

MÉXICO: LA AGENDA PENDIENTE CON LA REPÚBLICA POPULAR CHINA

Enrique Dussel Peters ¹

Al primer trimestre de 2009 México se encuentra sumido en una profunda crisis socioeconómica, resultante tanto de la crisis global, pero particularmente ante su incapacidad de sobrellevar las dificultades internacionales mediante fuerzas endógenas. Adicionalmente, y a diferencia de otras crisis –como la de la década de los ochenta y la de 1994-1995, por ejemplo-, en este caso el mercado mundial vía exportaciones no será vía 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 elaborará la actual y reciente relación entre la República Popular China y México. Como se verá más adelante, China en la actualidad y en los últimos años justamente significa un masivo y profundo reto – como no lo ha vivido México en las últimas décadas- 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 el 2009. Para ello se parte de un breve diagnóstico en términos de la relación bilateral reciente, se continúa destacando los avances y dificultades en la relación binacional para terminar en el tercer apartado con la agenda pendiente.

1. Breve diagnóstico de la reciente relación China-México

Los estudios en torno a la relación socioeconómica y comercial entre China y México son todavía relativamente recientes y pocos, 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 períodos de análisis:

1. Anteriores a 2003, siendo que el tema recibió una mínima atención. La mayoría de los estudios se llevaron a cabo por negociadores comerciales (De la Calle 2002) o fueron de carácter muy general buscando “explicar” a China en México (Cornejo 1985; González García 2003) y desde una perspectiva más histórica, sociológica y diplomática. El Centro de Estudios de Asia y África de El Colegio de México jugó un papel preponderante y crítico en esta etapa, además de otras diversas instituciones.²

¹ Doctor en economía por la Universidad de Notre Dame. Profesor Tiempo Completo del Posgrado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México y Coordinador del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la UNAM. Compilador del libro Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México (CEPAL, Cámara de Senadores, SRE y CECHIMEX-UNAM, 2007) y coordinador del libro -con Yolanda Trápaga Delfín- China y México: implicaciones de una nueva relación (La Jornada, CECHIMEX-UNAM, ITESM, Fundación Friedrich Ebert 2007); dussel@servidor.unam.mx y <http://dusselpeters.com>.

² Para un análisis más puntual, véase: COMEXI (2008) y Dussel Peters (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 extranjera (SE 2005) –y sus limitaciones (Dussel Peters 2005/b; Morales Troncoso 2008)- entre otras variables. En 2005, por ejemplo, apenas se registraban 339 empresas con capital chino que representaban el 1.1% de las empresas extranjeras establecidas en México. Adicionalmente, la IED china durante 1999-2005 fue de 41 millones de dólares o el 1.2% del total acumulado por parte de los países asiáticos y se concentró en actividades manufactureras (53%) y diversos servicios (24%). No existen estimaciones sobre el empleo en las respectivas actividades.³
 - b. Con un par de excepciones en varios sectores específicos (CANAINTEX 2009; CNIV 2009) el sector privado en México no ha generado información ni análisis relevantes sobre la temática.⁴
 - c. Organizaciones internacionales como la CEPAL (2004) y el BID (2005) 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 estudios generales sobre la cadena hilo-textil-confección como el Global Trade Analysis Project (GTAP), México es el país que se verá afectado en forma más significativa y el principal perdedor en el mercado estadounidense como resultado de estructuras comerciales y productivas semejantes a la china (Domínguez 2006; López Córdoba, Micco y Molina 2005).⁵
 - d. Más recientemente, varios estudios (Correa López y González García 2006; Cárdenas Castro y Dussel Peters 2007; Dussel Peters y Trápaga 2007; Cornejo 2005; Dussel Peters 2005/a, 2005/b, 2007; Feenstra y Kee 2007; Oropeza García 2006; Pescador Castañeda 2004; Rueda Peiró *et. al.* 2004;) han iniciado diagnósticos más detallados en cadenas como hilo-textil-confección, electrónica y autopartes-automotriz. En el caso de la electrónica, por ejemplo, México perdió más de 45,000 empleos y 3,200 millones de dólares en exportaciones y 500 millones de dólares en IED con respecto a Asia y sobre todo con China (Dussel Peters, 2005/a). Estos estudios han iniciado con el análisis de oportunidades de negocios en China, condiciones de competitividad entre China y México y las consecuencias en general han sido negativas tanto en el mercado interno como en el de Estados Unidos, entre otros. Estos estudios han calculado

³ 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.

⁴ Una excepción interesante es el documento de Luna Martínez (2003) que buscó analizar y destacar las oportunidades y amenazas en la relación bilateral China-México en el mercado estadounidense y en sectores específicos.

⁵ Un grupo de publicaciones de Sanjaya Lall (incluyendo Lall y Weiss 2005) han destacado la competencia entre China y América Latina a nivel sectorial

importantes cambios en la estructura productiva mexicana como resultado de la competencia con China.⁶

- e. No obstante esta creciente bibliografía, el nivel de análisis y el conocimiento detallado sobre el impacto de China en México ha sido limitado, particularmente 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 de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México- ha logrado especializarse en China, ni en los sectores público ni en el privado.⁷ 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” con respecto a China.

Vale la pena destacar, por último, la enorme y creciente significancia de China para México, y al menos desde dos perspectivas.

Cualitativamente China representa un masivo reto para México en términos de que su 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 masivamente empleo, entre otros (Dussel Peters 2007; Dussel Peters et. al 2008). 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 México siguiendo estrategias radicalmente opuestas, sino que además ha logrado un reconocimiento internacional sobresaliente, y a diferencia de México. Más sustantivo aún, el potencial de China –con base en las mismas variables- pareciera ser muy superior a México, además de la capacidad de China de continuar con una estrategia de fuerza de trabajo barata, 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 rápidamente. China, así, continuará presentando fuerza de trabajo muy por debajo de los precios de México –y la mayoría de América Latina- y, paralelamente, procesos y productos de alta tecnología que competirán los países de la OCDE 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:

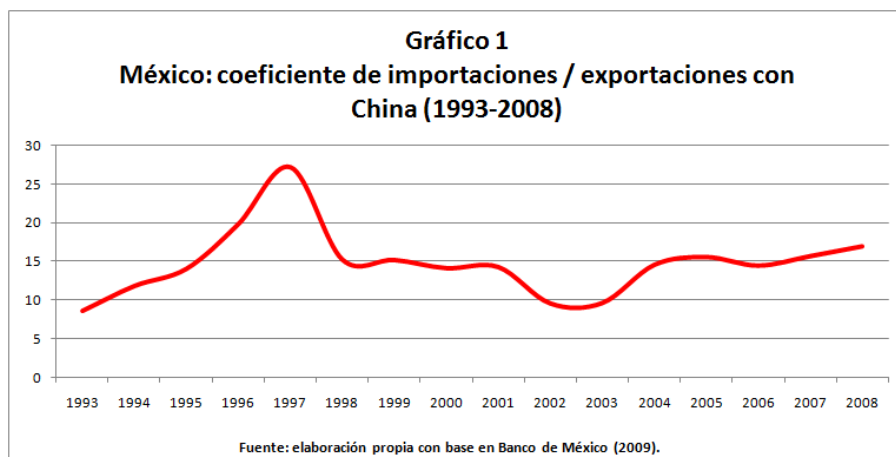
- a) La IED de China en México durante 1999-2008 (SE 2009) apenas representó 72 millones de dólares y no llegó ni al 0.1% de la IED total de México durante el período. La mayor de esta IED se concentró en la Zona Centro –que incluye el Distrito Federal, Hidalgo, Estado de México, Morelos, Puebla y Tlaxcala- con

⁶ El análisis y las conclusiones de Garza Limón (2005:29) es claro 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”.

⁷ Apenas en enero de 2009 se constituyó la Cámara de Comercio y Tecnología México-China que está iniciando con diversas actividades (<http://www.chinachambermexico.org/>).

un 51% de la IED total y 365 empresas durante el período. La mayor parte de esta IED se concentra en comercio y las industrias manufactureras.

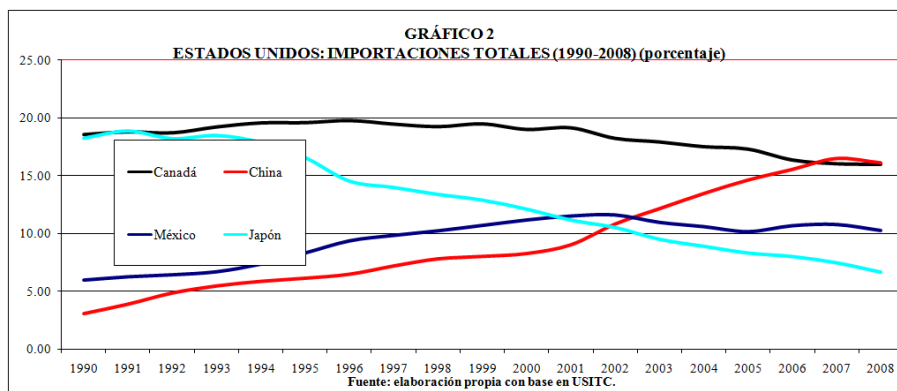
- b) El cuadro 1 refleja algunos de los significativos cambios estructurales por los que ha pasado México y con énfasis en Asia y en China. Por un lado, destaca que el comercio de México ha disminuido drásticamente con su principal socio comercial –los Estados Unidos– para representar el 64.15% del total en 2008, después de alcanzar niveles superiores al 81% a finales de la década de los noventa. Este proceso de creciente desintegración es resultado de la caída de la participación de las importaciones mexicanas provenientes de los Estados Unidos –por debajo del 50% 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 noventa y que representa el 15.8% 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 el segundo socio comercial de México y en 2008 representó el 6.12% del comercio de México. El dinamismo anterior, sin embargo, es particularmente resultado de las importaciones mexicanas provenientes de China: en 2008 el coeficiente de las importaciones / exportaciones de China fue de 17 : 1 y muy por encima incluso de años anteriores. Desde esta perspectiva, y como se ha señalado anteriormente (Dussel Peters 2008), el apabullante déficit comercial de México con China es un problema político y no sólo económico y de interés para ambas partes por su dimensión.



MEXICO ESTRUCTURA COMERCIAL POR PAISES (1993-2008)											México importaciones (1993-2008)										
México exportaciones (1993-2008)																					
TOTAL	AMÉRICA	ESTADOS UNIDOS	UNION EUROPEA	ASIA	CHINA	ÁFRICA	OCEANÍA	TOTAL	AMÉRICA	ESTADOS UNIDOS	UNION EUROPEA	ASIA	CHINA	ÁFRICA	OCEANÍA						
1993	51,986	47,586	42,912	2,704	1,348	45	15	65,367	49,020	45,295	7,908	7,373	386	131	271						
1994	68,882	56,197	51,619	2,875	1,544	42	16	79,346	59,464	54,834	9,199	9,464	500	149	316						
1995	79,642	73,371	66,274	3,372	2,044	37	47	72,463	57,002	53,902	6,830	7,809	521	128	177						
1996	96,002	89,875	82,570	3,270	2,001	38	81	85,466	71,466	67,536	7,874	8,996	760	221	261						
1997	110,431	103,319	94,377	4,872	2,392	45	100	109,809	96,791	82,802	10,166	11,315	1,247	276	319						
1998	117,529	110,687	103,002	4,818	2,201	106	94	124,373	96,635	92,508	11,994	12,846	1,617	373	402						
1999	136,362	129,064	120,262	5,484	2,124	126	66	141,975	111,704	100,267	13,180	15,129	1,921	412	426						
2000	161,121	157,398	147,400	6,743	2,108	204	66	174,450	136,467	127,534	15,229	20,271	2,880	564	486						
2001	169,780	156,401	146,564	6,419	2,223	282	104	168,396	123,569	113,767	16,841	25,345	4,027	608	613						
2002	161,046	151,149	141,898	6,830	3,310	604	117	166,879	117,760	106,557	11,106	31,362	6,214	401	600						
2003	164,766	154,239	145,243	6,218	3,603	974	178	170,546	117,465	105,361	16,645	31,054	6,481	611	711						
2004	187,999	176,472	164,522	6,825	3,942	986	170	196,810	127,369	116,827	21,793	44,400	14,374	595	691						
2005	234,233	199,234	183,563	9,144	4,778	1,136	342	221,820	137,981	119,647	28,902	53,054	17,096	671	1,195						
2006	249,925	221,238	211,799	11,309	6,386	1,088	460	256,058	153,178	130,311	29,812	68,993	24,439	835	1,248						
2007	271,875	247,915	223,133	14,554	7,613	1,056	464	281,949	163,350	139,473	33,822	79,451	29,744	1,365	1,529						
2008	291,807	263,122	233,826	17,400	8,649	2,045	808	300,645	176,686	151,352	39,188	86,219	34,691	2,047	1,231						
MILLONES DE DÓLARES																					
TASA DE CRECIMIENTO																					
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	28.4	29.3	13.7	16.7					
1994	30.6	30.5	28.4	17.3	32.3	-12.2	199.0	9.1	6.7	4.0	1.7	-25.8	-18.7	4.2	-13.9	-44.0					
1995	20.7	21.5	21.6	9.9	27.3	3.4	11.1	4.0	23.5	23.2	23.3	19.3	19.9	49.9	11.9	47.5					
1997	15.0	16.0	17.1	14.0	4.0	19.9	49.2	25.6	22.7	21.4	21.4	29.0	25.8	64.2	24.8	22.1					
1998	6.4	7.0	9.1	-1.3	-8.0	131.0	-21.6	29.7	14.2	13.8	13.7	18.1	17.0	29.6	36.1	28.8					
1999	16.0	16.8	16.8	36.5	-1.6	19.2	-30.2	7.6	13.2	13.2	12.9	9.9	17.8	18.8	10.5	6.1					
2000	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					
2001	4.4	-4.4	-6.6	-6.6	3.8	38.4	149.3	3.7	3.5	3.5	-19.8	9.9	20.0	39.9	29.7	26.5					
2002	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					
2003	2.3	1.9	1.7	10.4	11.3	49.8	52.8	11.9	1.1	-2.2	-1.1	6.8	1.6	49.8	-2.3	16.5					
2004	14.1	14.4	14.0	9.8	7.0	1.2	-4.8	37.5	16.4	8.4	5.2	16.9	39.4	52.9	29.1	-2.8					
2005	14.0	12.8	11.6	-34.0	-21.2	15.1	101.7	25.1	12.7	8.3	7.8	19.2	26.8	22.1	13.0	73.0					
2006	16.7	16.1	15.4	20.4	33.6	48.7	34.5	28.8	15.4	11.0	9.9	11.7	20.4	38.1	46.3	4.2					
2007	8.8	7.2	5.4	32.2	19.2	12.3	0.8	29.7	16.1	6.6	7.0	16.6	16.3	21.7	56.2	6.7					
2008	7.3	6.1	4.8	19.6	13.6	7.0	74.1	22.2	8.2	8.5	8.5	15.9	8.5	16.6	58.9	-7.4					
1993-2008	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					
2000-2008	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	100.0	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	100.0	82.30	64.79	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	100.0	81.18	63.32	4.24	2.37	0.06	0.06	0.09	100.00	78.80	74.40	9.43	10.83	0.72	0.18	0.34					
1996	100.0	82.79	63.93	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	100.0	81.56	65.46	5.09	2.17	0.04	0.11	0.06	100.00	73.04	74.68	9.25	10.30	1.14	0.25	0.29					
1998	100.0	84.09	67.63	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	100.0	83.91	68.19	4.62	1.56	0.09	0.05	0.10	100.00	78.68	74.15	9.20	10.65	1.25	0.29	0.30					
2000	100.0	84.75	68.73	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	100.0	84.72	68.53	3.41	1.40	0.18	0.07	0.07	100.00	73.38	67.56	10.00	10.55	2.39	0.36	0.36					
2002	100.0	84.10	68.11	3.50	2.06	0.41	0.07	0.12	100.00	69.81	63.17	10.16	10.93	3.72	0.34	0.36					
2003	100.0	83.61	67.57	3.77	2.24	0.59	0.11	0.13	100.00	69.89	61.79	10.33	10.89	5.51	0.23	0.42					
2004	100.0	83.87	67.51	3.63	2.19	0.52	0.09	0.15	100.00	64.72	56.31	11.07	12.56	7.30	0.26	0.35					
2005	100.0	83.00	66.58	4.27	2.23	0.53	0.16	0.17	100.00	62.20	53.44	11.71	24.19	7.98	0.26	0.64					
2006	100.0	82.52	64.75	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	100.0	81.19	62.07	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	100.0	80.17	60.13	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	-3,383	-3,204	-6,026	-342	-117	-216	100.00	82.40	75.23	9.56	7.41	0.37	0.12	0.28					
1994	-18,464	-3,267	-3,216	-4,324	-7,920	-427	-134	-248	100.00	82.48	75.91	8.61	7.85	0.39	0.12	0.27					
1995	-7,086	-16,239	-12,371	-3,408	-6,655	-484	-81	-102	100.00	85.81	79.07	6.71	6.41	0.37	0.12	0.17					
1996	6,531	17,530	13,034	-4,303	-6,397	-721	-140	191	100.00	86.57	79.86	6.17	6.25	0.43	0.16	0.18					
1997	623	16,520	12,375	-6,084	-6,923	-1,201	-156	-231	100.00	86.32	80.09	6.46	6.22	0.59	0.18	0.19					
1998	-7,841	13,922	9,743	-7,976	-10,828	-1,511	-276	-376	100.00	85.13	80.78	6.59	6.19	0.71	0.19	0.22					
1999	-6,813	16,360	14,995	-7,696	-13,095	-1,795	-346	-293	100.00	86.14	81.03	6.71	6.20	0.74	0.17	0.20					
2000	-8,337	20,930	19,865	-6,966	-15,133	-2,476	-462	-382	100.00	85.29	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	-606	-606	100.00	83.74	77.74	6.88	6.43	1.32	0.22	0.22					
2002	-7,630	33,794	35,341	-11,506	-28,050	-6,620	-883	-411	100.00	81.68	75.35	6.90	15.51	2.10	0.16	0.24					
2003	-5,779	36,754	38,933	-12,420	-28,171	-8,426	-213	-600	100.00	81.04	74.45	7.41	10.60	3.09	0.17	0.28					
2004	-8,111	49,103	53,695	-14,960	-40,439	-13,388	-335	-400	100.00	79.96	71.55	7.44	12.56	3.99	0.18	0.26					
2005	-7,587	63,264	65,916	-16,838	-48,875	-15,661	-292	-831	100.00	77.33	69.28	8.06	13.40	4.32	0.21	0.36					
2006	-6,133	78,060	81,480	-18,003	-62,588	-22,750	-375	-777	100.00	75.97	67.61	7.91	14.89	5.16	0.25	0.34					
2007	-10,074	84,557	83,660	-19,269	-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	-21,796	-77,570	-32,645	-1,240	-488	100.00	73.25	64.15	9.42	15.80	6.12	0.48	0.33					

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 el 64.15% del comercio exterior mexicano en 2008 y fue el único país con el que México logró un superávit comercial. Así, su importancia es crítica desde una perspectiva económica y comercial. En éste ámbito el comercio de México ha sido desplazado sustantivamente por las exportaciones asiáticas y particularmente las chinas: muy diversos estudios han analizado con detalle (BID 2006; Dussel Peters 2008/a; Oropeza 2006) que China ha logrado incrementar su participación en el principal mercado de exportación de Estados Unidos 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 noventa y con un máximo en la participación de las importaciones estadounidenses del 11.61% en 2002 hasta un 10.28% en 2008, mientras que las importaciones provenientes de China han ido en constante aumento hasta alcanzar niveles superiores al 16% de las importaciones estadounidenses para así convertirse en el principal exportador a los Estados Unidos.



2. Esfuerzos y limitaciones en la relación China-México

Desde una perspectiva del 2009, ¿qué esfuerzos se han venido haciendo en los últimos 5 años para mejorar la relación con la República Popular China? Un par de aspectos son críticos en la historia más reciente⁸:

1. Más allá de añejas relaciones diplomáticas y políticas –de la Nao hasta el importante acercamiento en la década de los setenta con el Presidente Echeverría- es a partir de 2004 que inicia cualitativamente una nueva etapa en la relación binacional, coincidente también con el crecimiento económico y comercial de la relación binacional.
2. En 2004 concurren dos elementos importantes: China se convierte –desde 2003- en el segundo socio comercial de México -y uno de los primeros casos de América Latina y significativo para la relación con Estados Unidos- y se crea la Comisión Binacional México-China en agosto, mientras que en septiembre se establece el Grupo de Alto Nivel (GAN) que se reúne por primera vez en enero

⁸ Para un análisis detallado, véase: COMEXI (2008); Cornejo (2008); Dussel Peters (2006); Dussel Peters y Trápaga (2007).

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:
 - a. Acuerdo de combate al comercio ilegal y de cooperación entre el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y el Eximbank de China (septiembre 2004).
 - b. México recibe el tratamiento de “destino turístico autorizado” por parte de China (2004).
 - c. Acuerdo sobre Transporte Aéreo (2005). En mayo de 2008 se da 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. Acuerdo sobre Transporte Marítimo (enero 2005).
 - e. Acuerdos para evitar la doble tributación en septiembre de 2005.
 - f. Tratado sobre Asistencia Jurídica Mutua en Materia Penal (2005).
 - g. Cooperación sobre medidas sanitarias y fitosanitarias para la exportación de aguacate mexicano y la importación de manzana china (2005).
 - h. Acuerdo de Cooperación Minera (2005).
 - i. Diversos memorándum 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. Acuerdo sobre cuotas compensatorias en junio de 2008.⁹
 - k. Protocolo suscrito en julio de 2008 para Exportar e Importar Carne de Cerdo entre México y China.
 - l. 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 masivas importaciones chinas, un hecho con pocos precedentes en la reciente historia de México.

⁹ 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 leales en materia de comercio exterior. La resolución requerirá de una pronta solución.

Esta protesta fue el corolario de una serie de peticiones y presiones que empresarios realizaron durante 2007 para impedir una medida: la eliminación de unas mil 300 fracciones arancelarias, algunas superiores a 1000%, que México impone a las importaciones de diversas manufacturas chinas. Entre ellas: 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 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 en este tema. Para un grupo de ellos, China ha significado enormes oportunidades para 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 como resultado 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: de las 953 fracciones de importación de China a las cuales México le imponía una cuota compensatoria, para el 78.6% de las fracciones la cuota será eliminada y sólo se mantendrá hasta el 11 de diciembre de 2011 para 204 productos que México definió como “sensibles” (particularmente productos en las cadenas hilo-textil-confección y cuero-calzado) (Ruiz Chávez 2008; Monitor de la Manufactura Mexicana 2009). 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 de nuevo de tal forma (las cuotas compensatorias como un buen ejemplo de lo que no puede volver a suceder) y, b) ambos países deben trabajar conjuntamente 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 debieran trabajar desde 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?

Varios temas son relevantes para ofrecer respuestas a dicha pregunta.

Primero. Los actuales problemas económicos entre China y México deben comprenderse como parte de las profundas dificultades –crisis para algunos-- del sector productivo en México: durante el periodo de 1988 a 2008 la agricultura, minería y manufactura disminuyeron en más del 12% su participación en el Producto Interno

Bruto (PIB) del país. Tan sólo la manufactura --el sector que iba a cerrar sus “brechas” con Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN)- redujo en más de 961,000 empleos o el 21% desde su máximo alcanzando en 2000 a enero de 2009. Así, el tema está directamente vinculado con la falta de competitividad del sector productivo y sus causas no se encuentran sólo en China: hoy es China, mañana otro país asiático. El principal reto de México no es China, sino México.

Segundo. Actualmente China representa un enorme reto para el “Consenso de Washington”, basado en una apertura indiscriminada en mercados como el de capitales, el laboral, de bienes y servicios, entre otros. De 1980 a 2007 el crecimiento del PIB per cápita de China fue diez veces superior al de México ¿Cómo explican las autoridades mexicanas macroeconómicas responsables desde 1980 esta enorme disparidad? ¿Será que esta brecha tiene algo que ver con el enfoque, la estrategia y las políticas llevadas a cabo desde entonces? Este proceso de reflexión --autocrítico, en el que los sucesivos gobiernos mexicanos asuman responsabilidades-- no ha iniciado todavía.

Tercero. China es desde 2003 el segundo socio comercial de México. No obstante, la relación entre las exportaciones e importaciones de ambos países es altamente desigual: de 17 a 1 a favor de China. Así, en 2008 el déficit comercial de México con esa nación fue de casi 32,000 millones de dólares y representa la mayor desigualdad que existe con cualquier otro socio comercial. Esta tendencia es importante pues refleja las enormes dificultades del empresariado mexicano para exportar a China. Ello ocurre a pesar de que se han establecido en este último país compañías mexicanas como Gruma, Bimbo, Grupo Modelo y otras de menor tamaño en sectores como en autopartes y servicios.

Cuarto. Las importaciones mexicanas de China se concentran en productos manufacturados como la electrónica y automotriz, entre otros. Empresas como Lenovo (computación), *Huawei* (telecomunicaciones) y ZTE (telecomunicaciones y telefonía) ya tienen varios años en México. El reciente acuerdo entre *First Automotive Works* y Grupo Azteca permitirá la importación anual de varias docenas de miles de autos de China e incrementará el desbalance comercial. Por otro lado, las exportaciones mexicanas a China se habían concentrado en la electrónica y autopartes. Sin embargo, desde 2005 éstas han sido gradualmente desplazadas por las de productos de cobre y de otras materias primas. De hecho, el cobre, tanto de desecho como refinado, se ha convertido en el principal producto de exportación a China con un valor superior a los 330 millones de dólares en 2007. Así, las exportaciones mexicanas hacia esa nación empiezan a tener un comportamiento cada vez más similar a la de otros países de América Latina, como Argentina Brasil y Chile que realizan masivas ventas al país asiático de productos como soya, carne y minerales. Las exportaciones mexicanas, pues, empiezan a “latinoamericanizarse”.

Quinto. Desde finales de la década de los 90, y particularmente durante la recesión estadounidense de 2001-2003 -antecedente importante para la actual recesión en Estados Unidos-, China se ha perfilado como el socio comercial de los países del TLCAN que registra mayor crecimiento: actualmente es el principal exportador a Estados Unidos -desplazando a Canadá y México- y el segundo exportador hacia éstos dos últimos países. Asia en general, pero particularmente China, se han convertido así

en un tema económico y comercial de la región de América del Norte, lo que, hasta el momento, no ha sido abordado desde esta perspectiva.

Sexto. No obstante la importancia de China para México, actualmente el comercio entre ambos países es altamente irregular: existen masivas importaciones ilegales realizadas desde diversos puertos --particularmente Manzanillo y Lázaro Cárdenas--, contrabando técnico y triangulaciones de productos chinos a través de Estados Unidos. Organismos empresariales estiman que este tipo de importaciones representan hasta el 65% de la compra de productos en México. Es el caso de los de la industria de la confección.

Séptimo. A la existencia de las ya señaladas cuotas compensatorias debe agregarse otro factor que dificulta las relaciones económicas y empresariales: hasta ahora México no reconoce a China como una economía de mercado. Este reconocimiento implicaría que México acepta la manera en que el país asiático establece los precios de sus mercancías, por lo que le sería más difícil demostrar en eventuales controversias dentro la OMC que muchos de esos precios son, como afirman varios empresarios, “desleales”.

Octavo. El turismo chino hacia México podría tener un importante desarrollo. Después de cuatro años de esfuerzos, Aeroméxico inició con vuelos Ciudad de México-Tijuana-Shanghai desde mayo de 2008 y ya también su próxima cancelación ante el bajo uso de del trayecto en el primer semestre de 2009. Con todo, destacan las dificultades concretas para aprovechar este sector potencial: se desconocen las características e intereses de los turistas chinos, no existe infraestructura para su estancia en el país y prevalece el recelo y la desconfianza para otorgarles visas. Mientras estas dificultades no se resuelvan, los turistas chinos --así como los empresarios de ese país-- no llegarán a México y optarán por otros destinos.

Noveno. Los responsables económicos de China y México no se ponen de acuerdo en un aspecto básico: las estadísticas del comercio bilateral. Las que ambos ofrecen divergen hasta en 300% en algunos años. Ello también es resultado de las importaciones irregulares, triangulaciones y otras formas de ingreso de productos chinos --algunos vía los Estados Unidos- que no son registradas en México.

Los aspectos anteriores reflejan que al menos en México la relación binacional no cuenta con un liderazgo y, por el contrario, existen pocas iniciativas, muy descoordinadas y sin una visión estratégica de largo plazo. Adicionalmente, la agenda entre ambos países se ha “comercializado” en exceso: el que México haya sido el último de los 37 países que negociaron bilateralmente con China su acceso a la OMC, el generalizado malestar 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 la OMC en 2007, el largo y arduo debate en torno a las cuotas compensatorias durante 2007-2008 y su solución hasta finales de 2008 y las consultas que México inició el 19 de diciembre de 2008 sobre posibles violaciones al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio 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 la autoridades chinas con respecto a las mexicanas, particularmente debido a que no obstante haber llegado a

acuerdos importantes hasta finales de 2008 –particularmente en el caso de las cuotas compensatorias-, México aparentemente inmediatamente después inició con consultas en contra de China en el marco de la OMC.

3. Hacia una agenda bilateral China-México

China hoy en día es mucho más importante para México que México para China. Lo anterior no sólo es crítico en términos comerciales –China es el segundo socio comercial de México y México no figura entre los principales 15 socios comerciales de China-, pero también en términos geopolíticos, regionales y hasta militares. Lo anterior, sin embargo, todavía no ha sido reconocido suficientemente por las autoridades y sectores privados en México, y buena parte de éstos continúan 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 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 noventa del siglo XX con base en la confianza política y la cooperación en áreas como la economía, comercio, ciencia y tecnología, cultura y educación, entre otros rubros. China también presenta claramente 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 arriba señalados, incluyendo la cooperación financiera, agrícola, industrial y de infraestructura, entre organismos promotores del comercio y la inversión, así como en la 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, esperaríamos una respuesta por parte de la región en su conjunto, pero también que los países de la región lo hagan bilateralmente.

¿Cómo podríamos en México imaginarnos una agenda estratégica en el corto, mediano y largo plazo con respecto a China?

En primera instancia, el gobierno federal –y muy concretamente 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 profundamente dividido (a diferencia de otros casos como el TLCAN, por ejemplo).¹⁰

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, mediano y 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 consciencia de estas diferencias muy difícilmente se podrá lograr acuerdo en una agenda estratégica bilateral.

En el contexto anterior, tres propuestas nos parecen críticas 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 que sigue “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 Grupo de Alto Nivel (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 mínimo personal 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.
3. Reforzar el diálogo latinoamericano y regional con 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 (Rojas

¹⁰ 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.

Magnón 2008; CCPIT 2008). 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 debiera al menos abordar las tres siguientes temáticas, y acorde a lo acordado también en la última Comisión Binacional China-México de 2008:

- I. Migración y turismo. Es crítico en México establecer con claridad la estrategia que México busca conformar con respecto al turismo chino. Para ello es crítico lograr un diálogo de corte transversal entre la Secretaría de Gobernación –y concretamente 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 efectivamente utilizar los Acuerdos de Transporte Aéreo y el vuelo directo de Tijuana a Shanghai. Este tema debe abordarse de inmediato, y considerando que Aeroméxico ya adelantó que pudiera cancelar el vuelo.
- II. Economía, comercio e infraestructura. Existe en la actualidad una amplia agenda binacional que debiera resolverse en el corto, mediano y largo plazo y estableciendo prioridades y acuerdos en México, primero. En primera instancia es significativo lograr consensos en el propio sector privado, con base en diagnósticos puntuales en los que el sector académico puede ser relevante. En forma puntual, destaca bajo este rubro:
 - a. Establecer una agenda de trabajo en el corto, mediano y largo plazo con el objeto de lograr que ambos países se conviertan efectivamente 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 múltiples y ya detectadas dificultades en el comercio bilateral. Tanto los temas estadísticos –de inversión y comercio- como importaciones ilegales y la “triangulación” de mercancías debieran solucionarse en interés de ambas partes. En algunos casos es posible lograr incluso un diálogo incluyendo a Estados Unidos y 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- es relevante sobrellevar las dificultades del transporte aéreo, pero también el transporte marítimo. En este último rubro México requiere de 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 pudiera atraer parte de las actividades portuarias de Estados Unidos.¹¹

- d. El reconocimiento de China como una economía de mercado. Este aspecto ha sido señalado en innumerables ocasiones por la República Popular de China y requiere de una decisión por parte de las autoridades mexicanas. Considerando la importancia que China le otorga al tema, se sugiere otorgar el reconocimiento de economía de mercado a China, 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, 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 en forma rotativa por un grupo de Secretarías y Subsecretarías y no dependan sólo de las respectivas contrapartes estrictamente especializadas en el comercio internacional en la Secretaría de Economía de México y el Ministerio de Comercio de China. Aquí radica probablemente uno de los *impasse* institucionales más significativos, dado que los temas de la Comisión Binacional –que se reúne cada dos años- se concentra prioritariamente en temas de comercio internacional en el Grupo de Alto Nivel.

En el ambiente propuesto –de confianza y con una visión estratégica de corto, mediano y largo plazo- la relación binacional no requiere de mediaciones de terceros países o de instituciones multilaterales como la OMC. Bajo esta perspectiva múltiples temas que surjan –culturales, legales, educativos, comerciales y de otra índole- podrán 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.- pueden 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 concretamente el Ejecutivo. Existe un gran potencial, pero debe abordarse inmediatamente, ya que de otra forma se perderán oportunidades bilaterales y tiempos que, en algunos casos, serán irreversibles.

¹¹ Por el momento el puerto de Manzanillo es el principal en el comercio con Asia y China, aunque Lázaro Cárdenas ha cobrado relevancia. Paralelamente, también 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.

BIBLIOGRAFÍA

- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 2005. The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean. BID, Washington, D.C.
- CANAINTEX (Cámara Nacional de la Industria Textil). 2007. Varios documentos, <http://www.canaintex.org.mx>.
- Cárdenas Castro, Hilda Lorena y Enrique Dussel Peters. 2007. "México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos". *Comercio Exterior* 57(7), pp. 530-545.
- CCPIT (Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional). 2008. Segunda Cumbre Empresarial China-América Latina. <http://www.clasummit.net/c8676/default.asp>.
- CEPAL. 2004. Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica. CEPAL, Subsele México.
- CNIV (Cámara Nacional de la Industria del Vestido). 2009. Varios documentos, <http://www.cniv.org.mx>.
- COMEXI (Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales). 2008. La China del Siglo XXI. Reto y oportunidad para México. COMEXI, México (<http://dusselpeters.com/38.pdf>).
- Cornejo, Romer. 1985. "Las zonas económicas especiales en China". *Estudios de Asia y África* 20(2).
- Cornejo, Romer. 2005. "México y la competitividad de China". In, Sergio Casarín and Carlos Moneta (compiladores). *China y América Latina*. BID-INTAL, Buenos Aires, pp. 235-268.
- Correa López, María Isabel y Juan González García. 2006. Perfiles recientes del desarrollo económico de China. Universidad Autónoma de México/Universidad de Colima, México.
- Cornejo, Romer (coord.). 2008. *China. Radiografía de una potencia en ascenso*. El Colegio de México, México.
- De la Calle, Luis. 2002. "China en la OMC. Espejo para México". *Foreign Affairs en Español* 3, pp. 152-161.
- Domínguez, Jorge. 2006. "China's Relations with Latin America: Shared Gains and Asymmetric Hopes". InterAmerican Dialogue, Washington, D.C.

Comentario [R1]: Vestido? Vestuario?

Dussel Peters, Enrique. 2005/a. Economic Opportunities and Challenges Posed by China for Mexico and Central America. Deutsches Institut für Entwicklung/German Development Institut, Bonn.

Dussel Peters, Enrique. 2005/b. “El caso de las estadísticas comerciales entre China y México: para empezar a sobrellevar el desconocimiento bilateral”, *Economía Informa (México)* 335, pp. 50-61.

Dussel Peters, Enrique (coord.). 2007. Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México. CEPAL/Cámara de Senadores/SRE/CECHIMEX-UNAM, México.

Dussel Peters, Enrique. 2008/a. Mexico’s Economic Relationship with China: Heading for Conflict? Impact of China’s Global Expansion on Mexico. Document elaborated for the ESRC funded project “The Impacts of China’s Global Expansion on Latin America” coordinated by Dr. Rhys Jenkins.

Dussel Peters, Enrique. 2008/b. “Los costos de transporte en las exportaciones mexicanas”. *INT-Working Papers* 13, pp. 1-49.

Dussel Peters, Enrique y Yolanda Trápaga Delfín (coords.). 2007. China y México. Implicaciones de una nueva relación. La Jornada, Cechimex/UNAM, Fundación Friedrich Ebert e ITESM, México.

Dussel Peters, Enrique, Luis Miguel Galindo Paliza, Eduardo Loría Díaz y Michael Mortimore. 2008. La inversión extranjera directa en México. Desepeño y potencial. Una perspectiva micro, meso, macro y territorial. Siglo XXI, Secretaría de Economía y UNAM/CECHIMEX, México.

Feenstra, Robert y Hiau Looi Kee. 2007. “Trade Liberalisation and Export Variety: A Comparison of Mexico and China”. *The World Economy*, pp. 5-21.

Garza Limón, Cecilio. 2005. “El ambiente de negocios en la República Popular China”. *Economía Informa* 335, pp. 24-30.

González García, Juan. 2003. China: reforma económica y apertura externa. Miguel Angel Porrúa, El Colegio de México y la Cámara de Senadores, México.

Lall, Sanjaya y John Weiss. 2005. “China’s Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002”. Working Paper 120 (QEH Working Paper Series).

López Córdoba, Ernesto, Alejandro Micco y Danielken Molina. 2005. How Sensitive are Latin American Exports to Chinese Competition in the US-Market. Mimeo.

Luna Martínez, Sergio A. (2003). Mexico-US Integration and the export Competition from China. Conference Economic Outlook, mimeo.

Monitor de la Manufactura Mexicana. 2009. *Monitor de la Manufactura Mexicana* 7, UNAM/CECHIMEX, México. A publicarse.

Morales Troncoso, Carlos. 2008. "El comercio entre China y México: una colosal triangulación". *Comercio Exterior* 58(12), pp. 885-894.

Oropeza García, Arturo. 2006. China. Entre el reto y la oportunidad. UNAM, México.

Oropeza García, Arturo (Coord.). 2008/a. China-Latinoamérica. Una visión sobre el nuevo papel de China en la región. CIACI-IIIJ/UNAM, México.

Oropeza García, Arturo (coord.). 2008/b. Culturas y sistemas jurídicos comparados. México y China. UNAM/IIIIE, México.

Pescador Castañeda, Alejandro. 2004. "China, un nuevo reto para la política exterior mexicana del siglo XXI". En, Instituto Maías Romero/SRE. Los retos para la política exterior de México en la actual coyuntural. Instituto Matías Romero/SRE, México.

Rojas Magnón, Carlos. 2008. "La cumbre empresarial China-América Latina". Presentación en el Centro de Estudios China-México de la UNAM, noviembre 19.

Rueda Perú, Isabel, Nadima Simón Domínguez y María Luisa González Marín (coords.). 2004. La industria de la confección en México y China ante la globalización. IIE/UNAM, México.

Ruiz Chávez, Rocío. 2008. "Consideraciones sobre el impacto de la medida transición negociada con China". Presentación en el Centro de Estudios China-México de la UNAM, agosto 13.

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

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