secretaría de Gobernación –en concreto el Instituto Nacional de Migración–, la Secretaría de Turismo, empresarios, expertos y académicos. El objetivo de la temática es solucionar con una visión de largo plazo la posibilidad de visas baratas y que se otorguen en forma expedita y ágil en China y en México, además de llevar a cabo una estrategia inmediata para utilizar de manera efectiva los Acuerdos de Transporte Aéreo y el vuelo directo de Tijuana a Shanghai. Este tema debe abordarse de inmediato, sobre todo considerando que Aeroméxico ya adelantó que podría cancelar el vuelo;
- ii) economía, comercio e infraestructura: existe en la actualidad una amplia agenda binacional que debería resolverse en el corto, mediano y largo plazo, estableciendo prioridades y acuerdos en México. En primera

²⁵ Carlos Rojas Magnón, “La cumbre empresarial China-América Latina”, presentación en el CECHIMEX de la UNAM, 19 de noviembre de 2008; Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional, Segunda Cumbre Empresarial China-América Latina, 2008, disponible en <http://www.clasummit.net/c8676/default.asp>.

instancia, sería significativo lograr consensos dentro del propio sector privado, con base en diagnósticos puntuales en los que el sector académico puede ser relevante. En forma puntual, destaca bajo este rubro lo siguiente:

- a) establecer una agenda de trabajo en el corto, mediano y largo plazos con el objeto de lograr que ambos países se conviertan, en efecto, en socios estratégicos. Se requiere generar certeza –tanto en México como en China– en los sectores privado y público, además de un nivel de confianza que permita sobrellevar temas que pudieran generar tensiones (como las cuotas compensatorias y futuras negociaciones comerciales). El ámbito primordial de negociación es el bilateral y no el multilateral;
- b) es importante desarrollar en el mediano plazo mecanismos para regularizar las múltiples dificultades ya detectadas en el comercio bilateral. Tanto los temas estadísticos –de inversión y comercio– como importaciones ilegales y la “triangulación” de mercancías deberían solucionarse en interés de ambas partes. En algunos casos es posible lograr un diálogo involucrando incluso a Estados Unidos y a las instancias del TLCAN;
- c) es crítico en el corto plazo establecer instancias para coordinar la infraestructura –portuaria, aérea y de otra índole– entre China y México. En el muy corto plazo –en 2009– será relevante sobrellevar las dificultades del transporte aéreo, pero también del transporte marítimo. En este último rubro, México requiere coordinar sus esfuerzos federales y estatales bajo este rubro, considerando que se ha desatado una ineficiente competencia sin resultados hasta el primer trimestre de 2009. El tema es crucial para la relación comercial y económica entre ambos países y un proyecto binacional de gran envergadura, que incluso podría atraer parte de las actividades portuarias de Estados Unidos;²⁶ y
- d) el reconocimiento de China como una economía de mercado. Este aspecto ha sido señalado en innumerables ocasiones por dicho país y requiere decisión por parte de las autoridades mexicanas.

²⁶ Por el momento, el puerto de Manzanillo es el principal en el comercio con Asia y China, aunque Lázaro Cárdenas ha cobrado relevancia. De manera paralela, han surgido opciones en Baja California (Punta Colonet), Sinaloa (Topolobampo) y Chiapas. Es urgente tomar medidas en el corto plazo para proyectos binacionales de largo plazo.

Considerando la importancia que China le otorga al tema, se sugiere otorgarle el reconocimiento de economía de mercado en el ambiente de confianza y estratégico de largo plazo entre ambas naciones, fortaleciendo los vínculos bilaterales;

- iii) la Comisión Binacional y el Grupo de Alto Nivel: ambas instituciones requieren de un significativo apoyo político del más alto nivel para mejorar la calidad de sus actividades, su poder de convocatoria, el financiamiento, así como para incrementar la periodicidad de sus reuniones y crear nuevas subcomisiones que aborden rápidamente la agenda arriba señalada. De igual forma, es crítico que el Grupo de Alto Nivel sea presidido de forma rotativa por un grupo de secretarías y subsecretarías y que no dependan sólo de las respectivas contrapartes especializadas en el comercio internacional en la Secretaría de Economía de México y el Ministerio de Comercio de China. Aquí radica tal vez uno de los *impasse* institucionales más significativos, dado que los temas de la Comisión Binacional –que se reúne cada dos años– se concentra en temas de comercio internacional en el GAN.

En un ambiente de confianza y con una visión estratégica de corto, mediano y largo plazos propuestos, la relación binacional no requeriría la mediación de terceros países o de instituciones multilaterales como la OMC. Bajo esta perspectiva, los múltiples temas que surgieran –culturales, legales, educativos, comerciales y de otra índole– podrían abordarse bajo un marco de interés estratégico mutuo. De no lograrse este nivel de acercamiento estratégico, cualquier tema –de temas arancelarios a sanitarios, fitosanitarios, etc.– podría generar constantes tensiones y parálisis en la relación (por ejemplo ante declaraciones de funcionarios públicos sobre temas comerciales).

La responsabilidad hoy por hoy la tiene el sector público federal, y en concreto el Ejecutivo. Existe un gran potencial, pero debe abordarse de manera inmediata, ya que de otra forma se perderán oportunidades bilaterales y tiempos que, en algunos casos, serán irreversibles.