ECONOMÍA >

Enrique Dussel: “La relación comercial entre China, México y EE UU desmonta la idea de la nueva Guerra Fría”

Datos del investigador arrojan que EE UU es el primer socio comercial de México con tendencia a la baja, mientras que China es el segundo, con tendencia al alza

Enrique Dussel Peters
ADSINA POLÍTICA

ISABELLA COTA

México - 19 ENE 2024 - 22:30 CST

1

Cuando Enrique Dussel (París, 1965) decidi hacer de China el foco de su trabajo, pocos mostraban interés. Profesor e investigador del posgrado en Economía en la Universida Nacional Autónoma de México (UNAM), Dussel se adelantó a sus tiempos y fundó, junto con un grupo de sus colegas, el Centr de Estudios China-México (Cechimex). Hoy ante la confrontación de Estados Unidos co el país asiáticos, México se ha convertido er una atractiva alternativa para las empresas chinas que quieren seguir vendiendo a Norteamérica. De repente Dussel se encuentra en el centro de la conversación.

"Hace 15 años que empezamos a estudiar la inversiones chinas en América Latina, med

mundo nos decía '¿a quién le importa?' Y ahora que es potencia mundial todos dicen 'oye, lógico, ¿cómo no se les ocurrió antes?'", comparte el académico con ligereza en una videollamada. Una nueva publicación, escrita por él, así como por académicos de América Latina, reúne datos sobre el intercambio comercial entre países de la región y China.

"América Latina es un exportador de capitales a China, para bien o para mal. No estoy seguro si es algo que debiera fomentarse, pero sucede y es un tema sorprendentemente muy desconocido", adelanta. Empresas como Bimbo, Camposol, Codelco, Embraer, Herfalife e Interceramic están entre las que han llevado sus réditos a Asia. En el caso de México, su país natal, la situación es más delicada, ya que el país es el principal socio comercial de EE UU.

P. ¿Por qué poner el foco en la inversión mexicana en China?

R. En tiempos recientes vemos que casi la mitad de la inversión total que entra al país sale del país. ¿A dónde va? Es un tema cuantitativa y cualitativamente importante, además de que, a mí personalmente y desde la organización industrial, me parece un tema apasionante en términos de procesos de aprendizaje de las propias empresas. Hace 20 años a (la empresa panadera

NEWSLETTER

Recibe el boletín de México en tu bandeja de entrada

LO MÁS VISTO

1. Un fraude cometido por Yox Holding suma 40.000 víctimas y pone en la mira a varios equipos deportivos
2. México, la fuerza comercial en potencia ausente en Davos
3. México registra otra colocación récord de deuda: 2.000 millones de euros en bonos
4. Ricardo Salinas Pliego no logra un acuerdo con sus acreedores en EE UU por los bonos de TV Azteca
5. Marlene Engelhorn, la multimillonaria que pide en Davos más impuestos para los ricos

mexicana) Bimbo le decían '¿Invertir en China? Si los chinos ni comen pan'. Hoy es el segundo vendedor más importante de su clase en el país. Si no hubieran entrado entonces hoy estarían atrasados con respecto a la competencia.

P. Su libro apunta que la proporción del comercio total de México incrementó de 1% en 2000 a 11% con China en 2022, mientras que bajó de 81% a 62% en el mismo periodo con EE UU. ¿Hay una relación entre estos cambios?

R. EE UU es el primer socio comercial de México con tendencia a la baja, China es el segundo con tendencia al alza. Lo que sucede en México está sucediendo igual en Argentina, Brasil, Perú y Chile y es que el aparato productivo está sustituyendo importaciones que históricamente eran estadounidenses por chinas. Entre ellas están electrónicos, autopartes, telecomunicaciones y automotriz. No se trata de una correspondencia uno a uno, pero hay una fuerte asociación de sustituir por la vía de las importaciones.

P. Habla de una relación triangular entre México, EE UU y China en el marco del tratado de libre comercio, el TMEC. ¿Qué implicaciones tiene esto?

R. Este concepto que estamos usando va en contra de otros como la Guerra Fría o la "nueva" Guerra Fría. Si pensamos que esa refiere a una guerra entre EE UU y la URSS, pues la URSS ya ni existe. Ese concepto ya no es útil para describir esta nueva realidad histórica. El hecho es que desde 2018 estamos viviendo una profundísima confrontación a todos los niveles entre EE UU y China. Va desde cierres de institutos Confucio y centros de investigación en EE UU por temor a espías chinos, hasta restricciones en semiconductores, temas militares, económicos, etcétera. Esta confrontación nos va a sobrevivir a todos, va de muy largo plazo, y deja la gran pregunta: ¿cómo van a reaccionar terceros países? Pensando en la cadena global de autopartes automotriz mexicana surge una nueva relación triangular: importas partes de China y exportas a Estados Unidos. ¿Eso hasta cuando se puede? China es un oponente peso pesado en todos los ámbitos y países como México, el traspatio de EE UU, tienen una línea muy delgada de lo que se permite o no se permite en términos comerciales. La de México con China es una relación triangular y se da en el contexto del TMEC.

P. EE UU busca desacoplarse económicamente de China. ¿Esto significará que México también lo hará?

R. La visita de Janet Yellen a México plantea en forma muy contundente que la seguridad nacional de EE UU va a estar por encima de cualquier otro tema, léase comercio, inversiones, innovación o tecnología, en contra de China. Eso va también para la Unión Europea. Lo que EE UU promete es que, si terceros países o regiones cumplen con los intereses de seguridad estadounidenses en sus cadenas de suministro, probablemente tendrán algunos beneficios. Lo que conocemos como *nearshoring* o *allyshoring* o *frienshoring*es una estrategia en la confrontación contra China. Como ejemplo está la fábrica de Tesla. Si decide abrirla en Santa Catarina, Nuevo León, y no tiene componentes chinos, se va a beneficiar del subsidio federal de 7.500 dólares por unidad, porque cumple con el *securityshoring*. Muchos en México piensan que pueden traer inversión de muchos lados y hacer muchos amigos, pero el Departamento del Estado va a decir 'no entendiste, yo no quiero que China esté en estos procesos integrados'. México tendrá que ver cómo hace, porque la propuesta de China es cerrar ese déficit de importaciones que tiene con México con inversión. Buscan poner plantas automotrices, de calzado, en telecomunicaciones. Habrá que ver cuánto tiempo funciona esto.

P. ¿Cuál es el panorama actual de inversión

China en América Latina y viceversa?

R. Hay una dinámica impresionante. China está haciendo en 20 años del siglo XXI lo que Europa, Japón, etcétera han hecho en 200 años. Está desplazando a terceros países que eran históricos inversionistas en la región. No se trata de si China va a desplazar a EE UU. La palabra clave aquí es diversificación: si en la primera década del siglo XX la la inversión china se dedicó sobre todo a comprar materias primas como petróleo, gas, harina de pescado, minerales en países como Brasil y Argentina, lo que vemos en los últimos cinco años es una diversificación por país. México se ha convertido en un receptor sustantivo como también Chile y Perú. También han diversificado los sectores, también están invirtiendo mucho más en manufacturas en toda la región. Ha habido también un proceso de aprendizaje de las empresas chinas en la que algunos países que pensaban que eran países fáciles, como Uruguay y Venezuelay resulta que no. Que tienen sus limitaciones. En términos de salida de inversión, que las multilatinas empiecen a invertir en China es un proceso relativamente nuevo. En 20 años China pasó de ser un país de mano de obra barata a tener uno de los mercados más atractivos y esto lo han aprendido las empresas latinoamericanas que han invertido allá.