



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
FCPYS / IIS / CRIM / CISAN / FES-A
RELACIONES INTERNACIONALES**

**EL TRATADO ENTRE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y
CANADÁ (T-MEC) Y LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE
AMÉRICA DEL NORTE Y CHINA
[2017-2020/1]**

TESIS

**QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
MAESTRA EN ESTUDIOS EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**PRESENTA:
KARLA ESTEPHANY ALVARADO ROMERO**

**TUTORA
MARÍA DEL CONSUELO DÁVILA PÉREZ
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES**

CIUDAD DE MÉXICO, A 16 DE OCTUBRE DE 2020



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Infinitas Gracias

A mi familia, por ser mi motor y mi máximo sostén

A mis amigos, por sus ánimos interminables

A mi tutora Consuelo Dávila, por su soporte incondicional

A Tony Payan, por su apoyo como mi co-tutor y maestro en el extranjero

A mis lectores y sinodales, por brindar su tiempo para examinar mí proyecto

A mis colegas, por compartir sus ideas en las aulas

A mi universidad, por ser mi Alma Máter

...



Índice

Pág.

Índice de Tablas y Figuras	p. 5
Índice de Gráficas	p. 6
Índice de Anexos	p. 7
Índice de Siglas y Acrónimos	p. 8
Presentación	p. 11
Capítulo 1. Marco teórico-conceptual: globalización, cooperación y negociación interdependiente	p. 18
1.1 La interdependencia compleja y las asimetrías como fuente de poder	p. 22
1.2 Las variables explicativas de la política comercial externa de los países	p. 27
1.2.1 El interés nacional.....	p. 29
1.2.2 El poder nacional.....	p. 31
1.2.3 Los regímenes internacionales.....	p. 35
1.2.4 Las ideas, aprendizaje y otros factores cognitivos.....	p. 38
1.2.5 La política nacional.....	p. 40
1.3 La negociación comercial internacional como un juego de tres niveles	p. 42
1.3.1 La negociación.....	p. 44
1.3.2 La ratificación.....	p. 48
1.4 Conclusiones	p. 50
Capítulo 2. El juego de tres niveles en la negociación del T-MEC	p. 53
2.1 La política de Trump y la renegociación del TLCAN	p. 57
2.2 Los procesos electorales y el contexto político de la renegociación	p. 62

2.3 Fase 1: La negociación del T-MEC.....	p. 64
2.4 Fase 2: La ratificación e implementación del T-MEC.....	p. 70
2.5 Los resultados y la tendencia anti-China en el T-MEC.....	p. 76
2.6 Conclusiones.....	p. 83
Capítulo 3. El artículo 32.10 del T-MEC y las relaciones comerciales entre América del Norte y China.....	p. 87
3.1 El ascenso de China y su presencia en la dinámica comercial de América del Norte.....	p. 91
3.1.1 La relación comercial entre EE. UU. y China: el factor determinante de la inclusión del artículo 32.10 del T-MEC.....	p. 100
3.1.2 La relación comercial entre México y China	p. 106
3.1.3 La relación comercial entre Canadá y China.....	p. 110
3.2 China como Economía de No Mercado (ENM) y el artículo 32.10 del T-MEC.....	p. 116
3.3 Conclusiones.....	p. 127
4. Conclusiones generales.....	p. 134
Anexos.....	p. 143
Glosario.....	p. 169
Bibliografía.....	p. 177
Fuentes electrónicas.....	p. 181

Tabla 1. Procesos políticos en condiciones de interdependencia compleja..... p. 23

Tabla 2. Cronología de la renegociación del TLCAN..... p. 65

Tabla 3. Capítulos con los que cuentan el TLCAN y el T-MEC..... p. 77

Índice de Figuras

Figura 1: Del Acuerdo México-EE. UU. al Tratado trilateral..... p. 69

Figura 2: Cronología del proceso de ratificación del T-MEC en México, EE. UU. y Canadá (2019-2020)..... p. 75

Índice de Gráficas

	Pág.
Gráfica 1. La participación de China en las disputas de la OMC.....	p. 95
Gráfica 2. Miembros de la OMC más activos.....	p.103
Gráfica 3. Comercio de productos entre EE. UU. y China (1985-2017).....	p.104
Gráfica 4. El déficit comercial entre EE. UU. y China (2014-2019/1).....	p.105
Gráfica 5: Comercio bilateral entre México y China, 2000-2017 (mdd).....	p.109
Gráfica 6: Comercio bilateral entre Canadá y China, 1997-2017 (mdd).....	p.111

Índice de Anexos	Pág.
Anexo 1. Perfiles comerciales de los miembros de América del Norte y China..	p.143
Anexo 2. TLC vigentes de los miembros de América del Norte y China.....	p.145
Anexo 3. Crecimiento del PIB de China 1978-2018 (mdd).....	p.147
Anexo 4. PIB a nivel de ciudad en comparación con los países.....	p.148
Anexo 5. PIB anual de China en comparación con otros países.....	p.149
Anexo 6. Población de ciudades en comparación con los países.....	p.150
Anexo 7. Población de ciudades en comparación con otras ciudades.....	p.151
Anexo 8. El número de empleados en grandes empresas chinas con equivalentes a poblaciones, personal y capacidades.....	p.152
Anexo 9. Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías...	p.153
Anexo 10. Principales exportadores e importadores mundiales de servicios comerciales.....	p.154
Anexo 11. 10 principales exportadores e importadores de hierro y acero (2000, 2005, 2010 y 2018).....	p.155
Anexo 12. Exportaciones entre EE. UU. y China en el 2018 (mdd).....	p.156
Anexo 13. Comercio bilateral de productos entre Canadá y China (1997-2019).	p.157
Anexo 14. Distribución geográfica del comercio de mercancías en Canadá (2014 y 2018).....	p.158
Anexo 15. Exportaciones de Canadá a China (2000-2019).....	p.159
Anexo 16. Importaciones de Canadá desde China (2000-2019).....	p.160
Anexo 17. Exportaciones entre Canadá y China en el 2018 (mdd).....	p.161
Anexo 18. ¿De dónde viene el petróleo y el gas natural del mundo?.....	p.162
Anexo 19. Canadá y EE. UU., recibo de petróleo crudo por fuente, 2018.....	p.163
Anexo 20. Artículo 15 del Protocolo de Adhesión de la RP China.....	p.164
Anexo 21. Artículo 32.10: TLC con un País de ENM.....	p.165
Anexo 22. Definición de “país de economía que no es de mercado” en la legislación de los miembros de América del Norte.....	p.166

Siglas y acrónimos

A

ACR	Acuerdo de Cooperación Regional
AFL-CIO	Federación Estadounidense del Trabajo y Congreso de Organizaciones Industriales
AIIB	Banco Asiático de Inversiones a la Infraestructura
AMLO	Andrés Manuel López Obrador
ANP	Asamblea Nacional Popular de China
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
ANSEA+3	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) + China, República de Corea y Japón
ASEAN+5	ASEAN + China, Japón, República de Corea, Nueva Zelanda y Australia
AEI	Asociación Estratégica Integral

C

CCE	Consejo Coordinador Empresarial
COVID-19	Coronavirus
CPTPP	Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica

E

EM	Economías de Mercado
ENM	Economías de No Mercado
EE. UU.	Estados Unidos de América

G

GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GEI	Gases de efecto invernadero
GNL	Gas natural licuado

M

MIC 2025 Proyecto “Made in China” (Hecho en China)

MEPC Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales

N

NMF Nación más favorecida

O

OBOR Proyecto “One Belt One Road” (Un cinturón, una ruta)

OCS Organización de Cooperación de Shanghái

OMC Organización Mundial del Comercio

OMS Organización Mundial de la Salud

P

PCCh Partido Comunista Chino

PIB Producto Interno Bruto

PND Partido Nueva Democracia

PNTR Estatus de relaciones comerciales normales permanentes

PyMES Pequeñas y Medianas Empresas

R

RCEP Asociación Económica Integral Regional

RP China República Popular China

S

SE Secretaría de Economía

SOE Empresas estatales

T

TIFA Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones entre EE. UU. y Vietnam

TLC Tratado de Libre Comercio

TLCAN Tratado de Libre Comercio de América del Norte

T-MEC Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá

TPP Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica

U

UE Unión Europea

USTR Representante Comercial de Estados Unidos

V

VCL Valor de Contenido Laboral

VCR Valor de Contenido Regional

**EL TRATADO ENTRE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y
CANADÁ (T-MEC) Y LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE
AMÉRICA DEL NORTE Y CHINA
[2017-2020/1]**

Ha habido una sensación creciente de que el sistema que se ha desarrollado en los últimos años no es del todo justo para los trabajadores y la manufactura estadounidenses, y que debemos cambiar. Estoy de acuerdo con el presidente Trump [...] creo que debemos ser proactivos, que los años de hablar sobre estos problemas no han funcionado, y que debemos usar todos los instrumentos que tenemos para que sea costoso participar en comportamientos no económicos y convencer a nuestros socios comerciales para que traten a nuestros trabajadores, agricultores y ganaderos de manera justa.

En segundo lugar, el presidente cree, y estoy de acuerdo, que los déficits comerciales son importantes. Creo que es razonable preguntar, cuando se enfrentan décadas de grandes déficits a nivel mundial y con la mayoría de los países del mundo, si las reglas del comercio están causando parte del problema [...]

Tercero, creo que hay un desafío en la escena actual que es sustancialmente más difícil que los enfrentados en el pasado, y es China. La magnitud de sus esfuerzos coordinados para desarrollar su economía, subsidiar, crear campeones nacionales, forzar la transferencia de tecnología y distorsionar los mercados en China y en todo el mundo es una amenaza para el sistema comercial mundial que no tiene precedentes. Lamentablemente, la Organización Mundial del Comercio (OMC) no está equipada para hacer frente a este problema. La OMC y su predecesor, el GATT, no fueron diseñados para gestionar con éxito el mercantilismo a esta escala. Debemos encontrar otras formas de defender a nuestras empresas, trabajadores, agricultores y, de hecho, nuestro sistema económico. Debemos encontrar nuevas formas de garantizar que prevalezca una economía basada en el mercado.

Cuarto, estamos analizando todos nuestros acuerdos comerciales para determinar si están funcionando en nuestro beneficio. La noción básica en un acuerdo de libre comercio es que se otorga un trato preferencial a un socio comercial a cambio de una cantidad aproximadamente igual de trato preferencial en su mercado. El objetivo es aumentar la eficiencia y crear riqueza. Es razonable preguntar después de un período de tiempo si lo que recibimos y lo que pagamos fue más o menos equivalente. Una medida de eso es el cambio en los déficits comerciales. Donde los números y otros factores indican un desequilibrio, uno debe renegociar [...] El presidente Trump ganó. Tenemos una filosofía diferente, y habrá cambios.

*Discurso de Robert Lighthizer, Representante Comercial de EE. UU
Center for Strategic and International Studies
18 de septiembre de 2017*

Presentación

Para los Estados Unidos de América (EE. UU.) y para el mundo, hay un antes y un después de Donald Trump, quien llegó a la Casa Blanca para el periodo 2017-2020, favorecido por el nuevo contexto internacional caracterizado por una ola populista, nacionalista, proteccionista, anti globalista, racista, xenófoba y unilateralista, que encontró caldo de cultivo en el cúmulo de las inconformidades sociales rezagadas desde la crisis económica del año 2018, que permeó todos los aspectos de la vida y acrecentó las desigualdades socioeconómicas en todo el mundo.

Con una retórica basada en esa tendencia, este personaje se convirtió en el presidente de la primera economía del mundo, y puso en jaque al sistema internacional multilateral y a los proyectos de cooperación en todos los ámbitos, particularmente el comercial, con su política declaradamente realista y proteccionista. Aferrado a “hacer a EE. UU. grande otra vez” (*Make America Great Again*), Trump puso en práctica estrategias de poder duro con el objetivo de mantener la supremacía estadounidense, que ha sido puesta en tela de juicio por la propia realidad internacional de interdependencia compleja y asimétrica, en la que participan nuevos actores, estatales y no estatales, existen múltiples canales de contacto, no se recurre a la fuerza militar -en teoría, y sólo como último recurso-, no hay jerarquía de problemas, y han emergido otros coprotagonistas como la República Popular China (de aquí en adelante RP China, o simplemente China)¹, cuyo crecimiento económico acelerado la ha convertido en la segunda economía y en el único país capaz de competir por la hegemonía mundial.

La administración Trump se deslindó de los protocolos y la diplomacia, aunque ello significara el aumento de las fricciones en todos los niveles, dentro y fuera de su país. Las consecuencias de sus actitudes hostiles van desde la polarización política y social en EE. UU., hasta la fractura de las relaciones con sus principales socios comerciales, y el abandono de las organizaciones multilaterales que se fundaron bajo el

¹ En este trabajo se utiliza indistintamente República Popular China (RP China) o simplemente China, para referirse al territorio de la denominada “China continental” (*mainland China*), mientras que se referirá a la República de China como Taiwán.

propio liderazgo estadounidense a mediados del siglo pasado, dejando un vacío que China está dispuesta a ocupar. No obstante, las ambiciones de este país asiático se enfrentan al objetivo constante de la política exterior estadounidense -heredada de la administración Nixon- de contenerlo, y con Trump se potencializó esta postura anti-China, por considerar a dicho país una amenaza para la economía y para la seguridad de su país. Así que declaró que utilizaría todos sus instrumentos para lograr tal objetivo.

El terreno comercial ha sido uno de los principales escenarios en los que ha tenido lugar la competencia entre las dos superpotencias. El encuentro más directo ha sido la guerra comercial en escalada que Trump desató contra su socio asiático en el año 2018, la cual comenzó con una serie de ataques arancelarios que este presidente lanzó contra el aluminio y el acero de sus principales socios comerciales, lo que le valió también como estrategia de presión contra México y Canadá en el marco de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la cual se inició en agosto del 2017 para cumplir la promesa de campaña de dicho presidente, de renegociar o terminar “el peor tratado de la historia”.

La renegociación se llevó a cabo en un proceso constituido por dos fases, la negociación y la ratificación, que se puede entender como un juego de tres niveles, porque existió una dinámica simultánea entre los niveles nacional, regional e internacional, y una interacción interdependiente entre los jugadores (México, EE. UU. y Canadá). Cada jugador estuvo representado por un jefe negociador, en el caso de Canadá fue jefa negociadora, que crearon un vínculo entre los niveles a través de los múltiples canales de comunicación, conjugando el régimen internacional, con las disposiciones regionales del antiguo TLCAN y las leyes comerciales nacionales. Durante el juego, EE. UU. fue el jugador veto, pues su superioridad económica le permitió marcar el ritmo del proceso y controlar las asimetrías con sus contrapartes en términos de poder sobre los resultados que giraron en torno a sus objetivos unilaterales.

El clima político interno de los tres países generado por los comicios, incidió particularmente en los procesos legales para la ratificación, ya de por sí complejos por

las diferencias estructurales y las asincronías. Especialmente, la situación de EE. UU. fue crucial en ambas fases, pues las tensiones ocasionadas tanto por Trump como por los demócratas que ganaron la mayoría en Cámara de Representantes en las elecciones intermedias de 2018, fracturaron la trilateralidad norteamericana y bloquearon la ratificación con la inflexibilidad de su postura de suma cero, minada por los intereses políticos de ambos en aras de las elecciones de 2020 en ese país. A pesar de las dificultades, el tratado fue firmado el 30 de noviembre de 2018, y ratificado por los tres jugadores en abril de 2020, cuando finalmente se anunció que éste entraría en vigor el 1 de julio de ese mismo año², en un contexto de crisis sanitaria propagado por la pandemia del coronavirus (COVID-19), que igualmente tuvo incidencia en la última parte del proceso.

Entre los resultados del nuevo Tratado entre México, EE. UU. y Canadá (T-MEC), se encuentra la denominada “cláusula China” (artículo 32.10), sobre la que se afirmó que vetaría la posibilidad de firmar un TLC bilateral entre los miembros norteamericanos y la RP China. No obstante, en respuesta a tales especulaciones, el primer ministro canadiense Justin Trudeau anunció que no habría impedimentos para que su país y China firmaran un TLC, ni siquiera las disposiciones del nuevo acuerdo, lo cual se puso en duda con el caso Huawei que laceró la relación bilateral. Mientras que, a pesar de la guerra comercial y la tajante retórica de Trump del “desacoplamiento” de China, la propuesta de un TLC entre EE. UU. y China se mantuvo sobre la mesa, y en enero de 2020 firmaron un acuerdo de fase 1 con miras a alcanzar un tratado, pero Trump amenazó con darle marcha atrás a éste, pues culpó a China de la crisis sanitaria mundial y aumentó nuevamente las tensiones. Consecuentemente, las negociaciones se frenaron.

El hecho es que el artículo 32.10 no menciona a algún país en específico, y sólo se refiere a un país que no es de libre mercado. Así que emerge la duda sobre ¿Por qué se incluyó el artículo 32.10 y cómo afectará éste las relaciones comerciales entre los

² El periodo considerado para este caso de estudio finaliza con la entrada en vigor del T-MEC, por lo que únicamente abarca el primer semestre del año 2020 indicado como “2020/1”.

miembros de América del Norte y China? Esto lleva a cuestionarse también: ¿Qué papel juegan México y Canadá en esta lucha comercial entre la primera y segunda economías del mundo, a través de su membresía en un tratado con cláusulas instrumentales al nuevo nacionalismo estadounidense? Más aún, si EE. UU. decide desvincular su economía de la economía china: ¿Cómo afectará esto las relaciones intrarregionales?

Con la intención de responder a estas preguntas, los objetivos de este proyecto de investigación son los siguientes: (1) Explicar mediante la teoría las variables de la política comercial externa que se establece en un sistema de interdependencia compleja y asimétrica, y la interacción simultánea que existe entre el nivel nacional, regional e internacional, en la toma de decisiones en una situación de negociación; (2) Examinar las dos fases de negociación y ratificación del T-MEC mediante un análisis multinivel basado en un juego de tres niveles, para identificar la influencia de los objetivos unilaterales de EE. UU. en el proceso y los resultados, específicamente respecto a la tendencia anti-China; y (3) Analizar las relaciones comerciales entre América del Norte y China para vislumbrar la relevancia de la presencia china en la dinámica comercial de la región, e interpretar el artículo 32.10 para determinar por qué se incluyó en el acuerdo y cuáles serán sus implicaciones para dichas relaciones comerciales, particularmente en el plano bilateral con los socios menores de la región—México y Canadá—supeditados a los intereses de EE. UU.

Al respecto, se sostiene la hipótesis de que China es el único país capaz de competir por la hegemonía económica con EE. UU., las demás economías quedan sujetas a la dependencia de una potencia o de otra. En América del Norte, esto ha generado una dinámica dual en las relaciones de México y Canadá con la RP China que involucran necesariamente a EE. UU., pues ambos países dependen en gran medida de la economía estadounidense. Así que la dualidad de sus relaciones con sus dos principales socios comerciales que además son las dos principales economías, los coloca en un nuevo escenario parecido al de un sistema bipolar, en esta ocasión y por ahora de corte económico. Es decir, en el contexto de una abierta guerra comercial, se

considera que una potencia es una amenaza a la otra y sus relaciones comerciales con terceros países son instrumentales en el conflicto comercial.

Así pues, en el contexto de la contienda comercial, el T-MEC es para EE. UU. un instrumento de poder para contener la dinámica comercial china en América del Norte-- algo similar a la política de contención de la URSS en su momento, y el artículo 32.10 se incluyó para bloquear la posibilidad de un TLC bilateral entre cada uno de los miembros norteamericanos menores y China, ya que la frágil trilateralidad le impide a la región entera actuar como bloque. En este esquema, México es quizás el país más cautivo de uno de los polos, EE. UU.

Con la intención de comprobar dicha hipótesis, el trabajo se divide en tres capítulos. El primero corresponde al marco teórico-conceptual que describe las características principales del sistema ideal de interdependencia compleja que proponen Keohane y Nye, y la interdependencia asimétrica, así como las cinco variables explicativas de la política comercial externa, con base en la propuesta de Robert Putnam y Nicholas Bayne, que para este caso de estudio son: (1) el interés nacional, (2) el poder nacional “inteligente” que propone Nye, (3) los regímenes internacionales, (4) las ideas, aprendizaje y otros factores cognitivos, y (5) la política nacional. Asimismo, se propone un modelo de análisis basado en un juego de tres niveles (nacional, regional e internacional), en el que el proceso cooperativo se lleva a cabo mediante una negociación interdependiente que se efectúa en dos fases (1) la negociación y (2) la ratificación, como lo propone Robert Putnam en el juego de dos niveles que se conjugará con la teoría de juegos y el enfoque de la “diplomacia de doble filo” que ofrecen Robert D. Putnam, Peter B. Evans, y Harold K. Jacobson.

En el segundo capítulo, se aplica el modelo de análisis del juego de tres niveles para el caso del T-MEC, para lo cual primero se describe la relación entre la política de Trump y la renegociación del TLCAN, y se analizan los aspectos más sobresalientes de los comicios en los tres países norteamericanos, para comprender el contexto político nacional que incidió en la toma de decisiones y en los procesos legales para la ratificación

del tratado. Posteriormente, se analizan las fases 1 y 2 del proceso cooperativo, para encontrar el vínculo entre los niveles nacional, regional e internacional, y determinar la manera en la que las variables de la cooperación, particularmente la política nacional, influyeron en el proceso. En cuanto a los resultados, se identifican las novedades estructurales y sustanciales del acuerdo, con énfasis en aquellos que proyecten la influencia de EE. UU. y su objetivo específico de contener la presencia china en América del Norte.

El análisis en el tercer capítulo se enfoca no tanto en las intencionalidades o subjetividades del T-MEC, sino concretamente en la interpretación del Artículo 32.10, partiendo de la definición del concepto de país de economía de no mercado (ENM) de la OMC y de cada uno de los países norteamericanos, centrados por supuesto en la definición de Washington, para determinar por qué fue incluido y si vetará los planes de firmar un TLC con el gigante asiático, particularmente en el caso de Canadá que ya ha iniciado las negociaciones exploratorias y que se vio afectado por el caso Huawei. Para ello, se analiza en primera instancia el ascenso de China en la arena internacional y el consecuente enfrentamiento hegemónico con EE. UU. que se libra especialmente mediante la guerra comercial. Asimismo, se estudian las relaciones comerciales bilaterales entre los miembros norteamericanos y China, para comprender las dualidades que existen en las relaciones comerciales de México y Canadá con las dos superpotencias que, en ambos casos, son sus principales socios comerciales, como potencial prueba de la inexistencia de la trilateralidad en América del Norte--a pesar de la retórica del TLCAN, destacando las características particularidades de la incidencia de EE. UU. en ambos casos. Finalmente, se plantean las conclusiones generales del proyecto de investigación.

Capítulo 1

Capítulo 1. Marco teórico-conceptual: globalización, cooperación y negociación interdependiente

La política interna y las relaciones internacionales se entrelazan de alguna manera, pero las teorías aún no han resuelto el enigma sobre si la política interna realmente determina las relaciones internacionales o al revés. La respuesta es claramente 'ambos, a veces' y las interrogantes más interesantes son: ¿Cuándo y cómo? Ni un análisis puramente nacional ni un análisis puramente internacional podrían explicar los complejos acontecimientos actuales. [Putnam 1988; 430]

Gracias a los avances tecnológicos que han exacerbado la globalización, ha aumentado la interconexión entre los diversos actores de la sociedad mundial a través de múltiples canales y en todos los niveles que expanden el espectro de lo que se entiende por internacional. Aunque el fenómeno globalizador ha penetrado todos los aspectos de nuestra vida, se ha proyectado con especial ímpetu en el ámbito económico-comercial, pues ha sido especialmente desde que el sistema económico capitalista neoliberal se instauró como la promesa para el crecimiento económico y el desarrollo del mundo, que se institucionalizó de manera oficial y generalizada la apertura comercial de los países, y la relativa reducción de la incidencia del Estado en la regulación del mercado.

La instauración del neoliberalismo incentivó las prácticas librecambistas y modificó el régimen para la negociación comercial internacional, pues fue necesario actualizar las reglas para permitir y facilitar la cooperación comercial, reducir los obstáculos al comercio, y solucionar las diferencias comerciales entre los viejos y nuevos miembros, ocasionadas, entre tanto, por las prácticas desleales relacionadas con la participación del Estado. Por ello, se estableció una clasificación que diferenció a las Economías de Mercado (EM) [*Market Economies*], de las Economías de No Mercado (ENM) [*Non-Market Economies*], misma que cobró especial importancia en el siglo XXI, por la emergencia de nuevos actores que se sumaron a la competencia por el dominio del mercado global, exacerbaron el intercambio de mercancías, y modificaron las cadenas de suministro, dando así un giro a la dinámica comercial internacional, y a la

manera de interactuar entre los miembros del régimen. Esto, en suma, terminó por alimentar la crisis multilateral crónica que, además, fue tanto causa como consecuencia del “boom del regionalismo”.

Con el nuevo siglo, vinieron nuevos retos, pues no todos los países que se insertaron al sistema capitalista neoliberal tenían las condiciones para abrir sus fronteras y sus mercados al mismo ritmo que las grandes potencias económicas. Así que el agotamiento del proyecto neoliberalismo se reflejó con especial ímpetu en las constantes crisis económicas que fueron acarreando dificultades para los países en vías de desarrollo. Particularmente, en la primera década del siglo XXI, una de ellas azotó al mundo como no había ocurrido desde 1929, y sus daños colaterales prolongados en todos los ámbitos provocaron, de manera similar a como ocurrió hace un siglo pero con sus matices, el descontento social generalizado que desbordó una ola populista, antiglobalista, nacionalista, xenófoba, proteccionista y unilateralista, esta vez favorecida por la tecnología, la cual que quebrantó el orden mundial establecido desde la posguerra y modificó las relaciones internacionales.

En este contexto, el declive del neoliberalismo se ha relacionado con la relativa caída de la hegemonía económica estadounidense que emergió al término de la Guerra Fría; no obstante, explicar las circunstancias actuales con base en la Teoría de la Estabilidad Hegemónica, que además liga la fractura institucional a la caída del hegemon, reduce la importancia y la existencia de otros actores, gubernamentales y no gubernamentales, que han sido determinantes para la nueva realidad. Nos encontramos, de hecho, en un mundo cada vez más interdependiente y complejo, en el que si bien persisten las relaciones de poder y el Estado sigue teniendo un papel importante, más no dominante, existe una multiplicidad de actores, un entramado entre los niveles nacional, regional e internacional, e intereses que se conjugan a la hora de cooperar mediante negociaciones interdependientes. Así que se debe llevar a cabo un análisis que considere estas novedades y particularidades que han cambiado la forma de interactuar en el tablero mundial.

Al respecto, partiendo de la idea de que ninguna teoría es capaz de explicar por sí sola la compleja realidad, cabe preguntarse, ¿Qué teorías y/o enfoques teóricos son útiles para comprender los cambios en la cooperación comercial multilateral que se lleva a cabo en un sistema interdependiente y asimétrico? Asimismo, ¿Qué enfoque es óptimo para explicar la interacción simultánea entre el nivel nacional, regional e internacional, y la participación de los agentes institucionales que actúan de manera interdependiente asimétrica en la toma de decisiones en una situación de negociación?

Para dar respuesta a estas interrogantes, en el marco del enfoque de la interdependencia compleja y la teoría de juegos, este capítulo tiene como objetivos: (1) describir las condiciones del sistema ideal de interdependencia compleja que proponen Keohane y Nye, en el que la interdependencia se vincula con el poder a través del concepto de interdependencia asimétrica, e identificar las variables de la cooperación que han incidido en el cambio de la dinámica comercial internacional; y (2) retomar los preceptos básicos de la diplomacia de “doble filo” que parte del juego de dos niveles de Robert Putnam y la teoría de juegos, para proponer un modelo de análisis multinivel que contemple la simultaneidad entre el nivel nacional, regional e internacional en una situación de negociación interdependiente.

Al respecto, se sostiene la hipótesis de que la interdependencia compleja ha difuminado las barreras nacionales, y aunque los actores no estatales inciden en las políticas nacionales y en las negociaciones intergubernamentales de los acuerdos comerciales, el Estado sigue jugando un papel determinante en la regulación de la economía y en la política comercial externa internacional, que se puede concebir como un juego de tres niveles (nacional, regional e internacional), porque existen agentes institucionales que actúan de manera interdependiente asimétrica en la toma de decisiones en una situación de negociación, y porque el fenómeno de la regionalización ha ampliado el espectro de lo que se entiende por “internacional”. En la negociación, la superioridad económica dotará a los jugadores de capacidad para manipular las asimetrías en términos de poder, suave y/o duro, para incidir en las decisiones de sus contrapartes. En este juego el grado de cooperación es una variable y no una constante,

ya que existen condiciones y actores en los tres niveles que determinarán la intensidad, el alcance y la duración de la cooperación.

Para comprobar dicha hipótesis, este capítulo se compone de tres apartados. En el primero de ellos se describen las características principales del sistema ideal de interdependencia compleja que proponen Keohane, y la interdependencia asimétrica que permite vislumbrar la manera en que las desigualdades generadas por el sistema capitalista neoliberal otorgan recursos de poder, que se pueden traducir en poder como control de los resultados y la manipulación de la interdependencia, particularmente en situaciones de negociación. En el segundo apartado, se describen cinco variables explicativas de la política comercial externa internacional, con base en la propuesta de Robert Putnam y Nicholas Bayne, las cuales con ciertos matices considerando la realidad actual son: (1) el interés nacional, (2) el poder nacional “inteligente” que propone Nye, (3) los regímenes internacionales, (4) las ideas, aprendizaje y otros factores cognitivos, y (5) la política nacional.

En el tercer apartado, se propone un modelo de análisis de la cooperación como un juego de tres niveles (nacional, regional e internacional), a partir del argumento de que la regionalización ha ampliado el espectro de lo que se entiende por internacional. El proceso cooperativo se lleva a cabo mediante una negociación entre agentes institucionales que actúan de manera interdependiente en la toma de decisiones sobre algún acontecimiento. Esta negociación interdependiente, se efectúa en dos fases (1) la negociación y (2) la ratificación, como lo propone Robert Putnam en el juego de dos niveles, cuyos preceptos principales, para efectos de esta tesis, se conjugan con la teoría de juegos y el enfoque de la “diplomacia de doble filo” que ofrecen Robert D. Putnam, Peter B. Evans, y Harold K. Jacobson, en colaboración con otros autores. Por último, se presentan las conclusiones del capítulo.

1.1 La interdependencia compleja y las asimetrías como fuente de poder

En un mundo regido por un sistema económico capitalista neoliberal, la apertura económica promete crecimiento y desarrollo, pues el libre comercio que minimiza el

papel del Estado y se rige por las fuerzas de la oferta y la demanda, no tendrá obstáculos para el intercambio de bienes y servicios; esto generará riqueza, e impedirá los conflictos armados ocasionados por el proteccionismo. Por su parte, los avances tecnológicos intrínsecos a la globalización, que es tanto causa como consecuencia de dicha apertura, multiplican los canales de conexión entre los diversos actores, gubernamentales y no gubernamentales, que participan en la dinámica comercial multilateral, en un sistema de interdependencia compleja.

En el lenguaje común, la dependencia significa un estado de ser determinado o significativamente afectado por fuerzas externas. La interdependencia, más sencillamente definida, significa dependencia mutua. Existen muchas formas de interconexión a través de las fronteras nacionales. Sin embargo, esta interconexión no es lo mismo que interdependencia, la diferencia es que los efectos de la interdependencia dependen de las restricciones o costos asociados con ellas. La interdependencia en la política mundial se refiere a situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre países o entre actores en diferentes países³

Diferenciar lo anterior es importante porque, de hecho, la interdependencia es muy diferente de interdependencia compleja. Esta última es un tipo ideal de sistema internacional construido deliberadamente por Keohane y Nye, para contrastar el también ideal sistema realista y...

...se refiere a una situación entre varios países en la que múltiples canales de contacto conectan a las sociedades, no hay jerarquía de problemas, y la fuerza militar no es utilizada por los gobiernos entre sí.⁴ Las tres características principales de la interdependencia compleja dan lugar a procesos políticos distintos (Tabla 1), que traducen los recursos de poder en poder como control de los resultados. El papel de los actores transnacionales hace que sea más difícil para los líderes de los Estados calcular la manipulación de la interdependencia.⁵

Tabla 1: Procesos políticos en condiciones de interdependencia compleja

Objetivos de los actores.	Los objetivos de los Estados variarán según el área de emisión. La política transgubernamental dificultará la definición de objetivos. Los actores transnacionales perseguirán sus propios objetivos.
----------------------------------	---

³ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *Power and Interdependence*, New York, Longman, 3rd. ed., 2000, pp. 7 y 8

⁴ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *Power and Interdependence Revisited Reviewed Work*, International Organization, núm. 4, vol. 41, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, 1987, p. 730

⁵ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *op. cit.*, p. 24

Instrumentos de política estatal.	Los recursos de poder específicos para áreas temáticas serán los más relevantes. La manipulación de la interdependencia, las organizaciones internacionales y los actores transnacionales serán los principales instrumentos.
Agenda de formación	La agenda se verá afectada por los cambios en la distribución de los recursos de poder dentro de las áreas problemáticas; el estado de los regímenes internacionales; cambios en la importancia de los actores transnacionales; vínculos de otros temas y politización como resultado de la creciente interdependencia de la sensibilidad.
Vínculos de problemas.	Los vínculos de los Estados fuertes serán más difíciles de establecer, ya que la fuerza será ineficaz. Los vínculos de los Estados débiles a través de organizaciones internacionales erosionan en lugar de reforzar la jerarquía.
Roles de organizaciones internacionales	Las organizaciones establecerán agendas, inducirán la formación de coaliciones y actuarán como escenarios para la acción política de los Estados débiles. La capacidad de elegir el foro organizacional para un problema y movilizar votos será un recurso político importante.

Fuente: Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *Power and Interdependence*, New York, Longman, 4th. ed., 2011, p. 31 (Traducción propia).

La referida traducción de los recursos de poder en poder como control de los resultados y la manipulación de la interdependencia, introducen el concepto de interdependencia asimétrica. “Las asimetrías en la interdependencia son las que tienen más probabilidades de proporcionar fuentes de influencia para los actores en sus tratos mutuos, puede aplicarse a las relaciones entre los actores transnacionales (como las corporaciones multinacionales) y los gobiernos, así como a las relaciones interestatales.”⁶ Aunque en teoría la apertura económica neoliberal garantizaría el crecimiento económico, en la práctica no haría sino generar más desigualdades entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo, siendo estos últimos los más afectados por insertarse en una sistema que los colocó de golpe en el mismo plano que las grandes potencias, a pesar de estar en desventaja para ello. En este contexto, las asimetrías económicas en las relaciones interdependientes han sido utilizadas como recurso de poder, entre tanto, durante las negociaciones de los acuerdos comerciales.

Quando decimos que la interdependencia asimétrica puede ser una fuente de poder, estamos pensando en el poder como control sobre los recursos o el potencial para afectar los resultados. Un actor menos dependiente en una relación a menudo tiene un recurso político significativo, porque los cambios en la relación (que el actor puede iniciar o amenazar) serán menos costosos para ese actor que para sus socios. Sin embargo,

⁶ *Ibidem*, pp. 10 y 11

*esta ventaja no garantiza que los recursos políticos proporcionados por asimetrías favorables en la interdependencia conduzcan a patrones similares de control sobre los resultados. Rara vez hay una relación uno a uno entre el poder medido por cualquier tipo de recursos y el poder medido por los efectos en los resultados.*⁷

En el ámbito económico-comercial se pueden apreciar los referidos procesos políticos derivados de la interdependencia compleja, pero antes de describirlos es menester apuntar que para comprender el papel del poder en la interdependencia, se debe distinguir entre dos dimensiones: “(1) la sensibilidad (que implica grados de capacidad de respuesta dentro de un marco de políticas: la rapidez con que se realizan los cambios en un país trae cambios costosos en otro), y (2) la vulnerabilidad (referente a la responsabilidad del actor de sufrir los costos impuestos por eventos externos, incluso después de que se hayan modificado las políticas).”⁸

La presencia de los diversos actores transnacionales que han ido ganando terreno en la toma de decisiones gubernamentales, aumentan el dilema que existe respecto al Estado y el libre mercado. Lo cierto es que el Estado sigue teniendo un papel muy importante, más no totalitario, en la rectoría de la economía y en el establecimiento de la política comercial, que es un instrumento de política exterior utilizado desde hace mucho tiempo para satisfacer los intereses nacionales que incluyen, por supuesto, los objetivos particulares de todos los actores involucrados.

Inmersos en la competencia por el dominio del mercado global, los recursos de poder de los Estados en este rubro, que son los actores que oficialmente llevan a cabo las negociaciones intergubernamentales, no se limitan a la manipulación de las asimetrías en las relaciones de interdependencia, sino que los propios acuerdos comerciales negociados pueden ser instrumentales para obtener sus objetivos. Asimismo, el desempeño de los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) medido por su contribución económica, por ejemplo, es también un recurso de poder que les permite establecer las reglas del juego, y ciertas condiciones a su

⁷ *Ibidem*, p. 10

⁸ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *Power and Interdependence*, New York, Longman, 4th. ed., 2011, pp. 10 y 13

conveniencia, como la clasificación de las EM y las ENM. Por otro lado, el peso de los actores transnacionales puede ser potencialmente efectivo para afectar los resultados de la cooperación en los diferentes niveles, sobre todo cuando se trata de alguno que se ha vuelto crucial para las cadenas de suministro.

Al sustituir la fuerza militar por la diplomacia para lidiar con las relaciones de poder, los vínculos de los Estados fuertes son más difíciles de establecer, porque la hegemonía económica está en juego, en un sistema abierto en el que la fuerza es ineficaz. La dependencia económica y las asimetrías determinadas por las superpotencias, hacen necesario para los Estados débiles recurrir a las instituciones multilaterales, en donde la membresía de actores con características y capacidades distintas, erosionan tanto la jerarquía, como el mismo orden que buscan alcanzar las organizaciones con sus regímenes y agendas.

La pluralidad de intereses, conjugada con las asimetrías, debilita al sistema multilateral comercial que sufre de una crisis crónica, misma que induce a la regionalización y hace del nivel regional un escenario esencial para la acción política de los Estados, que buscan alcanzar objetivos más específicos con otros miembros. Pero aun compartiendo los mismos intereses, no se disipa la posibilidad de enfrentamientos entre ellos, por lo que se debe establecer un foro de solución de controversias que será un recurso político importante, pues existe la posibilidad de que, incluso, se vincule al comercio con otros temas y los conflictos comerciales se politicen como resultado de la creciente interdependencia de la sensibilidad.

De hecho, tanto la interdependencia de la sensibilidad, como la de la vulnerabilidad se han incrementado actualmente, debido a que en la prácticas los efectos secundarios del proyecto neoliberal han sido, entre tanto, crisis económicas, cuyos daños colaterales de duración prolongada han desatado en los últimos años una ola populista, anti globalista, proteccionista, nacionalista y unilateralista que ha puesto en jaque al orden internacional en general, y la cooperación comercial en particular, pues en este

sistema globalizado cada vez más interdependiente y asimétrico, el grado de cooperación es una variable y no una constante.

1.2 Las variables explicativas de la política comercial externa internacional

Existen diversas variables que nos permiten explicar los cambios en la cooperación internacional, que se refiere a “los episodios en los que las políticas de uno o más Estados se modifican para reducir los costos (o aumentar los beneficios) que esas políticas conllevan para el bienestar de otros Estados.”⁹ La interdependencia compleja ha cambiado la concepción del interés nacional y el proceso de toma de decisiones gubernamentales, dentro y fuera de sus fronteras, y ha expandido el espectro del escenario mundial, pues en un mundo altamente globalizado los países negocian para llegar a acuerdos, pero las formas de hacerlo se han modificado, entre tanto, porque...

...aunque se asume implícitamente que las naciones son actores unitarios, en realidad los gobiernos deben responder a un conjunto variado de presiones internas e internacionales, así que al hablar de cooperación se deben tomar en cuenta los intereses en juego en todos los niveles. La posición central aquí es que la probabilidad de un comportamiento cooperativo depende del grado de compatibilidad entre los objetivos de los Estados involucrados.¹⁰

Pero las crecientes asimetrías en las relaciones de interdependencia han desafiado la compatibilidad de los intereses entre los diversos actores, y con ello se han alterado tanto el comportamiento cooperativo, como los medios y los instrumentos para llevar a cabo la cooperación, la cual puede variar en:

- *Intensidad (los gobiernos pueden consultar sus políticas respectivas, tratando de persuadirse unos a otros, pero actuando unilateralmente);*
- *Alcance (los gobiernos pueden cooperar sobre cuestiones limitadas o sobre temas de mayor importancia económica y política); y*
- *Duración (los gobiernos pueden llegar a acuerdos aislados o pueden acordar un conjunto de reglas destinadas a gobernar sus relaciones en algún dominio*

⁹ Robert. D. Putnam y Nicholas Bayne, *Hanging Together: Cooperation and Conflict in the Seven-power Summits*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1988, p. 2

¹⁰ *Ibíd*em, pp. 3 y 10

indefinidamente, como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)).¹¹

Así que es importante identificar los factores clave que pueden explicar por qué los Estados optan por cooperar en un conjunto de circunstancias y no en otras, y por qué lo hacen en determinado nivel que hoy en día no se limita al multilateral, ya que “la globalización involucra una transnacionalización creciente, principal, aunque no exclusivamente en el terreno económico, e induce a la regionalización”¹², fomentada por la apertura neoliberal, así que en los últimos años, tanto como causa, como consecuencia de la crisis del sistema multilateral, se ha producido una escalada de los procesos de integración regionales, sobretodo interestatales, porque ofrecen diversos beneficios económicos para los participantes, tales como “la intensificación de la competencia en el mercado y el aumento del poder de negociación frente a terceros países o ciertas agrupaciones regionales, así como una formulación más coherente de la política económica.”¹³

Pero la crisis multilateral ha alcanzado también al regionalismo, pues ante el fracaso de las promesas del neoliberalismo se ha cuestionado la eficacia e importancia de cooperar, y crece la incertidumbre para los líderes respecto si deben permanecer en los proyectos multilaterales y regionales, o deben actuar unilateralmente para reducir su dependencia económica, muchas veces disfrazada de interdependencia asimétrica, y traer los problemas una vez más dentro del alcance del control nacional, particularmente porque el aumento de las asimetrías...

...le otorga preponderancia a uno o dos Estados por encima del resto en regiones específicas. Esto explicaría algunas de las contradicciones de los modelos de integración regional contemporáneos cuando el peso de los liderazgos recae en pocas manos. No obstante, a pesar de esta paradoja, las naciones, inclusive las más poderosas, ya no pueden evadir la necesidad de integrarse profundamente con sus

¹¹ *Ibidem*, p. 2

¹² María Cristina Rosas González, *Presentación: Regiones y Regionalismo en el Mundo*, Ciudad de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 3 de septiembre de 2018.

¹³ *Ídem*

*vecinos, fundamentalmente por los nuevos retos económicos y de seguridad regional que requieren enfrentar de manera colectiva.*¹⁴

No obstante la necesidad de la acción colectiva, los desafíos para los proyectos de integración regional y para la cooperación internacional, particularmente en el ámbito comercial, están presentes y se modifican conforme aumentan las desigualdades económicas por una parte, y la competencia por la hegemonía económica por otra, pues en un mundo capitalista neoliberal el poder adquisitivo condiciona y dirige las relaciones internacionales y, por ende, la cooperación.

Putnam y Bayne (1987) identifican cinco variables explicativas sobre la cooperación: (1) los intereses nacionales, (2) el poder nacional, (3) los regímenes internacionales, (4) las ideas, aprendizaje y otros factores cognitivos, y (5) las políticas domésticas, que definen a partir de los preceptos básicos de las teorías realista, de juegos y de estabilidad hegemónica. Considerando que las condiciones del contexto internacional han cambiado desde que los autores presentaron su propuesta, es posible retomar estas variables con ciertos matices, para interpretar la realidad actual de la negociación comercial internacional desde la perspectiva de la interdependencia compleja y la teoría de juegos, que son las bases teóricas de este caso de estudio.

1.2.1 El interés nacional

La apertura del mercado se ha hecho de forma generalizada a pesar de las diferencias económicas entre los países, aunque con determinada selectividad y estratégica conforme a los intereses nacionales, algunos países dan mayor prioridad que otros a la estabilidad de precios, por ejemplo, o a la igualdad social, y deciden cooperar con tal o cual socio comercial. En el contexto globalizador, hay un doble desafío para los tomadores de decisiones: satisfacer las necesidades internas, y mantener la soberanía

¹⁴ Pedro Manuel Rodríguez Suárez y Luis Ochoa Bilbao, "Los regionalismos en el siglo XXI: conceptualización, retos y perspectivas", [en línea], Revista Enfoques, vol. XII, núm. 20, p. 80, Universidad Central de Chile, 2014, Dirección URL: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:bTgg_YNncIMJ:https://dialnet.unirioja.es/describa/articulo/4780699.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=mx, [consulta: 6 de febrero de 2020].

altamente vulnera por la presencia de los actores no gubernamentales, como las grandes empresas transnacionales, que inciden en la toma de decisiones, aunque el Estado sigue jugando un papel determinante.

Como consecuencia de la interdependencia económica, existe un creciente enredo entre la política interna y exterior. De modo que el clima político e intelectual interno es un factor determinante para la definición del interés nacional, y por ende para la cooperación internacional, pues influirá sin duda en la intensidad, el alcance y la duración del proceso cooperativo. Asimismo, a medida que las condiciones del mercado evolucionan en la economía política internacional, el interés nacional puede cambiar, y con ello los medios e instrumentos de política exterior para efectuar las relaciones comerciales.

Cuando los gobiernos se encuentran ante la posibilidad o la necesidad de cooperar, los líderes piensan en las ganancias mutuas que pueden obtener mediante una negociación de ganar-ganar, pero las asimétrica en las relaciones de interdependencia pueden poner en riesgo sus intereses nacionales si los esfuerzos cooperativos se reducen a una negociación de suma-cero. Es decir, que...

...si el interés de los Estados es perfectamente compatible, el comportamiento cooperativo es altamente probable. Cuando el interés de los Estados entra directamente en conflicto, es casi seguro que se produzcan luchas y puntos muertos. En un contexto menos definido, la probabilidad de cooperación depende de la combinación de objetivos compatibles e incompatibles de los distintos jugadores. De hecho, la conexión entre los intereses y los resultados es tan estrecha que uno puede ser engañado y pensar que no necesitamos buscar explicaciones sobre el conflicto y la cooperación. Sin embargo, esa conclusión es bastante falsa, pues incluso los intereses compartidos no producen cooperación automáticamente.¹⁵

Esto último porque tales intereses compartidos pueden no tener el mismo grado de importancia para los intereses nacionales de los involucrados, así como también en la práctica pueden no ser rentables para todas las Partes. Por ejemplo, aunque formar parte de una zona de libre comercio podría incrementar el intercambio de mercancías y generar ganancias económicas, para diversos países eliminar las barreras arancelarias

¹⁵ Robert. D. Putnam y Nicholas Bayne, *op. cit*, pp. 3-5

podría poner en riesgo su mercado interno al competir con los productos extranjeros. Asimismo, cuando el comercio no tiene el mismo peso para todas las economías, la cooperación en este rubro podría ser un interés secundario.

Por otro lado, las ganancias del comercio y los incentivos económicos pueden alterar el comportamiento, las preferencias y las estrategias de los Estados, así que el regionalismo económico aparece como una alternativa que ofrece beneficios específicos para alcanzar el interés nacional en este rubro definido por los líderes, de manera más eficaz respecto a los proyectos multilaterales.

El regionalismo puede ser definido como una forma de cooperación internacional intermedia que se establece por medio de la creación de alianzas y de la cooperación interregional. Los pilares para que se establezcan los regionalismos o —como algunos especialistas lo llaman— el “minilateralismo”, radican en intereses compartidos, similitud de sistemas económicos y políticos, y complementariedad económica.¹⁶

Sin embargo, cuando incluso los proyectos de integración regional económica son percibidos como una amenaza, al igual que la globalización y de la apertura comercial, y el interés nacional de los países se establece con base en posturas radicales, como el proteccionismo, el nacionalismo y unilateralismo, aumentan los obstáculos para la cooperación, y los esfuerzos cooperativos en todos los niveles son afectados, porque cada uno tiene un incentivo particular para desertar, considerando que en un juego cooperativo la participación es voluntaria. En este escenario, un jugador podría encontrar irracional cooperar.

1.2.2 El poder nacional

El poder es la habilidad de influir en la contraparte para que haga lo que queremos cuando queremos y como queremos. En un sistema de interdependencia compleja, el poder es un elemento determinante como lo es en el realismo, sin embargo, en este

¹⁶ Pedro Manuel Rodríguez Suárez y Luis Ochoa Bilbao, “Los regionalismos en el siglo XXI: conceptualización, retos y perspectivas”, [en línea], Revista Enfoques, vol. XII, núm. 20, p. 81, Universidad Central de Chile, 2014, Dirección URL: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:bTgg_YNnclMJ:https://dialnet.unirioja.es/describa/articulo/4780699.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=mx, [consulta: 6 de febrero de 2020].

escenario no se limita a las fuerzas militares, sino que se muestra en otras formas y se aplica por otros medios e instrumentos no coercitivos en las relaciones intergubernamentales, transnacionales, transregionales, etc., y se puede utilizar tanto con fines positivos, como negativos para la cooperación internacional.

Esto no quiere decir que la forma tradicional de poder que conocemos sea obsoleta, sino que se ha modernizado la manera de ponerlo en práctica, identificando así tres maneras distintas de hacerlo:

(1) mostrar una amenaza creíble, por medio de la coerción, lo cual es llamado el uso del garrote; (2) pagar a la gente y premiarlos por hacer lo que deseamos, lo cual es llamado dar zanahorias; (3) o atraer a la gente y persuadirla, es lo que Joseph S. Nye, Jr. llama "poder suave". El poder de una manera estrictamente tradicional se centra en garrotes o zanahorias (poder duro, como las fuerzas armadas).¹⁷ A diferencia de los activos de poder duro, muchos recursos de poder blando están separados del gobierno y solo responden en parte a sus propósitos.¹⁸

En estos términos, y sin caer en tendencias meramente realistas, es posible afirmar que en la lucha hegemónica del siglo XXI, librada particular y abiertamente en el ámbito económico-comercial, el poder suave ha cobrado especial importancia, pues la incidencia de la tecnología ha alterado por completo los intereses nacionales y, por ende, las relaciones internacionales y la cooperación, determinadas por la creciente interdependencia.

Siempre debe tenerse en cuenta que el poder militar domina el poder económico, pero ejercer formas de poder más dominantes conlleva costos más altos. Por lo tanto, en relación con el costo, no hay garantía de que los medios militares lo harán ser más efectivos que los económicos para lograr un propósito determinado.¹⁹ El poder blando de un país proviene principalmente de tres fuentes: su cultura (cuando es atractivo para otros), sus valores políticos como la democracia y los derechos humanos (cuando está

¹⁷ César Villanueva Rivas, "El poder en el siglo XXI. Entrevista con Joseph S. Nye, Jr.", [en línea], Revista Mexicana de Política Exterior, núm 111, septiembre-diciembre de 2017, pp. 166

¹⁸ Joseph S. Nye, Jr., *Donald Trump and the Decline of US Soft Power*, [en línea], Project Syndicate, Cambridge, 6 de febrero de 2018, Dirección URL: <https://www.project-syndicate.org/bigpicture/the-balance-of-soft-power>, [consulta: 27 de mayo de 2020].

¹⁹ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *Power and Interdependence Revisited Reviewed Work*, International Organization, núm. 4, vol. 41, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, 1987, p. 731

*a la altura de ellos) y sus políticas (cuando se consideran legítimos porque están enmarcados con cierta humildad y conciencia de los intereses de los demás.)*²⁰

En este contexto, en el que la apertura comercial ha incentivado las desigualdades, la superioridad económica le permite a las grandes economías manipular las asimetrías en las negociaciones interdependientes en términos de poder, tanto suave, como duro, para alcanzar sus ambiciones individuales. Así que los gobiernos deben buscar estrategias para combinar ambos, y cuando esa combinación es exitosa, se da lo que Nye llama “poder inteligente”, pues “la cooperación es una cuestión de grado, y el grado se ve afectado por la atracción o la repulsión.”²¹ En este sentido, sin dirimir el hecho de que existe una constante lucha de poder, lo significativo es que en la combinación de poderes prime el poder suave, cuyos efectos se extienden a todos los actores en todos los niveles, pues el poder duro es al fin y al cabo la antítesis de la cooperación.

Para enfatizar el papel de la tecnología en la evolución de las formas para implementar el poder, y la manera en el que se transfiere entre los actores del tablero mundial, más allá de reducida explicación que ofrece la teoría de la estabilidad hegemónica, Nye esquematiza la situación de la siguiente manera:

*Uno puede imaginar un diagrama con dos ejes, uno es el vertical de arriba a abajo, y el otro es el horizontal, de derecha a izquierda. La línea vertical corresponde al poder de difusión, y la horizontal al poder de transición. El poder de difusión es el resultado de la revolución de la información que estamos viviendo actualmente. La tecnología es más asequible para todo el mundo. Así que lo que alguna vez fue prohibido o era difícil de lograr, no lo es más. Para la esfera de la política, eso significa que las barreras que había para entrar al mundo del poder a todos los niveles también se han reducido. Lo que, por otro lado, no implica que ignoremos a instituciones políticas bien establecidas, que siguen operando con fuerza. En efecto, hay una competencia más clara entre Estado y actores transnacionales, pero que no es necesariamente conflictiva, sino que pueden cooperar y mejorar acciones para fines comunes, pero los Estados no cederán de ninguna manera su soberanía, sino que intensificarán las redes de cooperación entre diversos actores. Por su parte, el poder de transición es aquel cambio de poder que se da entre naciones, o incluso entre regiones.*²²

²⁰ Joseph S. Nye, JR., *Donald Trump and the Decline of US Soft Power*, [en línea], Project Syndicate, Cambridge, 6 de febrero de 2018, Dirección URL: <https://www.project-syndicate.org/bigpicture/the-balance-of-soft-power>, [consulta: 27 de mayo de 2020].

²¹ *Ídem*

²² César Villanueva Rivas, *op. cit.*, p. 171

Precisamente, la tecnología ha sido clave en el desdibujamiento de la línea entre el Estado y el libre mercado, y en el inevitable enredo entre las políticas nacionales e internacionales, pues además de la remasterización del modo de producción y de abastecimiento, la accesibilidad generalizada a la internet ha trascendido las fronteras geográficas, y se ha vuelto un instrumento de poder suave muy rentable.

Aunado el argumento de Nye de que se intensificarán las redes de cooperación entre los diversos actores, está el hecho de que se producirá un interés nacional alienado y los intereses de los actores no gubernamentales, como las empresas transnacionales, podrían bloquear o condicionar la cooperación intergubernamental, así como también existe la posibilidad de que las mismas colaboren con los Estados para aumentar el alcance de los intereses nacionales en el exterior, pues “con el poder de la difusión, lo que antes se hacía en secreto y solo por los gobiernos, hoy está abierto a la posibilidad de ser llevado a cabo por individuos, gracias a la revolución de la información (un cambio de arriba hacia abajo).”²³ Mientras que los actores estatales representarán los intereses de los actores no gubernamentales en los foros e instituciones internacionales.

Por otro lado, estas redes de cooperación responderán a los estímulos externos del contexto internacional, pues el rápido crecimiento económico de un país que sepa favorecerse de la apertura comercial y la globalización generará temor en sus vecinos y socios comerciales. De modo que el poder inteligente tanto de dicho país, como de sus contrapartes que deberán contemplar a los otros actores en sus decisiones, será determinante para que impere la cooperación por sobre los conflictos armados en la inminente competencia por la hegemonía económica. En un sistema de interdependencia compleja, el exceso de poder duro podría conducir a otro tipo de agresiones no militares, como una guerra comercial por el dominio del mercado global, que sin duda podría detonar en el armamentismo, y que modificarán la dinámica comercial y los procesos cooperativos. Es entonces que los regímenes internacionales cobran especial importancia, pues su propósito es facilitar los acuerdos.

²³ *Ibidem*, p. 173

1.2.3 Los regímenes internacionales

Por regímenes internacionales se entienden los “principios, reglas, normas y procedimientos de toma de decisiones implícitos o explícitos en torno a los cuales las expectativas de los actores convergen en un determinado momento en un área determinada de relaciones internacionales, rigen la dinámica regional y afectan las relaciones de interdependencia, en particular cuando el concepto se extiende más allá de los resultados institucionalizados de los acuerdos interestatales formales.”²⁴ En el ámbito económico, estos regímenes ayudan a proporcionar el marco político dentro del cual ocurren los procesos económicos y comerciales internacionales, con la intención de fondo de fomentar el desarrollo y promover las relaciones pacíficas mediante la cooperación.

Específicamente en el comercio, luego de la cruda experiencia de los acontecimientos bélicos mundiales, el régimen internacional que se estableció para conducir el intercambio y paliar los enfrentamientos relacionados con la producción y venta de determinados productos, fue el GATT en 1947, que incluyó prácticas comerciales no discriminatorias, y que fue durante cuarenta y siete años un acuerdo y una organización de carácter provisional, que evolucionó conforme a los cambios en el orden internacional al término de la era bipolar. A partir de 1995, sería la OMC la encargada de instaurar el régimen comercial internacional, no obstante, como consecuencia de la crónica crisis multilateral y el aumento del fenómeno regionalista, esta Organización ha pasado a tener un papel meramente de mediador, pues la alineación al régimen es voluntaria y el poder adquisitivo le permite a algunos dictar las reglas del juego, mientras otros buscan la manera de ajustarse a ellas.

Si bien no pueden imponer una decisión obligatoria, los regímenes pueden aumentar las posibilidades de cooperación internacional al cambiar el contexto dentro del cual los estados soberanos calculan sus intereses nacionales. Los regímenes pueden:

- *Reducir el "costo de transacción". Los regímenes fomentan los contactos entre los tomadores de decisiones nacionales interesados en un área temática determinada, lo que facilita la exploración de intereses comunes y ofrecer pagos*

²⁴ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *op. cit.*, p. 732

- secundarios recíprocos, vinculando temas que de otro modo serían independientes en un acuerdo global de aceptación mutua.*
- *Baja incertidumbre. Al aumentar la comprensión de los tomadores de decisiones nacionales del contexto internacional, al mejorar la transparencia mutua de sus decisiones respectivas y al estructurar regímenes de expectativas mutuas, se reduce la incertidumbre generalizada que obstaculiza los intentos de cooperación internacional.*
 - *Alargar "la sombra del futuro". Los regímenes brindan a los tomadores de decisiones un incentivo para cumplir con los acuerdos, ya que las ganancias a corto plazo de la deserción son compensadas por los costos a largo plazo para su credibilidad en el régimen internacional.²⁵*

El régimen comercial internacional establece las reglas para permitir y facilitar la cooperación comercial, reducir los obstáculos al comercio, y solucionar las diferencias comerciales entre los viejos y nuevos miembros, ocasionadas, entre tanto, por las prácticas comerciales desleales relacionadas con la participación del Estado. Así que para pertenecer a la OMC, se impusieron condiciones neoliberales específicas para facilitar las prácticas librecambistas que prometían la prosperidad económica, exigiendo a los viejos y nuevos miembros ex comunistas la reducción de la participación del Estado en la rectoría del mercado, y otorgarle más importancia al sector privado, para evitar faltas específicamente relacionadas con la intromisión estatal, como el *dumping* (la introducción de un producto en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal²⁶), que podrían detonar conflictos entre los miembros. Al respecto, se estableció el Acuerdo Antidumping, relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994, el cual...

...además de las normas sustantivas que rigen la determinación de la existencia de dumping, daño y relación causal, establece normas detalladas de procedimiento sobre la iniciación y el desarrollo de las investigaciones, el establecimiento de medidas antidumping y la duración de esas medidas y su examen.²⁷

²⁵ Robert. D. Putnam y Nicholas Bayne, *op. cit.*, p. 8

²⁶ Organización Mundial del Comercio, *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/antidum2_s.htm, [consulta: 13 de abril de 2020].

²⁷ Organización Mundial del Comercio, *Información técnica sobre las medidas antidumping*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_info_s.htm, [consulta: 13 de abril de 2020].

En relación a la dicotomía Estado-libre mercado, y con respecto a los objetivos *antidumping*, se estableció una clasificación entre EM y ENM. Dicha diferenciación es ambigua, porque los lineamientos de la OMC le otorga a los miembros la posibilidad de establecer unilateralmente sus medidas *antidumping*, y determinar qué países son de mercado y cuáles no, de conformidad con sus leyes comerciales nacionales, lo que ha ocasionado conflictos y ha dañado la cooperación comercial.

Particularmente en el siglo XXI, el cúmulo de conflictos comerciales y el rol de la OMC en la resolución de los mismos, relacionado a las asimetrías en las relaciones interdependientes entre sus miembros, ha llevado a cuestionar la importancia y la efectividad del régimen comercial internacional, lacerando tanto los proyectos multilaterales, como los regionales. El reto para la cooperación en este rubro, facilitada por el régimen heredado del GATT, se encuentra sustancialmente en el hecho de que los regímenes no son instituciones supranacionales vinculantes.

Los regímenes no deben interpretarse necesariamente como instituciones supranacionales cuyo papel en la esfera internacional es análogo al papel autoritario de los gobiernos nacionales en los asuntos internos. Que un Estado se someta a un régimen internacional es más como unirse a un club, una asociación voluntaria entre iguales, que como firmar un contrato que es exigible por ley.²⁸

Esto conlleva a que el grado en el que los Estados se alinean al régimen a través de sus políticas domésticas sea subjetivo. Cuando “las reglas del régimen entran en conflicto con las percepciones de interés propio en poder de los gobiernos, se genera lo que Keohane ha llamado ‘interés propio miope’.”²⁹ Si en cierto momento el gobierno de una economía hegemónica determina que ser miembros de la OMC amenaza su mercado, porque las reglas del juego no son justas desde su punto de vista, y pone en práctica una política basada en una retórica unilateralista y proteccionista, se fracturará el régimen y, por ende, la cooperación, incrementando así los conflictos que terminarán por alterar la dinámica comercial global por un lado, y permear otros rubros incluso ajenos al comercio por otro. Esto muestra que así como las características de los regímenes

²⁸ Robert. D. Putnam y Nicholas Bayne, *op. cit.*, p. 7

²⁹ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *op. cit.*, p. 743

internacionales afectan la capacidad de los Estados para comunicarse y cooperar, como sostienen Keohane y Nye (1987), existen también incentivos de adentro hacia afuera que inciden en los regímenes, sino para modificarlos, sí para manipular sus lineamientos con base en las asimetrías económicas.

En este sentido, en las relaciones interdependientes, las ideas, aprendizaje y otros factores cognitivos, pueden ser utilizados con fines de poder duro. Lo que pone en tela de juicio la propuesta de Nye sobre el poder inteligente, ya que aunque idealmente la combinación exitosa del poder suave y duro sería aquella en la que prime el poder suave al momento de formular las estrategias, en este caso comerciales en la lucha por el mercado global, los realistas, por el contrario, podrían interpretar el poder inteligente con base en la primacía del poder duro.

1.2.4 Las ideas, aprendizaje y otros factores cognitivos

El poder suave importa, y es determinante en un sistema de interdependencia compleja, pues “la forma en que un gobierno se comporta en casa, en las instituciones internacionales y en la política exterior puede afectar a otros por la influencia de su ejemplo. El poder blando se basa en la atracción en lugar de la coerción o el pago. Cooptar a las personas en lugar de obligarlas”³⁰ en una situación de negociación interdependiente, facilita el proceso cooperativo. Asimismo, la forma en que un gobierno expresa sus ideas y transmite sus mensajes puede influir en el comportamiento de otros y fomentar o dirimir la cooperación.

El uso de la retórica proteccionista, nacionalista, xenófoba y unilateralista radical impide y/o lacera todo proceso cooperativo, futuro o ya en marcha, como quedó en evidencia con los acontecimientos bélicos mundiales que dejaron un aprendizaje significativo para la época de la posguerra en la que se eligió la cooperación por encima

³⁰ Joseph S. Nye, JR., *Donald Trump and the Decline of US Soft Power*, [en línea], Project Syndicate, Cambridge, 6 de febrero de 2018, Dirección URL: <https://www.project-syndicate.org/bigpicture/the-balance-of-soft-power>, [consulta: 27 de mayo de 2020].

del conflicto. No obstante, hoy en día la tendencia anti cooperación y anti globalismo ha reavivado esa retórica que ha impulsado acciones hostiles en respuesta a las desigualdades y a los daños colaterales ocasionados por el neoliberalismo, lo que en conjunto ha debilitado el orden multilateral occidental que enfrenta obstáculos en diferentes flancos, sobre todo porque el poder de transición le ha dado cabida a otros proyectos multilaterales alternos en el continente asiático.

Los cambios en la moda intelectual pueden modificar el cálculo que hacen los líderes nacionales sobre qué acciones servirán mejor a sus intereses. Incluso en ausencia de conocimiento seguro, las ideas e ideologías pueden fomentar o inhibir la cooperación internacional al afectar la forma en que las naciones definen o redefinen su interés [...] un paso clave hacia una mayor cooperación (regional) implica una percepción más aguda de los intereses comunes, una identificación mutua mejorada y una lealtad más profunda a las nuevas instituciones. En términos más generales, para explicar los patrones de cooperación internacional y conflicto, debemos explorar cómo los cambios en las perspectivas llevan a las naciones (y a sus líderes) a definir y redefinir sus intereses.³¹

La interdependencia compleja del siglo XXI ha modificado la comunicación y las relaciones sociales por el impacto de la tecnología, así que la difusión de las ideas, el aprendizaje y los diversos factores cognitivos, como el lenguaje, la resolución de problemas y la toma de decisiones tienen un alcance mayor, independientemente de la distancia física o el tiempo. Pero estas condiciones han sido un arma de doble filo para la cooperación. En el ámbito comercial, cuando una economía dominante determina que la OMC es ineficiente e injusta, y además lo difunde como una verdad generalizada, socava los esfuerzos multilaterales y regionales, pues el poder de difusión ha dinamizado y ampliado el alcance de la información y de la desinformación también.

El contagio ideológico pone en tela de juicio la importancia del régimen comercial internacional y fomenta la toma de decisiones gubernamentales unilaterales, mismas que pueden ignorar los intereses de los diversos actores no gubernamentales o favorecer los de algunos cuantos por encima de los compromisos multilaterales, y violar las reglas internacionales, lo que generará enfrentamientos no militares en escalada, como los bloqueos económicos, los ataques arancelarios y las guerras comerciales, que

³¹ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *op. cit.*, p. 29

empeorarán conforme otros miembros tomen esa esa retórica como bandera. Esto demuestra que en la conjugación de los poderes, duro y suave, la manipulación de las asimetrías puede recurrir al poder suave para detonar decisiones y acciones de poder duro.

1.2.5 La política nacional

Las políticas domésticas, directamente relacionadas con el clima político interno, inciden en los objetivos de la cooperación internacional, porque son la hoja de ruta para satisfacer las necesidades nacionales de los países, dentro y fuera de sus fronteras. Al momento de negociar en el exterior, los lineamientos de estas políticas limitarán o darán luz verde a los gobiernos para participar en los proyectos multilaterales y regionales, y determinarán el alcance de los proyectos cooperativos, considerando el interés nacional que incluye a los diversos actores involucrados, como...

...las empresas, universidades, fundaciones, iglesias y otros grupos no gubernamentales que desarrollan un poder blando propio que puede reforzar o estar en desacuerdo con los objetivos oficiales de política exterior. Y es probable que todas estas fuentes privadas de poder blando se vuelvan cada vez más importantes en la era de la información global. Esa es una razón más para que los gobiernos se aseguren de que sus propias acciones y políticas creen y refuercen en lugar de socavar y malgastar su poder blando. Las políticas nacionales o extranjeras que parecen hipócritas, arrogantes, indiferentes a los puntos de vista de los demás o basadas en una concepción estrecha de los intereses nacionales pueden socavar el poder blando.³² Y, consecuentemente, favorecer el poder duro.

Específicamente en el ámbito comercial, las políticas comerciales nacionales se alinean voluntariamente al régimen establecido por la OMC para participar en la dinámica comercial occidental, quedando al criterio de los Estados la toma de decisiones en determinados temas, como el establecimiento de las medidas *antidumping* y la clasificación de las ENM, lo que no significa una superposición o una evasión de los lineamientos multilaterales.

³² Joseph S. Nye, JR., *Donald Trump and the Decline of US Soft Power*, [en línea], Project Syndicate, Cambridge, 6 de febrero de 2018, Dirección URL: <https://www.project-syndicate.org/bigpicture/the-balance-of-soft-power>, [consulta: 27 de mayo de 2020].

Para garantizar el cumplimiento del régimen, la OMC cuenta con el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC), con el que se examinan a todos los miembros de la Organización. “Uno de los objetivos del MEPC es coadyuvar a un mejor funcionamiento del sistema multilateral de comercio mediante la consecución de una mayor transparencia de las políticas comerciales de los miembros”³³, pues el hecho de que la membresía sea voluntaria y el desempeño en el foro esté directamente relacionado con las capacidades económicas, aumenta los riesgos del incumplimiento de las reglas.

Contemplando los lineamientos de la OMC, las políticas comerciales nacionales establecen cómo, cuándo, con qué y con quién se comercia, de manera que el mercado interno se favorezca de los intercambios con el exterior, sin dañar los compromisos multilaterales. Asimismo, éstas determinan las reglas del juego que deben seguir los actores no gubernamentales nacionales y extranjeros, como la empresas transnacionales, para ingresar y distribuir bienes y servicios, y para exportarlos a otros países. Si la política comercial de las economías dominantes es preponderantemente proteccionista, selectiva y discriminatoria, se obstaculizará el intercambio comercial, se dañarán las cadenas de suministro, se erosionarán las relaciones comerciales y se detonarán acciones de poder duro. Esto, en suma, lejos de paliar las desigualdades, las acrecentará.

Igualmente, dichas políticas proteccionistas impactarán en otros ámbitos y desencadenará desestabilidad económica, sobre todo en los países en vías de desarrollo que dependen en gran medida de las superpotencias, y cuyo comercio representa una parte significativa de sus ingresos. En estas condiciones, los acuerdos multilaterales y regionales serán altamente cuestionados, y la política comercial externa internacional fracturada.

³³ Organización Mundial del Comercio, *Supervisión de las políticas comerciales nacionales: el MEPC*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tp_r_s/tp_int_s.htm, [consulta: 13 de abril de 2020].

1.3 La negociación comercial internacional como un juego de tres niveles

De acuerdo con Robert. D. Putnam y Nicholas Bayne (1988), desde un punto de vista político, la cooperación económica internacional puede concebirse como un juego de dos niveles: (1) Nacional (los grupos domésticos buscan maximizar sus intereses presionando al gobierno para que adopte políticas favorables, y los políticos buscan el poder mediante la construcción de coaliciones entre esos grupos); (2) Internacional (los gobiernos buscan maximizar su propia libertad para satisfacer las presiones internas, mientras minimizan las consecuencias adversas de los acontecimientos extranjeros). La particularidad de este juego es la simultaneidad entre ambos niveles.

En términos de la teoría de juegos, se dice que hay juego cuando existen agentes institucionales que actúan de manera interdependiente en la toma de decisiones sobre algún acontecimiento. En este caso, el juego se refiere a la negociación intergubernamental de acuerdos comerciales en un contexto de interdependencia compleja. Las asimetrías entre las Partes negociadoras serán determinantes para el proceso y los resultados.

En una negociación interdependiente, las reglas del juego incluyen algunas reglas nacionales, algunas reglas internacionales, algunas reglas privadas y grandes áreas sin reglas en absoluto. Los estadistas generalmente buscan manipular la política nacional e internacional simultáneamente. Las estrategias y tácticas diplomáticas están limitadas tanto por lo que otros Estados aceptarán como por lo que ratificarán las circunscripciones nacionales.³⁴

Tanto el poder suave como el duro estarán presentes en el diseño de las estrategias de los jugadores, definidos como los “individuos racionales que ejercen su libertad de elegir y tomar decisiones; es importante identificarlos porque el número de ellos definirá el análisis de los juegos, los cuales se pueden describir de tres maneras: extensiva, estratégica o en forma de coalición (juegos cooperativos y no cooperativos)”³⁵, en donde se conjugarán de manera simultánea el interés nacional, el poder inteligente en el que

³⁴ Robert. D. Putnam y Nicholas Bayne, *op. cit.*, pp. 10 y 17

³⁵ J. Mario Herrera Ramos, “Teoría de juegos”, en Laura Olamendi Baca, et. al. *Léxico de la Política*, (pp. 741-747), México: Ed. FCE, Flacso, SEP-CONACYT, 2000, pp. 742

prime el poder suave, el régimen comercial internacional implementado por la OMC, las ideas, aprendizajes y los factores cognitivos de los jugadores relativos a la cooperación comercial, y las políticas comerciales nacionales.

El poder medido en términos de recursos o potencial puede verse diferente del poder medido en términos de influencia sobre los resultados. En el proceso de negociación política, el compromiso del Estado más débil puede ser mucho mayor que el de su socio más fuerte. El actor más dependiente puede estar (o parecer estar) más dispuesto a sufrir. Mientras que los Estados fuertes que estén dispuestos a romper las reglas o alterar las convenciones pueden tener un poder de negociación 'no explotado'.³⁶

En su trabajo individual, Putnam (1988) proporciona un marco general para describir las negociaciones internacionales, caracterizado principalmente por el énfasis en que estos juegos se llevan a cabo simultáneamente, de modo que las políticas nacionales son, en cierto sentido, el resultado de los paralelogramos de fuerzas tanto nacionales como internacionales. Con fines expositivos, en su propuesta del “juego de dos niveles”, este autor divide el proceso cooperativo en dos niveles: la negociación (Nivel I), en la que los estadistas negocian un acuerdo internacional tentativo; y la ratificación (Nivel II), en la que los líderes nacionales de cada país deciden, formal o informalmente, si deben ratificar e implementar el acuerdo.”³⁷

Considerando que el fenómeno de la regionalización ha catalizado la dinámica comercial global, este proyecto conjuga la propuesta de Putnam y la denominada “diplomacia de doble filo” que coordinaron en conjunto Putnam, Evans, y Jacobson, y propone un juego de tres niveles, que en términos de la teoría de juegos se compone de un subjuego (nivel nacional), un juego (nivel regional) y un súper juego (nivel internacional), vinculados mediante una negociación interdependiente que se lleva a cabo en dos fases; la negociación y la ratificación, en las que se toma en cuenta la existencia de los múltiples canales de contacto y actores gubernamentales y no gubernamentales involucrados, porque su presencia influirá en la intensidad, el alcance y la duración de la cooperación. El jugador veto será aquel del que “se requerirá su

³⁶ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *op. cit.*, p. 734

³⁷ Robert D. Putnam, Peter B. Evans, y Harold K. Jacobson, *op. cit.*, p. 22

participación para ‘vencer’³⁸, es decir, del que dependerá el éxito de la negociación interdependiente, la cual tendrá las características generales siguientes:

- *Los formuladores de políticas no podrán ignorar ninguno de los tres niveles, porque sus países son interdependientes (simétrica o asimétricamente), aunque sean democracias soberanas.*
- *En el tablero doméstico, detrás del líder negociador se sientan figuras parlamentarias y de partido, así como portavoces de los grandes ministerios nacionales, representantes de grupos de interés nacional clave y los propios asesores políticos del líder. Los grupos de interés nacionales pueden incidir por su cabildeo directo, o por medio de los consejeros políticos del líder negociador. Al otro lado del tablero se sientan los homólogos extranjeros, y a los lados de éstos se sientan diplomáticos y otros asesores internacionales.*
- *El papel del negociador principal (jefe negociador) es determinante para la negociación y la ratificación, y es el único vínculo formal entre los tres niveles; las opiniones de los jefes negociadores pueden evolucionar en el curso de las negociaciones.*
- *Es probable que haya consultas y negociaciones previas en la ratificación para forjar una posición inicial para las negociaciones domésticas.*
- *En muchas ocasiones el proceso de la negociación-ratificación puede ser iterativo, ya que los negociadores prueban posibles acuerdos y analizan las opiniones de sus electores en el nivel nacional.*
- *Las expectativas de rechazo en los niveles regional o internacional pueden abortar las negociaciones en el nivel nacional, sin ninguna acción formal en tales niveles.*
- *El requisito de que cualquier acuerdo negociado debe ser ratificado impone un vínculo teórico crucial entre los tres niveles.*
- *La complejidad especial del juego es que los movimientos que son racionales para un jugador en una de las dos fases, pueden ser bastante irracionales para ese mismo jugador en la otra fase. Sin embargo, existen incentivos poderosos para la consistencia entre las dos fases de la negociación, y los jugadores tolerarán algunas diferencias en la retórica entre los jugadores.³⁹*

A continuación se describe cada una de las fases, que se llevan a cabo de manera secuencial, lo que se sobrepone a la simultaneidad que existe entre los tres niveles.

1.3.1 La negociación

Si bien en una negociación interdependiente la superioridad económica dotará a los jugadores de capacidad para manipular las asimetrías en términos de poder, duro y/o suave, para incidir en las decisiones de sus contrapartes...

³⁸ Francisco Javier Jiménez Ruiz. *Financiamiento a partidos políticos y teoría de juegos*, México, Universidad Autónoma de Tabasco, 2005, p. 144

³⁹ Robert D. Putnam, *op. cit.*, p.436; y Robert. D. Putnam y Nicholas Bayne, *op. cit.*, p. 10

...Harrison Wagner ha demostrado que ser asimétricamente menos dependiente que la contraparte no es una condición necesaria ni suficiente para ejercer influencia en una relación bilateral, porque un actor más débil con intensas preferencias en un tema puede hacer grandes concesiones en otros asuntos para lograr sus objetivos. Incluso un actor más poderoso no ejercerá influencia en un tema en particular si esto requiere concesiones en otros asuntos que superan sus ganancias. Los actores menos dependientes podrán hacer concesiones de negociación a menor costo que los actores más dependientes.⁴⁰

Cuando los jugadores se ven obligados a participar en una negociación en relación con su desventaja económica, más que apuntar a obtener ganancias, buscarán lograr las mínimas pérdidas frente a sus contraparte. Esto último es una posibilidad, porque la capacidad económica como un recurso de poder en la interdependencia compleja puede no ser garantía del éxito de la negociación, debido a que la inestabilidad interna de un jugador, particularmente política, puede dirimir su potencial para influir en los resultados.

Aunque el Estado más poderoso puede ser menos dependiente en términos agregados, puede estar más fragmentado internamente y su coherencia reducida por conflictos de intereses y dificultades de coordinación dentro de su propio gobierno, pues es probable que las actitudes y las posiciones políticas de los grupos nacionales se vean afectadas por las comunicaciones, organizadas o no, entre ellos y sus contrapartes en el extranjero. Asimismo, los Estados que están en mejores condiciones para mantener la coherencia entre sus promesas y sus acciones podrán manipular mejor la interdependencia desigual que aquellos Estados fragmentados internamente, que a primera vista parecen tener más recursos en un área problemática.⁴¹

El vínculo que existe entre el clima político nacional y la negociación será matizado no sólo por los objetivos nacionales, sino también por “las diferencias en la estructura económica nacional (algunos países dependen más del comercio, por ejemplo, o son más propensos a la inflación que otros); las diferencias en la teoría económica (algunos tomadores de decisiones pueden estar más convencidos de los keynesianos, por ejemplo, o monetaristas más comprometidos que otros); las diferencias en las instituciones nacionales (algunos países tienen sindicatos más débiles, por ejemplo, o una legislatura más estricta que otros); y los procesos legales que pueden tener diferentes amplitudes y períodos.”⁴² La desincronización legal afectará particularmente

⁴⁰ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *op. cit.*, p. 734

⁴¹ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *op. cit.*, pp. 20 y 29

⁴² Robert. D. Putnam y Nicholas Bayne, *op. cit.*, p. 15

la fase de la ratificación, pues por mucho que en la fase previa se logre llegar a un acuerdo, sólo se puede considerar que la negociación fue exitosa si se ratifica.

El proceso cooperativo en manos del jefe negociador, no debe ser minado por sus intereses personales, pues busca lograr un acuerdo que cumpla con los objetivos del gobierno en turno al que representa, es decir que...

*...no tiene preferencias políticas independientes, sino que simplemente busca lograr un acuerdo que sea atractivo para sus electores. Los negociadores pueden ser jefes de gobierno que representan a los Estados, o líderes del partido en una coalición multipartidaria, un ministro de finanzas, o líderes de un comité de conferencia de la Cámara de Representantes y el Senado, grupos étnicos o líderes de grupo en una democracia consociacional.*⁴³

Como representante principal, el negociador goza de cierto veto sobre posibles acuerdos, pero la posibilidad de ejercerlo estará limitada por lo que se conoce como “conjunto ganador” que se refiere al conjunto de posibles acuerdos alcanzados (considerando la diversidad de actores que inciden en la definición del interés nacional y la toma de decisiones). El tamaño de un conjunto ganador dependerá de una serie de factores internos como “la distribución de coaliciones nacionales, la naturaleza de las instituciones representativas y las estrategias nacionales empleadas por los estadistas”⁴⁴, y éste se expande con base en un balance entre los beneficios de un acuerdo o los costos de que no haya acuerdo.

Las negociaciones internacionales reflejan el tamaño de los conjuntos ganadores nacionales, y Putnam presenta dos propuestas sobre la relación entre las restricciones domésticas y el poder de negociación, lo que es importante porque de ésta depende la satisfacción del interés nacional. Dichas propuestas son:

- 1) *Los conjuntos ganadores grandes aumentan el número de acuerdos potenciales y disminuyen la probabilidad de que las naciones los abandonen. Esto hace que el acuerdo internacional sea más probable, ceteris paribus.*
- 2) *El tamaño relativo de los respectivos conjuntos ganadores nacionales afectará la distribución de las ganancias conjuntas de la negociación internacional. Suponiendo que ambas partes tienen interés en llegar a un acuerdo, un diferencial en el tamaño relativo*

⁴³ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, *op. cit.*, p.435

⁴⁴ Robert D. Putnam, Peter B. Evans, y Harold K. Jacobson, *op. cit.*, p. 24

de los conjuntos de victorias cambia la distribución de costos y beneficios a favor del jugador con el conjunto de victorias más limitado. Si bien la visión tradicional es que las divisiones internacionales debilitan la posición de negociación de un Estado, el enfoque de los juegos de dos niveles (fases) sugiere que las divisiones pueden, en algunas circunstancias, fortalecerla.⁴⁵

En ocasiones un jugador se ve obligado a participar en una negociación en relación con sus desventajas económicas, en esos casos se trata de una negociación coercitiva en la que “una amenaza amplía el conjunto ganador al aumentar el costo del ‘no acuerdo’”. Además, cuanto más poderosos son los grupos domésticos a los que se dirige la amenaza extranjera, y cuanto más vulnerables son a ella, más efectiva es esa amenaza. Así, la credibilidad de una amenaza depende en parte de la seguridad de que se llevará a cabo, lo que aumenta con el alcance del apoyo interno para ejecutarla.”⁴⁶ Aquí cobra importancia la variable de las ideas, el aprendizaje y los factores cognitivos que inciden en la difusión de las posibles amenazas, y la persuasión para lograr sus objetivos de negociar, en donde el negociador principal juega un papel fundamental, pues...

...al explotar el control sobre la información, los recursos y el establecimiento de la agenda con respecto a su propia política doméstica, el estatista puede abrir nuevas posibilidades para el acuerdo internacional o la ventaja de la negociación. Por el contrario, se pueden emplear estrategias internacionales para cambiar el carácter de las restricciones internas, como en el caso del ‘vínculo sinérgico de problemas’, que Putnam define como un acuerdo internacional que crea ‘una opinión política que antes estaba fuera del control interno’. El estatista también puede apuntar políticas directamente a grupos nacionales en países extranjeros, buscando aliados ‘a espaldas’ de su homólogo internacional.⁴⁷

En este fenómeno sinérgico incidirá la percepción del jefe negociador de los recursos económico-comerciales nacionales como insuficientes (posiblemente alienada por la opinión de los diferentes grupos nacionales), y la propuesta de firmar un acuerdo comercial para solucionar el problema, generando así una opinión política respecto a la importancia de tal acuerdo para la economía que antes estaba fuera del control doméstico. “Los grupos de interés internos no solo responden pasivamente a posibles acuerdos negociados entre los gobiernos, sino que buscan manipular (y son manipulados

⁴⁵ *Ibidem*, p. 28

⁴⁶ *Ibidem*, p. 29

⁴⁷ *Ibidem*, p. 15

por) los líderes y agencias gubernamentales, y su influencia en las negociaciones internacionales depende de manera importante de las consideraciones estratégicas”⁴⁸ Esto en suma, determinará la consecuente fase de la ratificación.

1.3.2 La ratificación

Una vez que se ha logrado la firma de un acuerdo, se procede a la fase de la ratificación. Ésta es el vínculo crucial entre los niveles que tienen una interacción simultánea, ya que el desarrollo de un escenario afecta las negociaciones en otra arena, y es necesaria para considerar que la negociación fue exitosa. Con base en la definición de Putnam (1988), la ratificación se entiende como cualquier proceso de decisión en el nivel nacional que se requiere para endosar o implementar un acuerdo en el nivel regional o internacional, ya sea formal o informalmente. Asimismo, ésta se puede entender como una función parlamentaria, pero eso no es esencial, ya que...

...la ratificación interna de los acuerdos internacionales puede parecer peculiar de las democracias. Sin embargo, la ratificación no necesita ser ‘democrática’ en ningún sentido normal. Solo necesitamos estipular que, con el fin de contar los ‘votos’ en el proceso de ratificación, diferentes formas de poder político pueden reducirse a algún denominador común.”⁴⁹ No obstante, “los acuerdos internacionales, por muy atractivos que sean como principio abstracto, deben ganar la ratificación, informal o formalmente, en el ámbito de la política interna.”⁵⁰

Dado que todos los jugadores involucrados deben ratificar el acuerdo idéntico, cuando éste ya está determinado en el nivel nacional no puede modificarse en el nivel regional o internacional sin reabrir las negociaciones en el nivel doméstico nuevamente, en todo caso esto se interpreta como un rechazo a dicho acuerdo, salvo que la decisión se tome por todas las parte; así que la posibilidad de una ratificación fallida puede deberse a una deserción voluntaria o involuntaria.

⁴⁸ *Ibidem*, p. 22

⁴⁹ Robert D. Putnam, *op. cit.*, p.435

⁵⁰ Robert. D. Putnam y Nicholas Bayne, *op. cit.*, pp. 278

La deserción voluntaria de un jugador estará directamente relacionada con su situación interna, particularmente política, pues de ello dependerá la composición institucional, los conjuntos ganadores y los procesos legales a los que se someten los acuerdos, conforme al sistema político en cada caso. "Cuanto mayor sea el conjunto de ganancias percibidas de un negociador, más puede ser "empujado" por los otros negociadores de nivel nacional. Por el contrario, un pequeño set ganador nacional puede ser una ventaja de negociación. Las circunstancias que afectan el tamaño del set ganador son: (1) Las preferencias y coaliciones; (2) las instituciones del nivel internacional; y (3) Las estrategias de los negociadores en el nivel nacional."⁵¹ Mientras que la deserción involuntaria puede ser producto de las presiones internas y externas, lo que en términos de la teoría de juegos se podría entender con el juego del "gallina".

Asimismo, la deserción puede ser producto del plan estratégico de un jugador que podría tratar de tergiversar una deserción voluntaria como involuntaria, lo cual logrará si su reputación es lo suficientemente buena como para que los demás jugadores no lo cuestionen. En este punto, es importante resaltar la importancia de los conjuntos ganadores para la ratificación.

Por preferencias se entenderá el interés nacional, en el que confluyen los intereses de los diversos grupos nacionales, así, a la hora de la ratificación, se expondrán las preferencias comunes entre los jugadores con base en sus intereses nacionales para poder llevarla a cabo. Muchos procesos legales nacionales requieren varios niveles de ratificación, multiplicando así la complejidad. En cuanto a las instituciones internacionales, éstas establecerán el régimen al que las políticas nacionales se ajustarán y dichas políticas serán consideradas al establecer las estrategias. En la formulación de las estrategias, influye si los jugadores cuentan con información perfecta (completa), o imperfecta (incompleta), además de la desinformación sobre sus contrapartes, y sobre su proceso legal de ratificación, incluso podría existir desconocimiento de los regímenes internacionales.

⁵¹ Robert D. Putnam, *op. cit.*, p. 440

La credibilidad en el nivel nacional es esencial para la capacidad de negociación de un jugador en el nivel regional o internacional, y será reforzada por la congruencia de las promesas domésticas del grupo negociador, con las muestras de lo alcanzado en los otros niveles. Es decir, que si el jefe negociador le hace promesas a determinados grupos gubernamentales y no gubernamentales involucrados para ampliar sus conjuntos ganadores a nivel nacional, éste debe cumplirlas y representar los intereses de los dichos grupos.

Cualquier líder negociador que no satisfaga a los grupos del nivel nacional corre el riesgo de ser desalojado de su puesto. Mientras que cualquier jugador clave en la mesa internacional que no esté satisfecho con el resultado puede alterar la dinámica en los diferentes tableros. En ocasiones, sin embargo, los jugadores detectarán un movimiento en un tablero que desencadenará realineamientos en otros tableros, lo que les permitirá alcanzar objetivos que de otro modo serían inalcanzables. La flexibilidad de las instituciones a través de las cuales tiene lugar la ratificación puede ser decisiva.”⁵²

Finalmente, si se logra obtener en primera instancia un amplio conjunto ganador que permita trascender la negociación al nivel regional o internacional, se logran establecer estrategias considerando los intereses de los diversos grupos nacionales, se conjugan las preferencias de todos los jugadores y se establecen intereses comunes, se superan las dificultades y la desincronización de los procesos legales internos, entonces se podrá llevar a cabo la ratificación, y con ello se dará por exitosa la negociación.

1.4 Conclusiones

Gracias a la interdependencia compleja que ha generado el enredo entre los niveles nacional, regional e internacional y la interacción simultánea entre ellos, un acuerdo o tratado puede alterar las políticas nacionales de sus signatarios, incidir en las alianzas de una región y condicionar las relaciones comerciales bilaterales de las Partes con terceros países, pues existe un vínculo entre los asuntos políticos internos, como los procesos electorales, y la cooperación regional e internacional cuando se conjugan los intereses nacionales mediante una negociación interdependiente que se lleva a cabo en dos fases (negociación y ratificación), la cual se puede entender como un juego de tres

⁵² *Ibidem*, p.434

niveles, en el que agentes institucionales (jugadores) actúan de manera interdependiente en la toma de decisiones sobre algún tema en el que tienen intereses comunes.

La dinámica y los resultados de este juego estarán determinados por las asimetrías que existen entre los jugadores, que les permiten a aquellos con capacidades económicas superiores manipular las asimetrías en términos de poder, el cual, para que un proceso cooperativo sea exitoso debe ser poder suave en primacía, pues al establecer sus estrategias un jugador debe combinar el poder suave y el poder duro para generar lo que Nye llama “poder inteligente”. La interdependencia compleja ha disminuido, más no erradicado, el uso de la fuerza militar en las relaciones internacionales, pero en una negociación económica comercial el poder duro puede conllevar a una guerra arancelaria y otro tipo de medidas coercitivas que dañan tanto las relaciones entre los jugadores, como la dinámica comercial internacional, lo que finalmente podría impedir llegar a acuerdos.

La participación en un juego puede ser voluntaria o involuntaria, en relación con las asimetrías que, igualmente, incidirán en la deserción de los jugadores que también puede ser voluntaria o involuntaria. Si bien las reglas del juego se establecen entre los participantes, en una negociación interdependiente estas se apegarán a los regímenes internacionales que en el caso comercial establece la OMC. Cuando existe una relación de interdependencia asimétrica entre los jugadores miembros de la OMC que participan en la negociación de un TLC, voluntariamente o porque no les queda otra alternativa, se deben conciliar las lógicas de los tres niveles, pues debe existir concordancia entre las leyes comerciales nacionales y el régimen comercial internacional para el establecimiento de las reglas del juego regional.

Las reglas y la lógica del juego pueden obedecer a los intereses unilaterales del jugador veto, el que es indispensable para el proceso cooperativo y puede afectar a otros por la influencia de su ejemplo, sus ideas, y otros factores cognitivos, como el lenguaje, que pueden ser contrarios a la cooperación. En ese caso, el proceso se llevará a cabo en términos de poder duro y se podría poner en riesgo el éxito de la negociación, el cual

no se considera si el acuerdo no llega a ser ratificado. Así, por ejemplo, el uso de una retórica proteccionista, nacionalista, xenófoba y unilateralista radical impide y/o lacera todo proceso cooperativo.

Particularmente, en la fase de la ratificación la política nacional tendrá un peso muy importante, pues el clima político es determinante para el funcionamiento de las instituciones y el establecimiento de las políticas que permitirán alcanzar los objetivos del interés nacional, así como también lo es para los procesos legislativos que podrían agilizar o frenar las negociaciones, sobre todo por las diferencias en el tiempo que tarda en ratificarse un acuerdo en el nivel nacional, que en algunos casos puede ser en varias etapas.

Si bien la superioridad económica otorga ventajas a la hora de establecer las reglas del juego, ésta no es garantía del éxito en la negociación, pues en un contexto político inestable el proceso cooperativo podría no llevarse a cabo si los conflictos de intereses y dificultades de coordinación reducen el tamaño de los conjuntos ganadores nacionales. Cualquier eventualidad que altere el clima político podría frenar, terminar o simplemente hacer retroceder los alcances en el nivel regional o internacional, considerando que cualquier cambio en estos niveles reabrirá el proceso ratificatorio nacional. Además, un jugador menor podría obtener ciertas ventajas frente al jugador veto si este último tuviera que ceder en la negociación, porque de otra manera tendría que hacer ciertas concesiones en otros ámbitos. En suma, todas estas variables determinarán la intensidad, el alcance, y la duración de la cooperación, y los jefes negociadores no podrán ignorar ninguno de los tres niveles.

Capítulo 2

Capítulo 2. El juego de tres niveles en la negociación del T-MEC

El presidente Trump está comprometido a renegociar el TLCAN. Si nuestros socios se rehúsan a renegociar un acuerdo justo para los trabajadores estadounidenses, entonces notificará la intención de los Estados Unidos de retirarse del TLCAN. Además de rechazar y renegociar los acuerdos comerciales fallidos, los Estados Unidos combatirán a aquellas naciones que violen los acuerdos y dañen en el proceso los intereses de los trabajadores estadounidenses. El presidente ordenará al Secretario de Comercio identificar las violaciones comerciales y usar todos los instrumentos a su disposición para poner fin a estos abusos. [The White House en Forbes 2017; en línea].

Cuando Donald Trump asumió la presidencia de los EE. UU. en el año 2017, pretendió terminar con el TLCAN, como lo había prometido durante su campaña política, por considerarlo injusto para su país y “el peor tratado de la historia”, a menos de que éste se renegociara. Consecuentemente, México y Canadá accedieron a lo segundo y se inició así una serie de rondas de negociación que iniciaron en agosto de 2017 y concluyeron un año después cuando el nuevo acuerdo T-MEC fue firmado el 30 de noviembre de 2018, en el marco del G-20 en Argentina. En la lógica del análisis multinivel que se propone en este proyecto, la negociación del T-MEC se puede entender como un juego de tres niveles (nacional, regional e internacional), porque los agentes institucionales de los tres jugadores (México, EE. UU. y Canadá), actuaron de manera interdependiente en la toma de decisiones para modernizar el acuerdo, mediante un proceso que se efectuó en dos fases: la negociación y la ratificación, para finalmente entrar en vigor el 1 de julio de 2020.

En las rondas de negociación de la primera fase, se fueron abordando los temas a modernizar o agregar. Algunos de ellos fueron bastante sensibles y bloquearon los avances, tales como las reglas de origen, la resolución de controversias y la cláusula de término. Los acuerdos regionales dependieron de los subjuegos en el nivel nacional, en donde los jefes negociadores, jefa negociadora en el caso canadiense, no pudieron ignorar ninguno de los niveles, y sus decisiones se esbozaron considerando los intereses

de los grupos estatales y estatales que conformaron sus conjuntos ganadores, las leyes comerciales nacionales y su alineación al régimen comercial internacional de la OMC, para modernizar las reglas del juego regional, en un contexto convulso ocasionado por los ataques arancelarios que inicialmente impuso Trump al aluminio y al acero de sus principales socios comerciales, incluyendo México y Canadá, en pleno proceso de la negociación, que se prolongó y desató una guerra comercial en escala contra China para contener su presencia en la dinámica comercial norteamericana, un hecho enmarcado en la competencia hegemónica de las dos superpotencias (súper juego).

Esta estrategia de poder duro le valió a Trump para presionar a sus contrapartes mexicana y canadiense para que cumplieran sus exigencias, pues debido a la dependencia económica que tienen ambos de EE. UU. disfrazadas de interdependencia asimétrica, su marco de acción fue limitado y terminaron por ceder en muchas ocasiones, incluso cuando ello implicara inconformidades en sus conjuntos ganadores. Aunque en diversos casos lograron acuerdos intermedios, invirtieron sus esfuerzos en perder lo menos ante la primera economía del mundo, cuyo papel hegemónico determina el ritmo y la existencia de América del Norte --que, de hecho, es un área de libre comercio delimitada por lo que la OMC denomina un Acuerdo de Cooperación Regional (ACR) plurilateral-- y le permite manipular las asimetrías en términos de poder, que se tradujeron en poder como control de los resultados, siendo así el jugador veto durante todo el proceso.

La segunda fase de la ratificación fue particularmente caótica, pues en el nivel nacional, los comicios que tuvieron lugar en los tres países durante el periodo alteraron los contextos políticos e incidieron en los procesos legales, ya de por sí complicado por las diferencias institucionales y temporales. Al ser la primera economía y el eje central de la región, la situación política interna de EE. UU. permeó todos los niveles. La particularidad de esta situación es que Trump generó fracturas en su propio partido, incentivó la polarización política y social, y laceró las relaciones internacionales, incluso con sus principales socios comerciales. Consecuentemente, quebrantó el frágil trilateralismo norteamericano, y el sistema comercial multilateral.

En estas condiciones, los resultados de la negociación del T-MEC giraron en torno a los intereses unilaterales de EE. UU., que incluyeron la tendencia anti-China potencializada por la guerra comercial. Tales resultados fueron inducidos por el resumen de objetivos que Robert Lighthizer, Representante Comercial de EE. UU. (USTR, por sus siglas en inglés), presentó desde el comienzo del proceso en el año 2017, para que fuera la hoja de ruta con base en la cual se definirían los temas a discutir, bajo la amenaza constante de que de no cumplir con las exigencias estadounidenses, se daría fin al tratado.

Entre los objetivos sobresalió el interés por combatir las prácticas de no mercado, que se relacionó particularmente con China, pues EE. UU. la considera una economía de no mercado (ENM), y la administración Trump la calificó como una amenaza para la economía y la seguridad estadounidenses, por lo que declaró que utilizaría todos sus instrumentos para contenerla. A partir de esto, surgen las interrogantes respecto a ¿De qué manera las variables de la cooperación influyeron en la negociación del T-MEC, particularmente la política nacional? Y ¿Cuáles fueron las novedades más sobresalientes del T-MEC que demuestran la influencia de EE. UU. en el proceso y la inserción de su objetivo de contener el comercio chino en América del Norte?

Para dar respuesta a dichas preguntas, los objetivos de este capítulo serán: (1) Analizar las dos fases de la negociación y de la ratificación, para determinar la manera en que los procesos electorales de los tres países y las diferencias institucionales y legales influyeron en el proceso y los resultados de la renegociación; (2) Identificar las novedades más sobresalientes del T-MEC que muestran la influencia de los objetivos estadounidenses en el acuerdo; y (3) Encontrar la relación entre las nuevas disposiciones del acuerdo y las intenciones de Trump de bloquear la participación de China en la dinámica comercial norteamericana.

Al respecto, se sostiene la hipótesis de que los procesos electorales en México, EE. UU. y Canadá determinaron el ambiente político interno, la composición de las

instituciones legislativas y la toma de decisiones interdependiente entre los miembros. Las dificultades en ambas fases de negociación y ratificación, se debieron tanto a las particularidades en los procesos legislativos, como a las tensiones ocasionadas por Trump dentro y fuera de su país. Las novedades del T-MEC se basaron en el resumen de los objetivos de EE. UU. presentado por el USTR, cuyos objetivos de reducir el déficit comercial y de prevenir la distorsión comercial fueron las bases para las medias del tratado que apuntan a China, entre las que sobresale el nuevo artículo 32.10 que establece las condiciones para la firma de un TLC entre los otros miembros norteamericanos y China.

Para comprobar dicha hipótesis, este capítulo se compone de cinco apartados. El primero describe la relación entre la política de Trump y la renegociación del TLCAN, por considerarlo el factor clave para que se llevara a cabo el proceso. Posteriormente, en el segundo apartado, se analizan los aspectos más sobresalientes de los comicios en los tres países norteamericanos, para comprender el contexto político nacional que incidió en la toma de decisiones y en los procesos legales para la ratificación del tratado. El tercer y cuarto apartados, están destinados a describir y analizar los acontecimientos más sobresalientes de las fases 1 y 2 de la negociación del T-MEC, respectivamente, para encontrar el vínculo entre los tres niveles, y determinar la manera en la que las variables de la cooperación influyeron en el proceso, particularmente la política nacional, en los términos de lo analizado en los apartados 1 y 2. En el quinto y último apartado, se estudian los resultados estructurales y sustanciales del nuevo acuerdo, con énfasis en aquellos que proyecten la influencia de EE. UU. y su objetivo específico de contener la presencia china en América del Norte. Finalmente, se presentan las conclusiones del capítulo.

2.1 La política de Trump y la renegociación del TLCAN

El año 2016 fue determinante para el mundo, porque estalló una ola nacionalista, populista, proteccionista y anti globalista, que emergió como resultado del cúmulo de inconformidades ocasionadas por los estragos prolongados de la crisis económica y

financiera de 2008, la cual afectó todos los ámbitos de la vida, acrecentó las desigualdades y generó un descontento social generalizado, matizado por las dificultades internas de cada país. Esta situación propició el resurgimiento de las tendencias que sólo se habían manifestado con tal magnitud desde los conflictos mundiales del siglo XX. Dos acontecimientos internacionales que proyectaron esta realidad fueron el BREXIT y el arribo de Donald Trump a la presidencia de los Estados Unidos.

Desde un inicio, “Trump mostró escepticismo o abierta desconfianza a los mecanismos que han permitido funcionar al sistema internacional. Las críticas al mal funcionamiento son perfectamente válidas, pero la pregunta de fondo es: ¿Qué ocurriría si no hubiese instituciones como la OMC? Un multilateralismo eficaz tiene también una faceta que puede ser amarga para los gobiernos, pero muy útil para los intereses de la sociedad.”⁵³ No obstante, éste basó su administración en la promesa de campaña de “hacer a Estados Unidos grande otra vez” (*Make America great again*), con una política exterior declaradamente realista, que se convirtió en la antítesis de la cooperación internacional, y su política comercial...

*...que se lleva a cabo con fuerza en varias formas. Estos incluyen, por ejemplo, la aplicación continua de la nueva metodología de economía de mercado o una similar en acciones antidumping que aumentan unilateralmente los aranceles sobre las importaciones de acero y aluminio dirigidas a la sobrecapacidad de China, y sanciones comerciales contra las prácticas comerciales injustas de China relacionadas con los derechos de propiedad intelectual y una disputa concurrente contra la infracción de China del acuerdo de la OMC. Fundamentalmente, esta acción demuestra preocupación por el sistema económico de China e insatisfacción con la eficacia en las normas multilaterales en el sistema de resolución de disputas. Si bien la acción y las reacciones de los Estados Unidos hacia China y otros países pondrán a prueba la efectividad de las reglas de la OMC, cualquier medida unilateral que debiliten a la OMC, están destinadas a impactar negativamente el sistema comercial mundial.*⁵⁴

⁵³ Leonardo Curzio, “Multilateralismo eficaz”, [en línea], periódico *El Universal*, 23 de diciembre de 2019, Dirección URL: <https://www.eluniversal.com.mx/opinion/leonardo-curzio/multilateralismo-eficaz>, [consulta: 27 de marzo de 2020].

⁵⁴ James J. Nedumpara y Weihuan Zhou, “Introduction: Non-market Economies in the Global Trading System-The Special Case of China”, en James J. Nedumpara y Weihuan Zhou, *Non-market Economies in the Global Trading System: The Special Case of China*, Ed. Springer, Singapur, 2018, p. 9

Las propuestas de Trump encontraron caldo de cultivo en una sociedad resentida por la prioridad que se le dio a la recuperación económica de los bancos luego de la crisis de 2008, antes que la de la población, y por el hecho de que gobernara un afroamericano, Barack Obama, cuya política favorecía a grupos que ni siquiera eran de nacionalidad estadounidense, lo que incentivó el nacionalismo y el racismo de los trabajadores blancos que sentían que ciertas minorías, como los inmigrantes indocumentados, les estaban robando los trabajos y los recursos del Estado que debían ser para ellos, y que estaban recibiendo otros. La retórica del presidente republicano también antinmigrante y xenófoba, prometió devolverles lo que les pertenecía.

Este presidente marcó un antes y un después para EE. UU., pero también para el partido republicano, ya que este presidente retomó la retórica proteccionista que históricamente había sido de sus contrincantes demócratas, y puso en jaque a los republicanos que habían sido los más pro-libre mercado y pro-globalización hasta entonces. Prueba de ello es la tendencia comercial reflejada en la firma de los TLCs que tiene EE. UU. con veinte países, de los cuales 11 fueron negociados por gobiernos republicanos (1 por R. Reagan, 1 por G.H.W. Bush, 9 por George W. Bush, 1 por Clinton y 2 por Obama⁵⁵). Pero la administración Trump abandonó la retórica multilateralista, y se optó por el unilateralismo y el proteccionismo de facto que afectaron las relaciones con sus principales socios comerciales. Igualmente, el mandatario fracturó al partido republicano con sus decisiones unilaterales, muchas veces basadas en incentivos personales, y su diplomacia electrónica mediante Twitter que rompió con los protocolos diplomáticos tradicionales.

Con Trump al poder la sociedad de EE. UU. se polarizó y se generaron dos extremos evidentes: los conservadores, ultraderechistas, realistas, anti globalistas, proteccionistas, que no creen en el cambio climático, que quieren la reducción de impuestos y son nacionalistas radicales; frente a los liberales, federalistas, que creen en

⁵⁵Juan José Ramírez Bonilla, "La competencia EE. UU.-China: el Trans-Pacific Partnership Agreement vs. el Acuerdo de Libre Comercio China-Corea-Japón", en Ramírez Bonilla, Juan José y Haro Navejas, Francisco Javier, *China y su entorno geopolítico. Políticas e instituciones de la integración regional*, 1a. ed., Ciudad de México, El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, 2014, p. 46

el cambio climático, están a favor de una política de más impuestos para los ricos y una política exterior de poder inteligente, como lo define Joseph Nye. Asimismo, su retórica quebrantadora tuvo resonancia en el ámbito internacional, particularmente en el sistema multilateral comercial, donde puso en práctica su retórica proteccionista y unilateralista.

Una vez que inició su mandato, en enero de 2017, Trump retiró a EE. UU. del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP por sus siglas en inglés)⁵⁶, y presionó a México y a Canadá para renegociar o terminar el TLCAN como había prometido en su campaña, por considerarlo “el peor tratado de la historia”. Es preciso decir en este punto que en realidad el proteccionismo estadounidense persiste desde la Doctrina Hamilton del siglo XVIII, pero retomó particular fuerza con Trump que consideró al intercambio comercial internacional injusto y perjudicial para la economía estadounidense, y calificó a la OMC de una organización incompetente e incapaz de evitar las prácticas comerciales y de resolver las disputas comerciales entre sus miembros.

Durante los veinticuatro años en los que estuvo vigente el TLCAN se generaron cambios en el sistema internacional interdependiente complejo, en relación con los avances tecnológicos intrínsecos al fenómeno de la globalización, y se alteraron también las necesidades nacionales, así que se puso sobre la mesa la posibilidad de modificar el acuerdo en diversas ocasiones, la propuesta más reciente había sido llevarlo a cabo indirectamente mediante el TPP, pero el proyecto no logró concretarse durante las administraciones del presidente de EE. UU. Barack Obama.

Con la llegada de Trump, no hubo más titubeos y la renegociación fue un hecho, pero al ser un acontecimiento inducido y reforzado por su poder duro, se redujo el marco de acción de sus contrapartes, ya de por sí estrecho porque el acuerdo desde el TLCAN se negoció entre una superpotencia (EE. UU.), una potencia media (Canadá) y un país

⁵⁶ El 22 de enero de 2018, Trump firmó una orden ejecutiva para retirar a EE. UU. del TPP que pasó a convertirse en el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, TIPAT (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*, CPTPP). Uno de los objetivos principales de ese acuerdo era establecer nuevos estándares para futuros acuerdos comerciales en todo el mundo, pero principalmente se creó con la intención de contener a China.

en vías de desarrollo (México), y esa característica se mantuvo inmutable hasta entonces. No obstante...

...el mundo "occidental" donde se diseñaron las líneas del Tratado ha ido cambiando por una realidad más intrincada donde China y Asia del Este compiten ya en similitud de circunstancias con la hegemonía económica y política de Estados Unidos en particular y de Occidente en lo general. En donde si bien todavía no se rebasan jefaturas, la frontera de los liderazgos en los diversos campos aparece difusa y sombreada, dejando un compás de espera en cuanto a la hegemonía geopolítica y económica del Siglo XXI [...] El TLCAN de 1994 en su mundo geopolítico fue una declaración de fuerza económica de EE. UU. frente a los nuevos actores que aspiraban a participar en el reparto de la nueva realidad económica y política global.⁵⁷

Hoy en día, China se ha convertido en la segunda economía por detrás de EE. UU. y el eje central de la región asiática que es la más prometedora del siglo XXI; asimismo, es uno de los socios principales de los tres miembros de América del Norte, y forma parte de la dinámica comercial norteamericana sin pertenecer al ahora T-MEC, ni contar con un TLC bilateral con alguno de los miembros. Su presencia en la región ha despertado la inquietud de EE. UU. desde hace tiempo, pero no fue sino hasta la administración Trump que lanzaron ataques verbales y arancelarios directos que detonaron en una guerra comercial contra el país que ha calificado como competidor estratégico, pero también como una amenaza para la economía y la seguridad de EE. UU.

Aunque este contexto de tensiones en escalada se fue gestando a la par de las dos fases mediante las cuales se llevó a cabo la negociación del T-MEC (negociación y ratificación), la rivalidad entre EE. UU. y China incidió en el proceso y en los resultados, debido a que la postura de contención del país asiático heredada de los gobiernos anteriores fue retomada por Trump desde el inicio, y el tratado no fue sino un instrumento para materializar sus objetivos de poder duro.

⁵⁷ Arturo Oropeza García, et. al., *TLCAN 20 años. ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?*, [en línea], Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2014, Dirección URL: https://idic.mx/wp-content/uploads/2014/11/TLCAN20ANOS_UNAM-IDIC_2014_comprimido.pdf, [consulta: 4 de mayo de 2020].

2.2 Los procesos electorales y el contexto político de la renegociación

El clima político interno de los miembros de América del Norte fue crucial para la toma de decisiones interdependientes, así que previo a analizar ambas fases de negociación y ratificación, es importante describir los aspectos más sobresalientes de los procesos electorales en México, EE. UU. y Canadá, para encontrar el vínculo entre los tres niveles, y comprender la dinámica y los resultados obtenidos. La fase 1 del proceso de la renegociación del TLCAN inició en agosto de 2017 con la primera ronda de negociación, y finalizó en noviembre de 2018 con la firma del nuevo T-MEC. Durante este periodo, se llevaron a cabo las elecciones generales en México y las elecciones intermedias en EE. UU.

Las elecciones generales de 2018 no sólo significaron el cambio de gobierno en México, sino también un giro total de la política mexicana. El gobierno saliente de Enrique Peña Nieto inició las negociaciones y estuvo presente hasta la quinta ronda, pues la nueva administración de Andrés Manuel López Obrador (AMLO) tomó posesión el 1º de diciembre de ese año. A pesar de su retórica anti neoliberal y nacionalista, el nuevo gobierno puso entre sus prioridades la firma del T-MEC, y fue fuertemente criticado por ceder ante las exigencias de EE. UU. durante el proceso, incluso en temas ajenos al comercio, como el migratorio y el laboral, lo que iba en contra de sus promesas políticas de un “cambio de régimen” o “cuarta transformación”. Por otro lado, no obstante las diferencias internas entre el gobierno y los grupos empresariales que afectaron, entre tanto, el desempeño del “cuarto de junto”, la histórica mayoría con la que contó el partido del gobierno (MORENA) en el Congreso de la Unión, le permitió aprobar los nuevos textos del T-MEC, las reformas legales internas, e incluso la modificación del texto del acuerdo que ya había sido ratificado por México.

Aunque el proceso electoral estadounidense se llevó a cabo unas semanas antes de la firma del acuerdo en noviembre de 2018, el efecto que tuvo este evento se resintió en la fase 2 de la ratificación, pues los demócratas ganaron la mayoría en la Cámara de Representantes y con ello la posibilidad de bloquear la agenda legislativa de Trump,

aunque el Senado quedó en manos de los republicanos. Esta distribución no está fuera de lo común, no obstante, en esta ocasión los resultados no sólo reforzaron la tradicional lucha partidista, sino también las fracturas internas en el grupo republicano que ya se habían venido dando en los dos primeros años del mandato del presidente republicano a causa de sus decisiones unilaterales y extremistas en muchos temas, que en conjunto causaron las diversas renunciaciones y despidos en su gabinete, así como la falta de la unidad como grupo en la lucha partidista siempre presente.

Así que el T-MEC no fue posible hasta que los demócratas lo aprobaron luego de poner diversas trabas que involucraron particularmente a México, pues buscaron la manera de dejar su marca en los capítulos ambiental y laboral como en los años noventa, de otra manera, estos habrían contribuido a que Trump cumpliera una de sus promesas de campaña. Además, en pleno proceso, los demócratas sometieron al presidente a un juicio político que no trascendió en el Senado, pero sí congeló la ratificación del T-MEC que quedó en segundo plano.

Por lo que hace a Canadá, las elecciones federales de 2019 influyeron tanto en la negociación, como en la ratificación, porque al buscar mantenerse en el cargo, el gobierno de Justin Trudeau se encontró entre la espada y la pared al tratar de cumplir con las amenazas de Trump, y salvaguardar los intereses de los productores canadienses. “El mercado agropecuario era uno de los puntos fundamentales para Canadá en la negociación del acuerdo, ya que las tarifas protegían a los pequeños agricultores y productores canadienses”⁵⁸, no obstante, Trump amenazó con dejar fuera del acuerdo a Canadá (vía Twitter) si no estaba dispuesto a abandonar sus aranceles que no favorecían a los productos estadounidenses.

Aunque en un principio México y Canadá se opusieron a la eliminación del Capítulo 19, las circunstancias cambiaron cuando México aceptó firmar un acuerdo

⁵⁸ Janet Gómez, *Lo que Canadá tuvo que ceder para firmar el USMCA*, [en línea], Breaking.com.mx, 2 de octubre de 2018, Dirección URL: <https://breaking.com.mx/2018/10/lo-que-canada-tuvo-que-ceder-para-firmar-el-usmca/>, [consulta: 21 de enero de 2020].

bilateral con EE.UU. antes de la firma y aceptó eliminar dicho capítulo, ejerciendo más presión al gobierno de Trudeau que terminó por ceder también, pero en el sector agropecuario para mantener vigente el Capítulo 19 con el que Canadá puede proteger su industria maderera y otros sectores de los aranceles *antidumping* de EE. UU. Esta situación llevó al límite los roces entre el gobierno canadiense y Trump, pero después de estas concesiones, Canadá se reintegró al tratado. Como resultado, debido al peso que tiene el sector agrícola canadiense, Trudeau logró ser reelecto, pero su partido perdió la mayoría en el Parlamento. Con ello, la ratificación fue frenada, pues a partir de entonces el gobierno liberal tendría que enfrentar los obstáculos puestos por la oposición conservadora insatisfecha con lo negociado.

2.3 Fase 1: la negociación del T-MEC

La negociación del T-MEC se puede entender como un juego de tres niveles, porque los agentes institucionales de los tres miembros actuaron de manera interdependiente asimétrica en la toma de decisiones para modernizar el acuerdo. Los jugadores fueron México, Estados Unidos y Canadá, ya que son los Estados los que tienen la capacidad legal para ejercer la política exterior y firmar los tratados internacionales. Los jefes negociadores designados para dirigir el proceso fueron Ildelfonso Guajardo, sustituido por Jesús Seade con el cambio de gobierno en México, Chrystia Freeland (Canadá) y Robert Lighthizer (EE.UU.), quienes se encargaron de dar a conocer públicamente los resultados obtenidos por los grupos negociadores ronda a ronda.

El juego que se llevó a cabo en América del Norte se puede clasificar como uno de coalición no cooperativo, considerando que en este tipo de juegos los intereses de los jugadores no son totalmente opuestos, sino que existe la posibilidad de negociar y de cooperar entre tres o más jugadores. El que sea 'no cooperativo' implica que "ningún acuerdo es obligatorio sino que se trata de un acuerdo autorreforzado, es decir, que está en el interés de cada jugador mantenerlo, dado que los otros jugadores también tienen

interés en cumplirlo.”⁵⁹ El proceso se llevó a cabo en una serie de rondas como lo muestra la Tabla 2, durante las cuales se mantuvo latente la amenaza de Trump de terminar el tratado.

Tabla 2: Cronología de la renegociación del TLCAN

Fecha	Negociación
18 mayo 2017	Washington, D.C., EE.UU. EE.UU. notifica a su Congreso la intención de iniciar negociaciones para modernizar el TLCAN.
17 julio 2017	Washington, D.C., EE.UU. EE.UU. publica objetivos de negociación del TLCAN/NAFTA.
19 julio 2017	Washington, D.C., EE.UU. EE.UU. anuncia primera ronda para modernización del TLCAN/NAFTA.
16 agosto 2017	Washington, D.C., EE.UU. Declaración Trilateral sobre la conclusión de la Primera Ronda de Negociaciones del TLCAN. Inicia la Primera Ronda de Negociaciones para modernizar el TLCAN.
01-05 septiembre 2017	Ciudad de México, México. Segunda ronda de negociaciones para modernizar el TLCAN. Declaración Trilateral sobre la conclusión de la Segunda Ronda de Negociaciones del TLCAN.
23-27 septiembre 2017	Ottawa, Canadá. Tercera ronda para la modernización del TLCAN: Declaración Trilateral.
11-17 octubre 2017	Arlington, Virginia. Cuarta ronda para la modernización del TLCAN.
15 noviembre 2017	Ciudad de México, México. Declaración sobre la quinta ronda de negociaciones para la modernización del TLCAN.
21 Noviembre 2017	Declaración Trilateral sobre la Conclusión de la Quinta Ronda de Renegociación del TLCAN.
23-29 enero 2018	Montreal, Canadá. Conclusión de la Sexta Ronda de Renegociación del TLCAN.
05 marzo 2018	Ciudad de México, México. Concluye Séptima Ronda de Renegociación del TLCAN.
11 de mayo de 2018	Concluye reunión de ministros para modernizar el TLCAN.
03 agosto 2018	Washington, D.C. México y EE.UU. continúan negociaciones del NAFTA.
27 agosto 2018	Negociaciones bilaterales entre Estados Unidos y México logran entendimiento sobre principales temas para ambos países.
30 septiembre 2018	Canadá, México y EE.UU. acuerdan modernización del TLCAN.
01 octubre 2018	Hojas Informativas Comerciales - Estados Unidos-México-Canadá: ➤Modernizando NAFTA ➤Agricultura: Acceso a mercados de productos agrícolas y lácteos ➤Equilibrando el comercio para apoyar al sector manufacturero ➤Fortaleciendo el comercio agrícola en América del Norte
30 noviembre 2018	Buenos Aires, Argentina. Se firma Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

Fuente: Centro de Estudios Sociales y de Opinión pública, *Opinión pública en contexto. Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)*, [en línea], pp. 8 y 9, Cámara de Diputados, marzo de 2019, Dirección URL: <http://www5.diputados.gob.mx/index.php/camara/Centros-de-Estudio/CESOP/Novedades/Opinion-publica-en-contexto.-Tratado-entre-Mexico-Estados-Unidos-y-Canada-T-ME>, [consulta: noviembre de 2019].

⁵⁹ J. Mario Herrera Ramos, “Teoría de juegos”, en Laura Olamendi Baca, et. al. *Léxico de la Política*, (pp. 741-747), México: Ed. FCE, Flacso, SEP-CONACYT, 2000, pp. 742 y 746

Además de las rondas oficiales, se llevaron a cabo encuentros paralelos para el cabildeo del sector privado en los llamados “cuartos de junto” y reuniones privadas entre los grupos interesados que, en suma, influyeron en la toma de decisiones de los grupo negociadores representados por Kenneth Smith (México), John Melle (EE. UU.) y Steve Verhul (Canadá). Dichos grupos buscaban que se adoptaran medidas, estrategias e incluso reformas legales, particularmente en el ámbito laboral, para lograr acuerdos en los temas más controversiales durante la negociación, como fueron las reglas de origen, la solución de controversias y la cláusula de término. Entre los grupos más importante se encuentran: el Consejo Coordinador Empresarial (CCE); la Unifor, el sindicato más grande del sector privado de Canadá; y la Federación Estadounidense del Trabajo y Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO).

Los jugadores contaron con múltiples canales de conexión físicos y electrónicos, para mantenerse informados y gestionar las diversas reuniones que tuvieron lugar de manera alternada en los tres países. Además de las llamadas telefónicas, las entrevistas en medios de comunicación y los informes difundidos en sitios oficiales, Trump utilizó su poder de difusión para negociar incluso mediante Twitter, lo que en determinado momento fue abiertamente rechazado por sus contrapartes, especialmente por Canadá cuando el mandatario advirtió que ese país quedaría fuera si no se lograba un “buen” acuerdo. Así como esa, múltiples amenazas y opiniones personales del presidente de EE. UU. se dieron a conocer en esa plataforma.

En cuanto a las preferencias de los jugadores, el gobierno mexicano en turno dio a conocer mediante la Secretaría de Economía (SE) sus prioridades agrupadas en cuatro ejes temáticos: (1) Fortalecer la competitividad de América del Norte; (2) Avanzar hacia un comercio regional inclusivo y responsable; (3) Aprovechar las oportunidades de la economía del siglo XXI; y (4) Promover la certidumbre del comercio y las inversiones en América del Norte⁶⁰, las cuales fueron difuminadas por la superioridad de EE. UU. Las

⁶⁰ Ver: Secretaría de Economía, *Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, [en línea], Gobierno de México, Blog, 02 de agosto de 2017, Dirección URL: <https://www.gob.mx/se/articulos/prioridades-de-mexico-en-las-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte>, [consulta: 8 de mayo de 2020].

dificultades para México fueron particularmente preocupantes, pues los ataques directos de Trump respecto a construir un muro en su frontera sur se incrementaron cuando la caravana de inmigrantes centroamericanos cruzó el territorio mexicano rumbo a EE. UU., y el presidente republicano utilizó su poder duro para condicionar la supervivencia de la negociación al control de caravana, pidiéndole al gobierno mexicano que la detuviera. Con esto, Trump mezcló los asuntos económicos y comerciales con los migratorios, y la respuesta del presidente AMLO fue replegar a su guardia nacional en la frontera sur, y aceptar que los inmigrantes que estuvieran arreglando su situación migratoria para pasar a EE. UU. permanecieran en el territorio mexicano.

Por su parte, el gobierno canadiense estableció cinco objetivos clave que se publicaron en el informe de la Junta de la Conferencia de Canadá en junio de 2017, los cuales fueron: (1) Mantener un acuerdo trilateral con los EE. UU. y México; (2) Facilitar la movilidad transfronteriza de empresarios para apoyar el comercio de servicios; (3) Mantener y mejorar el acceso a los bienes comercializados, presionando para mantener las normas de contenido de América del Norte en el sector automotriz; (4) Alentar la innovación y el comercio digital mediante la creación de un capítulo en el acuerdo dedicado al comercio electrónico; y (5) Modernizar el acuerdo con las realidades y estándares comerciales actuales, incluida la revisión de las normas de origen, los mecanismos de solución de controversias entre inversionistas y estado, actualizar las normas laborales y ambientales, y eliminar la cláusula de proporcionalidad energética.⁶¹ Canadá fue el único jugador que durante todo el proceso sostuvo su postura de ganar-ganar-ganar, puesta en juego por las constantes presiones bilateralistas de Trump. Al igual que México, su dependencia económica de EE. UU. redujo su marco de acción.

De conformidad con la Ley de Responsabilidad y Prioridades Comerciales del Congreso Bipartidista de 2015, el gobierno estadounidense dio a conocer el “Resumen

⁶¹ Jude Hislop, *Oil/gas one of key objectives for Canada ahead of NAFTA renegotiation*, [en línea], The American Energy News, 12 de junio de 2017, Dirección URL: <http://theamericanenergynews.com/jude-alberta/oil-gas-key-objectives-canada-ahead-nafta-renegotiation>, [consulta: 9 de mayo de 2020].

de objetivos específicos para la iniciación de negociaciones del TLCAN⁶² el lunes 17 de julio de 2017 que fue actualizado en noviembre de ese mismo año⁶³. Los objetivos generales fueron: (1) Mayor acceso al mercado para la agricultura, nuevas medidas administrativas y de transparencia; (2) Mayores inversiones y propiedad intelectual; (3) Negociaciones completas sobre los capítulos de competencia y Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES). Pero, el objetivo central del Representante de Comercio de EE. UU. (USTR), Robert Lighthizer, era la reducción del déficit comercial, además de las medidas de prevención de la distorsión comercial. Al respecto, éste expresó que...

...sería a través de esta negociación que la administración Trump buscaría un acuerdo que redujera el déficit comercial de los EE.UU. y fuera justo para todos los estadounidenses al mejorar el acceso al mercado en Canadá y México para la manufactura, la agricultura y los servicios de su país. Asimismo, argumentó que dicha administración trabajaría para eliminar los subsidios injustos, las prácticas que distorsionan el mercado por parte de las empresas estatales y las restricciones onerosas a la propiedad intelectual.⁶⁴

Aunque tales objetivos se establecieron para las relaciones trilaterales, es posible encontrar cierta relación con la política de contención de China, pues específicamente los intereses principales del USTR sobre las prácticas comerciales desleales y el déficit se relacionaron con la clasificación de economía de no mercado” (ENM), una clasificación que si bien engloba a diversos miembros de la OMC, es aún una característica emblemática de China desde que ingresó a la Organización (esta cuestión se desarrollará a fondo en el capítulo siguiente). La superioridad económica de EE. UU. le permitió insertar todos sus objetivos particulares como prioridad en la negociación.

⁶² Ver: Office of the United States Trade Representative, *Summary of Specific Negotiating Objectives for the Initiation of NAFTA Negotiations*, [en línea], 17 de julio de 2017, Dirección URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>, [consulta: 8 de mayo de 2020].

⁶³ Office of the United States Trade Representative, *Summary of Specific Negotiating Objectives for the Initiation of NAFTA Negotiations*, [en línea], 17 de noviembre de 2017, Dirección URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/Nov%20Objectives%20Update.pdf>, [consulta: 8 de mayo de 2020].

⁶⁴ Para mayor información consultar: Office of the United States Trade Representative. *USTR Releases NAFTA Negotiating Objectives* [en línea] Executive Office of the President, Washington D.C., 7 de julio de 2017, Dirección URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/july/ustr-releases-nafta-negotiating>, [consuta: 31 de mayo de 2019].

Las modificaciones del tratado fueron tanto de forma, como de fondo. Así que previo describir las novedades que resaltan la tendencia anti-China en el tratado, es preciso conocer los resultados de la negociación, pues para México y Canadá ceder ante las exigencias de EE. UU. no fue opcional, así que los grupos negociadores de ambos países buscaron llegar a acuerdos intermedios y, al final del día, perder lo menos dadas sus desventajas. Sólo así lograron cerrar los temas más sensibles y caóticos, como las reglas de origen, la resolución de controversias y la cláusula de término, en un contexto en el que además de los procesos electorales Trump desató una guerra comercial contra China, que inició con la imposición de aranceles en marzo de 2018 a las importaciones de acero y aluminio (25% y 10% respectivamente), provenientes incluso de sus principales socios comerciales, entre ellos México, Canadá, la Unión Europea y ese país asiático.

En este ambiente de tensiones, la preferencia de Trump por el bilateralismo orilló a México a aceptar un acuerdo bilateral que ocasionó la posibilidad de la deserción involuntaria de Canadá, y puso en juego la negociación tripartita. Finalmente, Canadá se reintegró al proceso pagando un alto costo político para el gobierno de Trudeau, y el tratado logró ser firmado el 30 de noviembre de 2018 durante la Cumbre del G-20 en Argentina (Figura 1).

Figura 1: Del Acuerdo México-EE. UU. al tratado trilateral



Fuente: Jorge O. Armijo de la Garza, *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá*, [en línea], Análisis e investigación del Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 7 pp., Senado de la República, 9 de abril de 2019, Dirección URL: <http://comisiones.senado.gob.mx/economia/TMEC.php>, [consulta: 24 de enero de 2020].

2.4 Fase 2: La ratificación e implementación del T-MEC

Luego de la firma del T-MEC, se inició el proceso para la ratificación. Las diferencias en los sistemas políticos de los miembros, la asincronía en sus procesos legislativos y el clima político interno determinado por los eventos electorales fueron factores clave para la concluir esta fase. En primera instancia, está el hecho de que en México “los instrumentos de derecho internacional son directamente aplicables tan pronto como sean ratificados, pero en Canadá y Estados Unidos se tiene que aprobar una ley de implementación para hacer efectivo el Acuerdo.”⁶⁵

En el país mexicano, “es facultad exclusiva del Senado de la República aprobar los tratados internacionales que el Ejecutivo Federal suscriba.”⁶⁶ En EE. UU., “el T-MEC fue un acuerdo del Congreso y el Ejecutivo (*Congressional - Executive Agreement*). Para su ratificación, la Cámara de Representantes y el Senado tuvieron que aprobar la ley de implementación necesaria, bajo los términos establecidos por la Autoridad de Promoción Comercial (TPA, por sus siglas en inglés).”⁶⁷ En Canadá, “la negociación, suscripción y ratificación de los tratados internacionales son facultad del Ejecutivo Federal, mientras que el parlamento bicameral es el encargado de la implementación de la ley necesaria para que entren en vigor.”⁶⁸

México fue el primer país que ratificó el nuevo acuerdo. No obstante, éste tuvo que cumplir con las exigencias de los demócratas que, como resultado de las elecciones intermedias de 2018, contaban con la mayoría en la Cámara de Representante. Estos insistieron en realizar cambios en los capítulos laboral y ambiental, como cuando se negoció el TLCAN en los años noventa, en la línea de su tradicional proteccionismo. Sólo

⁶⁵ Alexandra Logvin y Matthew Welch, *Canada: CUSMA/USMCA/T-MEC-Status And Implementation In Canada, The United States, And Mexico*, [en línea], Mondaq, Fasken, 15 de enero de 2019, Dirección URL: <https://www.mondaq.com/canada/International-Law/772312/CUSMA-USMCA-T-MEC--Status-And-Implementation-In-Canada-The-United-States-And-Mexico>, [consulta: 26 de enero de 2020].

⁶⁶ Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, *Proceso de Aprobación y Ratificación del T-MEC: México*, [en línea], Infografías 2019, Senado de la República, 19 de junio de 2019, Dirección URL: https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/images/infografias/Junio_2019/tmec_mx.jpg, [consulta: 27 de enero de 2020].

⁶⁷ *Ídem*

⁶⁸ *Ídem*

que, en esta ocasión, los bloques políticos se debían en gran parte a la rivalidad con la administración Trump, ya que la aprobación del acuerdo sería una victoria para el presidente republicano que prometió la renegociación en su campaña.

Particularmente, el tema laboral fue crucial debido a que los grupos sindicales de EE. UU. y Canadá criticaron la disparidad de los salarios mexicanos en comparación con los de sus países, y a través de sus jefes negociadores exigieron a México que mejoraran las condiciones laborales de sus trabajadores. Con un limitado marco de acción frente a su principal socio comercial, México tuvo que llevar a cabo una reforma laboral en tiempo récord. A pesar de las múltiples críticas nacionales, el gobierno mexicano pudo concretar la reforma respondiendo a las peticiones externas, gracias a que contaba con la mayoría parlamentaria para ello. No obstante, no fue suficiente para los demócratas que pedían: “(1) Asegurar el cumplimiento (*enforcement*) de la legislación laboral; (2) Fortalecer las reglas de protección al medio ambiente; (3) Fortalecer los derechos de los trabajadores, y disminuir el periodo de exclusividad para datos de patentes de medicinas biológicas; (4) así como establecer un comité estadounidense para monitorear la reforma laboral en México.”⁶⁹

Específicamente, el último punto aumentó las dificultades para llegar a un acuerdo, porque los demócratas propusieron enviar inspectores a México para verificar el cumplimiento de los compromisos laborales, lo que el gobierno mexicano rechazó por considerarlo una violación a su soberanía. Sin embargo, el gobierno estadounidense insistió en nombrar a cinco agregados laborales en sus misiones diplomáticas que supuestamente no tendrían la labor de “inspectores”. De esa manera, disfrazando los intereses de fondo de los demócratas, AMLO aceptó la llegada de tales individuos de manera legal para concluir con la ratificación. Esta, junto con el tema migratorio, fue una de las pruebas más evidentes de la dependencia económica de México de EE. UU., que redujo desde el comienzo su capacidad de negociación.

⁶⁹ Roberto Morales, “México se consolida como primer socio comercial de EU”, [en línea], periódico *El Economista*, sección “Empresas”, México, 5 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://www.economista.com.mx/empresas/Mexico-se-consolida-como-primer-socio-comercial-de-EU--20200505-0038.html>, [consulta: 6 de mayo de 2020].

El proceso en Estados Unidos fue mucho más controvertido, pues la lucha partidista y la consecuente falta de acuerdos respecto al primer texto del T-MEC, redujo el tamaño de los conjuntos ganadores. Debido a que la Cámara baja frenó el tratado e hizo modificaciones para ganar cierto crédito en un proyecto que inició Trump, existió el riesgo de que no se completara la negociación y la incertidumbre estuvo presente en todo momento. Después de difíciles conversaciones entre la administración republicana y los demócratas, se llegó a un acuerdo sobre la solución de controversias, disposiciones laborales y ambientales (en donde se involucró a México, como se mencionó), derechos de propiedad intelectual y requisitos de acero y aluminio en las reglas de origen para automóviles, en un contexto en el que la guerra comercial con China iba en escalada.

El ahora T-MEC, huérfano de una corriente política nacional que lo dimensiona y lo defiende, sigue siendo una divisa política electoral entre republicanos y demócratas que se usa con base al comportamiento de su economía, donde si baja el crecimiento se culpa al Tratado y se amenaza con su eliminación; o haciendo poco caso de él, si las cosas van mejor. Dentro de una 'nueva visión de Siglo XXI', Estados Unidos intentó la revisión del tratado de manera tácita a través del TPP, ratificando la propuesta mercantilista original del Tratado, sin darle oportunidad de incorporar nuevas modalidades de asociación que pudieran mejorar el balance de la relación trilateral en términos de desarrollo.⁷⁰

El 10 de diciembre de 2019 los jefes negociadores de los tres países firmaron el Protocolo Modificadorio al T-MEC y dos acuerdos paralelos, uno en materia de cooperación ambiental y verificación aduanera entre México y EE. UU., y otro sobre el Capítulo de Medioambiente, suscrito entre México y Canadá, los cuales fueron ratificados nuevamente por el Senado mexicano el 12 de diciembre siguiente, “con 107 votos en favor y uno en contra”.⁷¹

⁷⁰ Arturo Oropeza García, et. al., TLCAN 20 años. ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?, [en línea], Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2014, Dirección URL: https://idic.mx/wp-content/uploads/2014/11/TLCAN20ANOS_UNAM-IDIC_2014_comprimido.pdf, [consulta: 4 de mayo de 2020].

⁷¹ Coordinación de Comunicación Social, *Aprueba Senado Protocolo Modificadorio del T-MEC*, [en línea], Boletín n° 798, Senado de la República, 12 Diciembre 2019, Dirección URL: <http://comunicacion.senado.gob.mx/index.php/informacion/boletines/47234-aprueba-senado-protocolo-modificadorio-del-t-mec.html>, [consulta: 28 de enero de 2020]. El texto oficial del Protocolo Modificadorio del T-MEC y los acuerdos paralelos pueden ser consultados en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/516595/Protocolo_Esp_BIS_COTEJO_SE_SRE.pdf.

En EE. UU. el 13 de diciembre siguiente, Trump presentó la propuesta de Ley de Implementación del T-MEC (*H.R.5430-United States-Mexico-Canada Agreement Implementation Act*) a la Cámara de Representantes, incluyendo las enmiendas recientes, y el 16 de diciembre el proyecto de Ley complementario al Senado (*S.3052 - United States-Mexico-Canada Agreement Implementation Act*). El 17 de diciembre siguiente, el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara aprobó la legislación, y el acuerdo modificado fue aprobado por la Cámara de Representantes el 19 de diciembre de 2019, y por el Senado hasta el 16 de enero de 2020. Finalmente, el 29 de enero de 2020, se llevó a cabo la ceremonia para la firma del T-MEC en la Casa Blanca, misma que causó polémica porque Trump no invitó a los demócratas.

Como se ha mencionado, en Canadá la ratificación fue afectada por las elecciones federales, pues si bien la administración de Trudeau había presentado una propuesta de ley para implementar el acuerdo antes de que la Cámara de los Comunes suspendiera sus labores en el verano de 2019, en aras de las elecciones, la propuesta murió sin ser aprobada. Así que al retomarla una vez reelecto, Trudeau tuvo que enfrentarse a los bloqueos de los conservadores y el Partido Nueva Democracia (PND) que exigieron que se les entregara más información sobre lo que se había negociado para poder darle luz verde a la ley de implementación, lo que sumió al gobierno en un ambiente político complicado, porque junto con la pérdida de su mayoría en la Cámara de los Comunes los liberales la perdieron también en algunos comités, a lo que se sumaron las protestas sociales opositoras a los proyectos infraestructurales energéticos que pusieron en jaque las decisiones y acciones del gobierno, entre ellas la ratificación y fue incierto si podría avanzar el proyecto de ley en ambas cámaras del Parlamento.

En este contexto, el lunes 27 de enero de 2020, Chrystia Freeland, ahora Viceprimer Ministra de Canadá y Ministra de Asuntos Intergubernamentales, presentó al Parlamento el “Aviso de Mociones de Medios y Formas para introducir una Ley para implementar el T-MEC”, el primer paso necesario para los proyectos de ley fiscales, y el proyecto de ley necesario para ratificar el acuerdo se presentó el miércoles 29 de enero de 2020.

De manera extraordinaria, el brote de coronavirus (COVID-19) que la Organización Mundial de la Salud (OMS) calificó como una pandemia el 11 de marzo de 2020, catalizó el proceso de ratificación. En el caso de Canadá, con el primer ministro Justin Trudeau gobernando desde su casa, el 12 de marzo los legisladores canadienses votaron por unanimidad para cerrar la legislatura hasta el 20 de abril, y de paso aprobaron la ley de implementación del T-MEC en la Cámara Baja. El Senado se reunió más tarde el mismo viernes 13 de marzo para aprobar el acuerdo, el último paso legislativo antes de la ratificación formal.⁷² En ese contexto de crisis sanitaria mundial, el jueves 2 de abril de 2020 Canadá fue el primero en notificar a sus socios que estaba listo para fijar una fecha para que el acuerdo revisado entrara en vigencia, ya que el texto establece que esto sería “el primer día del tercer mes después de que los tres socios notificaran a los demás que habían cambiado sus leyes, reglamentos y otros sistemas administrativos relevantes, y estaban listos para cumplir.”⁷³

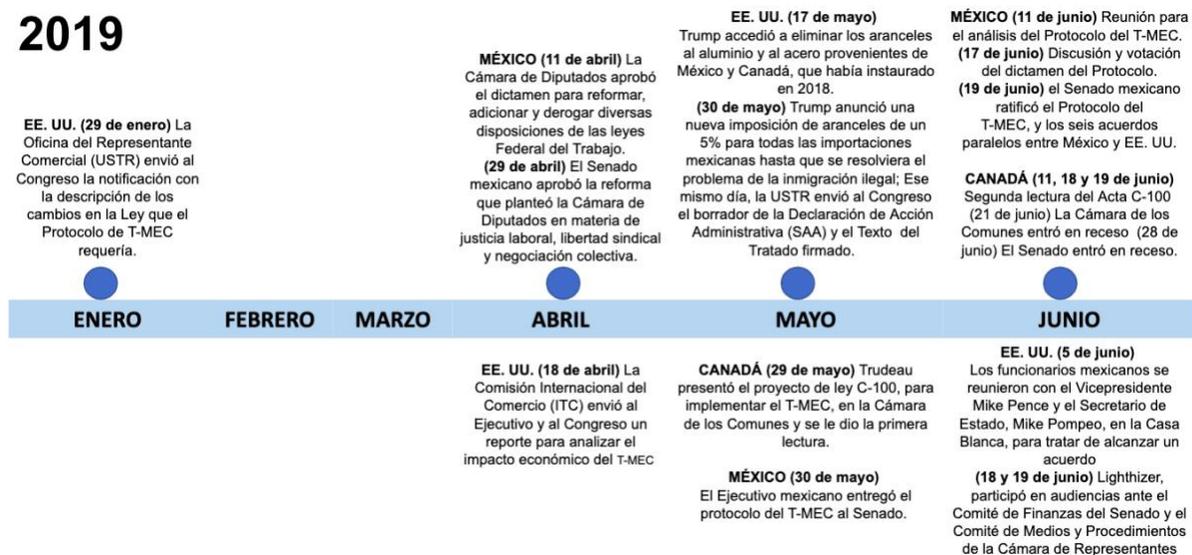
Al día siguiente, México notificó a sus contrapartes que se habían concluido los tres procesos de ratificación internos, lo que permitiría que el T-MEC entrara en vigor. No obstante, el proceso quedaría una vez más a la disposición del gobierno de EE. UU., pues este país se vio fuertemente afectado por la pandemia en un momento ya de por sí delicado por la proximidad de las elecciones presidenciales de noviembre de 2020. Así que aunque Trump quería que el acuerdo se estableciera antes del 1 de junio, éste pasó a segundo plano frente al problema del coronavirus, luego de que golpeara fuertemente la economía mundial, las cadenas de suministro en y, por ende, el comercio internacional. Esta crisis sanitaria afloró también las tensiones con China, con quien EE. UU. había logrado un tratado de fase 1 en enero, el cual quedó en el limbo y Trump amenazó con echarlo atrás por considerar a ese país asiático el causante de todo.

⁷² Kait Bolongaro, “Canada Suspends Parliament After Moving to Ratify New Nafta”, *Bloomberg*, sección “Politics”, 13 de marzo de 2020, Dirección URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-03-13/canada-suspends-parliament-after-moving-to-ratify-new-nafta>, [consulta: 13 de marzo de 2020].

⁷³ Janyce McGregor, *Mexico joins Canada, notifies U.S. it's ready to implement new NAFTA*, [en línea] CBC News, 4 de abril de 2020, Dirección URL: <https://www.cbc.ca/amp/1.5522007>, [consulta: 5 de abril de 2020].

En este contexto de caos generalizado, que permeó todos los niveles y le dio un giro a las relaciones internacionales, Robert Lighthizer le notificó al Congreso estadounidense que el T-MEC entraría en vigor el 1º de julio de 2020, un mes más tarde de lo inicialmente propuesto, pues argumentó que “algunos industriales, incluidos los fabricantes de automóviles, habían solicitado retrasar la implementación, debido a las dificultades que enfrentaban por el coronavirus”⁷⁴. Así, luego de un año y medio de haber firmado el acuerdo, el TLCAN sería oficialmente remplazado. Los textos finales de las Reglamentaciones Uniformes fueron publicados el 3 de junio⁷⁵. La figura siguiente presenta la cronología del proceso de la ratificación.

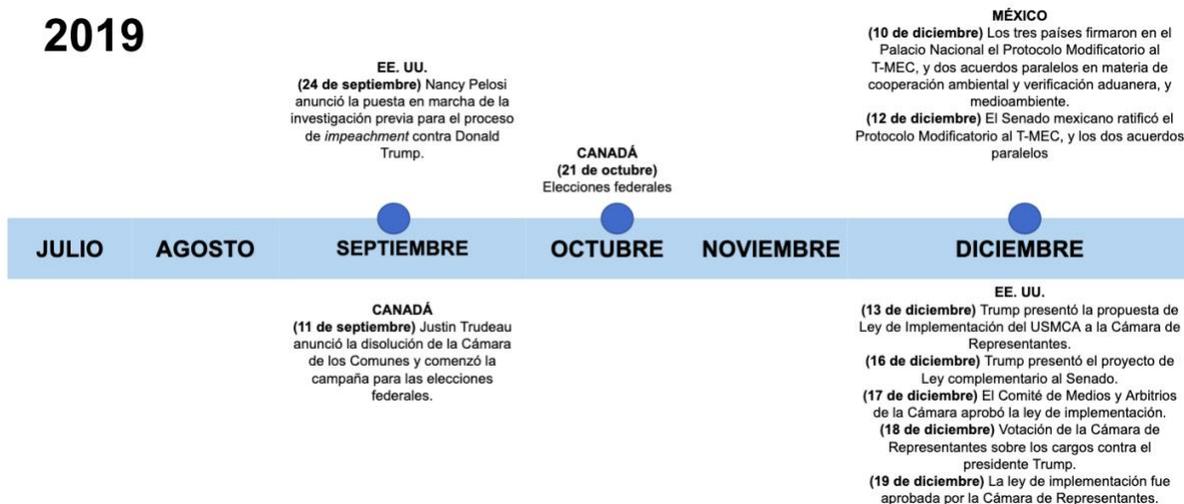
Figura 2. Cronología del proceso de ratificación del T-MEC (2019-2020)



⁷⁴ Reuters, “El T-MEC entra en vigor el primero de julio, anuncia EU”, [en línea], Periódico La Jornada, Sección Economía, 25 de abril de 2020, Dirección URL: <https://www.jornada.com.mx/ultimas/economia/2020/04/25/el-t-mec-entra-en-vigor-el-primero-de-julio-anuncia-eu-5886.html>, [consulta: 25 de abril de 2020].

⁷⁵ Ver: <https://www.gob.mx/t-mec/acciones-y-programas/textos-finales-de-las-reglamentaciones-uniformes?state=published>

2019



2020



Fuente: Elaboración propia

2.5 Los resultados y la tendencia anti-China en el T-MEC

Como resultado de la renegociación se estableció el "Protocolo por el que se sustituye el TLCAN por el T-MEC."⁷⁶ Éste, a comparación del TLCAN que contenía 22 capítulos, quedó compuesto por 34 (En la Tabla 2 se pueden apreciar tales modificaciones).

⁷⁶ Canadá ha nombrado oficialmente al USMCA como "CUSMA", poniendo a Canadá primero en el orden de los países. El resto de las partes han hecho lo mismo. El Acuerdo se llama USMCA en los Estados Unidos, y T-MEC (El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá) "en México. En: Alexandra Logvin y Matthew Welch, *Canada: CUSMA/USMCA/T-MEC-Status And Implementation In Canada, The United States, And Mexico*, Mondaq, Fasken, 15 de enero de 2019, Dirección URL:

Específicamente, se agregaron 10 capítulos: capítulo 8 (Reconocimiento de la propiedad directa, inalienable e imprescriptible del Estado mexicano sobre hidrocarburos); capítulo 12 (Anexos sectoriales); capítulo 19 (Comercio digital); capítulo 23 (Laboral); capítulo 24 (Medio ambiente); capítulo 25 (Pequeñas y medianas empresas); capítulo 26 (Competitividad); capítulo 27 (Anticorrupción); capítulo 28 (Buenas prácticas regulatorias); y capítulo 33 (Asuntos de política macroeconómica y de tipo de cambio). Mientras que se eliminaron el capítulo 6 (Energía y petroquímica básica); el capítulo 8 (Medidas de emergencia); y el capítulo 9 (Medidas relativas a normalización).⁷⁷

Tabla 3. Capítulos con los que cuentan el TLCAN y el T-MEC

TLCAN		T-MEC	
Número de capítulo	Tema	Número de capítulo	Tema
1	Objetivos	1	Disposiciones iniciales y definiciones generales
2	Definiciones generales	2	Trato nacional y acceso a mercados
3	Trato nacional y acceso de bienes al mercado	3	Agricultura
4	Reglas de origen	4	Reglas de origen
5	Procedimientos aduaneros	5	Procedimientos de origen
6	Energía y petroquímica básica	6	Mercancías textiles y del vestido
7	Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias	7	Administración aduanera y facilitación del comercio
8	Medidas de emergencia	8	Reconocimiento de la propiedad directa, inalienable e imprescriptible del Estado mexicano sobre hidrocarburos
9	Medidas relativas a normalización	9	Medidas sanitarias y fitosanitarias
10	Compras en el sector público	10	Remedios comerciales
11	Inversión	11	Obstáculos técnicos al comercio
12	Comercio transfronterizo de servicios	12	Anexos sectoriales
13	Telecomunicaciones	13	Contratación pública
14	Servicios financieros	14	Inversión
15	Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado	15	Comercio transfronterizo de servicios
16	Entrada temporal de personas de negocios	16	Entrada temporal de personas de negocios
17	Propiedad intelectual	17	Servicios financieros
18	Publicación, notificación y administración de leyes	18	Telecomunicaciones

<https://www.mondaq.com/canada/International-Law/772312/CUSMA-USMCA-T-MEC--Status-And-Implementation-In-Canada-The-United-States-And-Mexico>, [consulta: 26 de enero de 2020].

⁷⁷ Centro de Estudios Sociales y de Opinión pública, *Opinión pública en contexto. Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)*, [en línea], p. 11, Cámara de Diputados, marzo de 2019, Dirección URL: <http://www5.diputados.gob.mx/index.php/camara/Centros-de-Estudio/CESOP/Novedades/Opinion-publica-en-contexto.-Tratado-entre-Mexico-Estados-Unidos-y-Canada-T-ME>, [consulta: noviembre de 2019].

TLCAN		T-MEC	
Número de capítulo	Tema	Número de capítulo	Tema
19	Revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias	19	Comercio digital
20	Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias	20	Derechos de propiedad intelectual
21	Excepciones	21	Política de competencia
22	Disposiciones finales	22	Empresas propiedad del Estado y monopolios designados
		23	Laboral
		24	Medio ambiente
		25	Pequeñas y medianas empresas
		26	Competitividad
		27	Anticorrupción
		28	Buenas prácticas regulatorias
		29	Publicación y administración
		30	Disposiciones administrativas e institucionales
		31	Solución de controversias
		32	Excepciones y disposiciones generales
		33	Temas de política macroeconómica y de tipo de cambio
		34	Disposiciones finales

Fuente: Centro de Estudios Sociales y de Opinión pública, *Opinión pública en contexto. Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)*, [en línea], pp. 12 y 13, Cámara de Diputados, marzo de 2019, Dirección URL: <http://www5.diputados.gob.mx/index.php/camara/Centros-de-Estudio/CESOP/Novedades/Opinion-publica-en-contexto.-Tratado-entre-Mexico-Estados-Unidos-y-Canada-T-ME>, [consulta: noviembre de 2019].

En esta ocasión, además de los anexos, el T-MEC incluye un Acuerdo en Materia de Cooperación Ambiental y una serie de instrumentos bilaterales (ocho cartas paralelas entre México y EE. UU. sobre Biológicos, Normas de Seguridad Autos, Quesos, Productos Distintivos, Usuarios Previos, Sector Automotriz, 232 y la Solución de Controversias en el Sector Automotor).⁷⁸ Muchas de las innovaciones del T-MEC, reflejan el texto del TPP, tales como el capítulo laboral y las disposiciones ambientales que ahora forman parte del texto en lugar de estar en acuerdos paralelos como en el TLCAN, una

⁷⁸ Las versiones finales de los textos del T-MEC, resultado de su revisión legal, presentados por el Ejecutivo al Senado de la República el 30 de mayo de 2019, se encuentran en el sitio oficial del Gobierno de México dedicado a este tratado. Ver: <https://www.gob.mx/t-mec>, <https://www.gob.mx/t-mec/acciones-y-programas/textos-finales-del-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec-202730?state=published>.

petición particularmente de Canadá para que en esta ocasión dichos asuntos se sometieran al mismo mecanismo de solución de controversias.

Los cambios en las reglas de origen del sector automotor fueron caóticos porque EE. UU. propuso que el porcentaje del contenido regional pasara del 62.5% al 85%, del cual el 50% fuera contenido estadounidense. Las reacciones de las empresas internacionales de este sector no se hicieron esperar, pues diversas marcas asiáticas y europeas se verían afectadas. Finalmente, en el T-MEC se estableció que “cada componente del automóvil debe cumplir con las proporciones establecidas de Valor de Contenido Regional (VCR) y Valor de Contenido Laboral (VCL); es decir, tanto la puerta como el motor y los demás componentes de un coche deben tener un VCR de 75% y un VCL de 40% o 45%, dependiendo de si es un auto o una camioneta.”⁷⁹

En cuanto a la cláusula de término (*sunset clause*), la propuesta inicial de concluir el tratado en los próximos cinco años y negociar uno nuevo fue sustituida por la contrapropuesta que hizo México durante la quinta ronda de negociación, secundada por Canadá, sobre una “cláusula de revisión”, que quedó contenida en el Artículo 34.7 (Capítulo 34. Disposiciones Finales), que establece que el tratado...

*...terminará 16 años después de la fecha de su entrada en vigor, a menos que cada Parte confirme que desea continuar por un nuevo periodo de 16 años. En el sexto aniversario de la entrada en vigor, la Comisión se reunirá para realizar una "revisión conjunta" del funcionamiento de este Tratado y cada Parte confirmará, por escrito, a través de su jefe de gobierno, si desea prorrogar la vigencia por otro periodo de 16 años. Si cada Parte confirma su deseo de prorrogar este Tratado, la vigencia de este Tratado se prorrogará automáticamente por otros 16 años y la Comisión llevará a cabo una revisión conjunta y considerará la extensión de la vigencia de este Tratado a más tardar al final del próximo plazo de seis años.*⁸⁰

Respecto a los mecanismos de solución de controversias, estos quedaron contenidos en el T-MEC en los siguientes capítulos: Capítulo 10 (Solución de diferencias en materia de

⁷⁹ Centro de Estudios Sociales y de Opinión pública, *op. cit.*, p.24

⁸⁰ Gobierno de México, *Capítulo 34 Disposiciones Finales*, [en línea], Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), p. 2, Gob.mx, 3 de junio de 2019, Dirección URL: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465855/34FinalProvisions.pdf>, [consulta: 22 de enero de 2020].

remedios comerciales, antidumping y subsidios, antes Capítulo 19); Capítulo 14 (Solución de diferencias Inversionista-Estado, antes Capítulo 11); y Capítulo 31 (Solución de Diferencias Estado - Estado, antes Capítulo 20).⁸¹ El interés de Trudeau en mantener estos mecanismos se debe, entre tanto, a que a la fecha Canadá y EE. UU. siguen teniendo diferencias que involucran a sectores cruciales para la economía canadiense, y con estos es posible solucionar los problemas en el plano regional sin tener que someterlos al escrutinio de la OMC. Uno de los casos más recientes fue el conflicto entre Boeing y Airbus.

Además de las novedades básicas dadas a conocer oficialmente por los gobiernos de los tres miembros, se encuentra un tema de fondo que por su ambigüedad es difícil palpar en un primer esfuerzo: las intenciones unilaterales de EE. UU. de contener a China en América del Norte, mismas que se pueden rastrear a partir de la clasificación heredada del régimen internacional comercial sobre las EM y las ENM.

Si bien EE. UU. introdujo la tendencia anti-China desde que presentó el resumen de sus objetivos en el 2017, el tema cobró especial importancia conforme se fueron acrecentando las tensiones entre las dos superpotencias que detonaron en una guerra comercial. La clasificación de las ENM fue resaltada por el propio gobierno estadounidense, especialmente en sus informes sobre los resultados, como la ficha técnica (*The USCMA Fact Sheet. Combatting Non-Market Practices*) que éste dio a conocer a través del USTR, en la que da manera muy puntual enumera las modificaciones específicamente para contener las que denomina “prácticas de no mercado”, al respecto el documento argumenta que...

...los acuerdos de libre comercio solo funcionan cuando la competencia económica se lleva a cabo sobre una base real de mercado. En el mundo globalizado de hoy, los efectos de las prácticas ajenas al mercado pueden tener un efecto perjudicial en los trabajadores estadounidenses. El éxito en la competencia económica debe reflejar el trabajo duro y la innovación, no apoyo gubernamental injusto y otras prácticas que distorsionan el mercado. El T-MEC aborda directamente el desafío creciente y

⁸¹ Subsecretaría de Comercio Exterior, *Mecanismos de solución de diferencias del T-MEC*, [en línea], Reporte n°16, pp. 1-4, Secretaría de Economía, 23 de septiembre de 2019, Dirección URL: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/495831/Reporte-TMEC_n16-esp_20190923_a.pdf, [consulta: 11 de enero de 2020].

*pernicioso de los subsidios injustos y las prácticas comerciales de no mercado que tienen el potencial de perjudicar a los trabajadores y las empresas de los EE. UU. Muchos de las disposiciones del T-MEC establecen precedentes importantes para futuras negociaciones con posibles socios externos de América del Norte.*⁸²

Estas afirmaciones sacan a flote tanto el éxito de EE. UU. en la negociación, al mantenerse como el jugador veto durante las dos fases del juego, como las desventajas de sus contrapartes que tuvieron que ceder en muchas ocasiones, y aceptar las imposiciones de la primera economía. Asimismo, los argumentos expresan la consternación del gobierno estadounidense respecto al daño que ocasiona comerciar con ENM, y justifican la implantación de medidas para combatir las prácticas desleales, pero con una visión meramente unilateralista.

Por otra parte, la última declaración respecto a que las disposiciones del T-MEC podría ser el modelo para futuras negociaciones con terceros países debe ser considerada por otros jugadores como la Unión Europea (UE) y Japón, con quienes la negociación de un TLC está sobre la mesa, y con quienes China tiene una fuerte relación comercial. En este orden de ideas, las novedades enfocadas al combate a las prácticas comerciales desleales, relacionadas particularmente con las ENM, que quedaron asentadas en el nuevo T-MEC, son los siguientes:

1) Tratamiento de "empresas estatales" (SOE). Expande la definición de lo que constituye una SOE para capturar empresas no solo de propiedad directa del gobierno, sino también aquellas en las que el gobierno posee una minoría del capital, pero no obstante puede ejercer el control. Prohíbe los subsidios perjudiciales directos a las empresas públicas, yendo mucho más allá de las reglas incluidas en la Asociación Trans-Pacífico y las reglas actuales de la Organización Mundial del Comercio.

2) Manipulación de divisas. Incluye compromisos de alto nivel para abstenerse de devaluaciones competitivas y orientar los tipos de cambio, que no tienen precedentes en el contexto de un acuerdo comercial de EE. UU. Requiere una mayor transparencia y establece mecanismos para la rendición de cuentas, incluidas disposiciones obligatorias sujetas a solución de controversias.

3) Nuevo requisito de notificación diseñado para proteger los intereses de EE. UU. Si alguna de las partes del T-MEC se compromete a negociar un acuerdo de libre comercio

⁸² United States Trade Representative (USTR), *The USCMA Fact Sheet. Combatting Non-Market Practices*, [en línea], Dirección URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/fs/USMCA/USMCA-NME.pdf>, [consulta: 8 de mayo de 2020].

con China u otra economía que no sea de mercado, esa parte debe notificar a las demás su intención. Esta disposición, que no se ha incluido en ningún acuerdo comercial anterior de EE. UU., Proporciona una nueva herramienta dramática para preservar la competencia leal del mercado en América del Norte.

4) Capítulo robusto sobre anticorrupción. Exige que México y Canadá penalicen los actos de corrupción cometidos por funcionarios gubernamentales nacionales y extranjeros, establezcan códigos de conducta y promuevan altos estándares éticos para los funcionarios gubernamentales, brinden protección a los denunciantes y establezcan nuevos compromisos para combatir la malversación de fondos.

5) Compromete a las partes a trabajar juntas para combatir la evasión del deber. Esto incluye trabajar juntos contra los esfuerzos para socavar las medidas antidumping, de derechos compensatorios y de salvaguardias existentes. Las actividades de cooperación incluyen verificaciones de evasión de deberes y visitas a las instalaciones en el país por parte de las autoridades aduaneras, así como el intercambio de información aduanera con el propósito específico de combatir la evasión de deberes.⁸³

Entre estas disposiciones, el nuevo requisito de notificación diseñado para proteger los intereses de EE. UU. y el trabajo conjunto para combatir la evasión del deber, quedaron establecidos en el artículo 1 del Anexo 14-D y en el artículo 32.10, en los que explícitamente se hace la referencia a las ENM. El primero de ellos, relativo a la solución de controversias de inversión México-Estados Unidos (Capítulo 14 sobre la Solución de diferencias Inversionista-Estado), condiciona el reconocimiento de un “demandante” que esté relacionado con una economía de no mercado.

Mientras que el artículo 32.10 establece la normatividad en caso de que una de las Partes tenga la intención de negociar un TLC con un país que no es de libre mercado. “La disposición define ‘países de no mercado’ como aquellos que cada miembro del tratado determinó como una ‘economía de no mercado’ a los efectos de las leyes *antidumping* de cada miembro, y con los que ninguna de las Partes ya haya firmado un TLC en la fecha en la que el T-MEC haya entrado en vigor.”⁸⁴ En la línea del informe del USTR, este artículo condiciona a las Partes a notificar a las otras sobre sus intenciones de firmar un TLC con una ENM, y mantiene la amenaza de terminar el acuerdo. Este

⁸³ *Ídem*

⁸⁴United States International Trade Commission, *U.S.-Mexico-Canada Trade Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors*, [en línea], Publication Number: 4889, Investigation Number: TPA 105-003, p. 262, US Government, abril de 2019, Dirección URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4889.pdf>, [consulta: 11 de enero de 2020].

tema se desarrollará ampliamente en el Capítulo 3, pues queda la duda sobre si este artículo podría impedir la firma de un TLC entre los miembros norteamericanos y la superpotencia asiática, a la que Trump ha acusado de llevar a cabo prácticas comerciales injustas y perjudiciales para la economía estadounidense.

2.6 Conclusiones

La negociación del T-MEC significó más que la simple descomposición secuencial en una fase de negociación y una de ratificación. Este acontecimiento proyectó los cambios internacionales que tuvieron lugar con la llegada de Donald Trump a la presidencia de la primera economía del mundo, pues éste reactivó y potencializó las posturas nacionalistas, unilateralistas y proteccionistas que si bien habían permanecido latentes, tanto en EE. UU. como en el mundo, no se habían llevado a tal extremo desde el siglo pasado. Estas posturas fueron en realidad la respuesta a las desigualdades ocasionadas por el sistema neoliberal, cuyas promesas de crecimiento y desarrollo no han sido para todos, y la crisis económica del 2008 afloró el descontento social generalizado que se fue acumulando conforme a los estragos de ésta se prolongaron.

Este acontecimiento sacó a flote la frágil trilateralidad que existe en América del Norte, la latente tendencia bilateralista, y la dependencia económica de México y de Canadá de EE. UU. De igual forma, mostró lo mucho que la moda intelectual o el contagio ideológico mediante la retórica puede afectar la cooperación internacional, pues el uso tergiversado del poder suave le abre la puerta a las acciones de poder duro que en un sistema de interdependencia compleja no necesariamente se ejecuta por medios armamentistas. Así, en el ámbito económico-comercial, los medios e instrumentos de poder suave pueden ser con ataques arancelarios y las guerras comerciales, que bien podrían detonar en conflictos militarizados.

En ambas fases de negociación y ratificación, EE. UU. se mantuvo como el “jugador veto”, porque su superioridad económica le permitió manipular las asimetrías a su favor. Durante la primera fase, fue Trump quien estableció las condiciones para que se hicieran las modificaciones a su modo, y durante la ratificación, fueron los demócratas

quienes representaron un freno para el proceso con la intención de ganar cierto crédito al dejar su marca en el nuevo tratado, e impedir que Trump cumpliera fácilmente una de sus principales promesas de campaña, con miras a las elecciones presidenciales del 2020.

Las tradicionales diferencias entre los republicanos y demócratas, más la particular polarización política y social fomentada por la administración Trump, proyectaron el impacto de la disminución de los conjuntos ganadores en el éxito de una negociación, así como también la importancia de la estabilidad política nacional que, por tratarse del jugador dominante, trascendió a los otros jugadores y niveles, siendo México el país directamente afectado. Llevar a cabo la reforma laboral y reaccionar a la crisis migratoria conforme a las exigencias de Trump y de los demócratas, fue la prueba fehaciente de la dependencia económica de México. En este caso, se puso de manifiesto lo que se puede lograr cuando el gobierno en turno cuenta con la mayoría en el Congreso, pues eso le permitió a la administración de AMLO lograr la reforma de manera expés, y aceptar las condiciones de su vecino del norte, aunque los grupos nacionales no estuvieran de acuerdo del todo, particularmente los grupos empresariales. En contraste, los grupos sindicales en EE. UU. y Canadá tienen un peso tal que los jefes negociadores no pudieron ignorarlos en la toma de decisiones e, incluso, empujaron a éstos a exigir al gobierno mexicano los cambios en el ámbito laboral, lo que además demuestra la importancia de los actores no estatales para las relaciones internacionales.

El contexto político de Canadá fue similar al de EE. UU., no sólo por la fragmentación parlamentaria que resultó de las elecciones federales de 2019, sino también por la estructura de su proceso legislativo que requiere de la aprobación de una ley de implementación para llevar a cabo la ratificación. De manera excepcional, la pandemia de la COVID-19 agilizó el proceso canadiense, pero es posible que el bloqueo parlamentario hubiera continuado de no ser por la crisis sanitaria, la cual no dirime las diferencias existentes entre los conservadores y los liberales que se reflejarán en los próximos comicios, en los que las decisiones de Trudeau que cedió ante las exigencias de Trump respecto al sector agropecuario para mantener los mecanismos de solución

de controversia, tendrán un costo político significativo para los liberales, sobre todo si para entonces hay un impacto económico negativo significativo en ese sector, causado o no por las disposiciones del T-MEC.

En suma, la dependencia económica de México y Canadá de EE. UU. disfrazada de interdependencia asimétrica, la situación política interna de cada uno de los miembros norteamericanos, las asincronías parlamentarias, las divisiones y tensiones promovidas por Trump en su propio partido y la polarización estadounidense ocasionada por las decisiones unilaterales y la retórica proteccionista, unilateralista y nacionalista del presidente republicano, así como la crisis sanitaria por el coronavirus, fueron factores clave que incidieron en la negociación y en la ratificación del T-MEC, y por lo tanto en los alcances del proceso cooperativo, proyectados en los resultados que beneficiarán de manera desigual a los involucrados, debido a que responden en su mayoría a los intereses de EE. UU., pues al estar en desventaja, los grupos negociadores mexicano y canadiense invirtieron sus esfuerzos en perder lo menos frente a las exigencias de Trump.

Durante todo el proceso se vivió la incertidumbre sobre cuál sería el futuro de América del Norte, ya que la existencia de esta área de libre comercio depende completamente del acuerdo de cooperación regional, y Trump mantuvo la constante amenaza de terminarlo. Dicha posibilidad de ponerle fin quedó asentada en el texto del T-MEC, no sólo en la cláusula de término, sino también en el artículo 32.10 que condiciona la supervivencia del acuerdo a la firma de un TLC con un país que economía de no mercado. Este tema trasciende al ámbito multilateral, pues la controversial clasificación de economías de mercado y de no mercado retomada de las disposiciones del régimen comercial internacional establecido por la OMC se ha enfatizado en el caso de China.

Aunque diversos lineamientos que el propio USTR dio a conocer en el informe sobre los resultados para combatir las “prácticas de no mercado” en el nuevo acuerdo introducen la tendencia anti-China que Trump puso en práctica, entre tanto, con la guerra

comercial en escalada, el artículo 32.10 cobra especial importancia porque condiciona también las relaciones de México y de Canadá con terceros países que en este caso, sería específicamente la RP China, un país al que ambos miembros norteamericanos ven como una oportunidad para diversificar sus relaciones y reducir su dependencia económica de EE. UU. En este sentido, dicho artículo ha sido denominado como “la cláusula China” por los medios de comunicación y expertos⁸⁵, así como la oposición conservadora canadiense lo ha llamado “el veto Trump.”⁸⁶ De modo que es preciso determinar las razones de fondo por las que este país asiático es el objetivo y de qué manera esto tendrá resonancia en las relaciones de América del Norte con él.

⁸⁵ Ver, por ejemplo: Bhavan Jaipragas, *US-China trade war: Trump gets his (USMCA) clause out in Asia*, [en línea], South China Morning Post (SCMP), 21 de octubre de 2018, Dirección URL: <https://www.scmp.com/week-asia/geopolitics/article/2169443/us-china-trade-war-trump-gets-his-usmca-clause-out-asia>, [consulta: 20 de junio de 2020].

⁸⁶ Rachel Aiello, *Did Canada agree to a 'Trump veto' and costlier drugs in USMCA?*, [en línea], Ottawa News, 2 de octubre de 2018, Dirección URL: <https://www.ctvnews.ca/politics/did-canada-agree-to-a-trump-veto-and-costlier-drugs-in-usmca-1.4118802>, [consulta: 20 de junio de 2020].

Capítulo 3

Capítulo 3. El artículo 32.10 del T-MEC y las relaciones comerciales entre América del Norte y China

Durante muchos años, China ha seguido políticas industriales y prácticas comerciales desleales, incluido el dumping, las barreras no arancelarias discriminatorias, la transferencia forzada de tecnología, el exceso de capacidad y los subsidios industriales, que defienden a las empresas chinas y hacen que sea imposible para muchas empresas estadounidenses competir en ellas en un campo de juego nivelado [...] El USTR y el Departamento de Comercio están trabajando juntos para defender el derecho de Estados Unidos de continuar tratando a China como una economía de no mercado en investigaciones antidumping hasta que ésta haga las reformas que acordó cuando se unió a la OMC. [Donald J. Trump, White House; en línea]

El artículo 32.10 del T-MEC establece las disciplinas en caso de que uno de los miembros de América del Norte tenga la intención de negociar un TLC con un país que no es de libre mercado, sin precisar qué países son considerados como tal, para lo cual se remite a las leyes comerciales nacionales de las Partes. Dichas leyes se establecen en el marco del régimen comercial internacional. Como se mencionó con anterioridad, la clasificación que distingue entre las economías de mercado (EM) y las economías de no mercado (ENM) en materia de *dumping* surge en el seno de la OMC, donde los miembros deben cumplir con ciertas condiciones de apertura al mercado para ser admitidos. Esta Organización establece la normatividad para que sus miembros instauren sus medidas *antidumping*, dejando abierta la posibilidad de que cada uno disponga su clasificación.

El artículo en comento fue denominado “la cláusula China”, asumiendo que se refiere a la RP China, porque es el caso más emblemático de la clasificación de ENM en la OMC y en la propia lista de EE. UU., ya que aunque las ex Repúblicas Soviéticas y Vietnam figuran en ella sus condiciones y características particulares las excluyen de los intereses estadounidenses centrados en contener a su competidor estratégico chino. Trump declaró abiertamente su posición hostil y la disposición de su administración para utilizar todos los instrumentos necesarios para contener China, la segunda economía del mundo a la que EE. UU. sigue considerando una ENM, porque ésta ha sabido introducirse en la dinámica comercial tanto internacional como de la región norteamericana -sin necesidad de un TLC- donde la Unión Americana es el eje.

Después de quince años de negociaciones, China ingresó a la OMC en el año 2001 con la clasificación de ENM en materia de *dumping*, y aunque el gobierno chino argumentó que su estatus cambió al de una economía de mercado en el 2016, de acuerdo con los lineamientos de la propia OMC, la imprecisión de las disposiciones impide que el cambio de *status* que los chinos reclaman sea reconocido por los otros miembros. EE. UU. y la UE sigue siendo los principales opositores, debido a que consideran que el Partido Comunista Chino (PCCh) tiene una incidencia directa en la dirección del mercado y le proporciona subsidios a las empresas, lo que conlleva a un exceso de capacidad de producción y, consecuentemente, a cometer *dumping* y otras prácticas comerciales desleales que el presidente Trump considera como la causa del déficit en la balanza comercial bilateral; asimismo, éste responsabiliza a la OMC del intercambio comercial injusto, por ser incapaz de resolver los conflictos comerciales entre sus miembros.

En América del Norte, las importaciones provenientes de China se han incrementado exponencialmente desde que este país ingresó a la OMC, lo que ha modificado las cadenas de suministro norteamericanas. Consecuentemente, las balanzas comerciales de los tres países con la RP China son deficitarias en favor del país asiático, pues es preciso apuntar que al tratarse de un área de libre comercio delineada por el ahora T-MEC, las relaciones comerciales con China se reducen al ámbito bilateral. El intercambio comercial entre cada miembro y Beijing tiene sus particularidades, no obstante, al ser EE. UU. el eje central de la región, no se pueden entender las relaciones México-China y Canadá-China sin involucrar a EE. UU.

Los miembros menores de la región norteamericana han buscado diversificar sus relaciones con los países asiáticos, particularmente con la segunda economía, con la intención de reducir su dependencia económica de EE. UU. De modo que al introducir un artículo en el T-MEC que podría vetar la posibilidad de un TLC entre ésta y los miembros norteamericanos, surgen las siguientes interrogantes: ¿Por qué la presencia de China en la dinámica comercial de América del Norte se considera una amenaza para

EE. UU.? ¿Qué es una economía de no mercado y por qué se le considera a China como tal?; ¿Es China el objetivo del artículo 32.10 y por qué se incluyó en el T-MEC? De ser así, ¿Vetará este artículo la posibilidad de firmar un TLC entre los miembros de América del Norte y el gigante asiático?

Con la intención de responder a estas preguntas, los objetivos de este capítulo serán los siguientes: (1) estudiar el ascenso de China en la economía mundial y el comercio internacional, y su presencia en América del Norte; (2) examinar las relaciones comerciales entre los miembros de América del Norte con base en el argumento de que no se pueden entender las relaciones bilaterales México-China y Canadá-China sin involucrar a EE. UU.; (3) así como analizar la definición de economía de no mercado, y la asignación de dicho estatus a China en el marco del régimen de la OMC, para determinar la razón de ser del artículo 32.10 e interpretar sus disposiciones.

La hipótesis al respecto es que la clasificación de economía de no mercado fue introducida por EE. UU. como un espejismo de sus intereses unilaterales de contener la presencia de la RP China en la dinámica comercial de América del Norte. El artículo 32.10 no vetará *per se* la firma de un TLC bilateral entre los miembros de la región y China, específicamente México y Canadá, sino que fue establecido por la administración Trump para controlar la intensidad, el alcance y la duración de la cooperación de sus contrapartes con la segunda economía. Así, al poner como condición la propia supervivencia del T-MEC, cualquier acuerdo entre las economías menores y China deberá considerar las objeciones y exigencias de EE. UU., imposibles de evadir por la dependencia económica que tienen de ese país, lo que al final podría dirimir las posibilidades de concretar un TLC, particularmente en el caso de México que es el socio más dependiente.

Para poner esta hipótesis a prueba, el capítulo se divide en tres apartados. En el primero se describe el ascenso de China en la arena internacional, impulsado por su reforma económica y de apertura que inició Deng Xiaoping en 1978; su creciente presencia en la dinámica comercial de América del Norte, y el consecuente enfrentamiento con EE. UU. que se libra especialmente en el ámbito económico-

comercial, pues si bien el crecimiento acelerado convirtió al país asiático en la segunda economía y en el socio principal de EE. UU., lo convirtió también en un competidor estratégico y en un amenaza para los intereses hegemónicos estadounidenses, especialmente en la región norteamericana que es su máxima zona de influencia.

Con base en el argumento de que el ahora T-MEC define a la región norteamericana que en realidad es una zona de libre comercio, y no puede interactuar como bloque, el segundo apartado aborda las relaciones comerciales bilaterales entre los miembros norteamericanos y China, con especial atención en la relación EE. UU.-China, por considerarla el factor determinante de la inclusión del artículo 32.10 del T-MEC. Asimismo, se destacan las dualidades de las relaciones comerciales de México y Canadá con las dos superpotencias que, en ambos casos, son sus principales socios comerciales, como potencial prueba de la inexistencia de la trilateralidad en América del Norte--a pesar de la retórica del TLCAN, destacando las características particularidades de la incidencia de EE. UU. en ambos casos.

El análisis en el tercer capítulo se enfoca no tanto en las intencionalidades o subjetividades del T-MEC, sino concretamente en la interpretación del Artículo 32.10, partiendo de la definición del concepto de país de economía de no mercado de la OMC y de cada uno de los países norteamericanos, centrados por supuesto en la definición de Washington, para determinar por qué fue incluido y si vetará los planes de firmar un TLC con el gigante asiático, particularmente en el caso de Canadá que ya ha iniciado las negociaciones exploratorias y que se vio afectado por el caso Hauwei. Finalmente, se plantean las conclusiones del capítulo.

3.1 El ascenso de China y su presencia en la dinámica comercial de América del Norte

China es ahora la segunda economía por detrás de EE. UU. En el transcurso de cuatro décadas, este país se ha abierto al mercado global, iniciando con la reforma conocida como 'la Apertura de China' introducida por Deng Xiaoping en 1978, misma que no se

ha dado, y posiblemente no se dará, en el ámbito político para entrar al club de las democracias occidentales. Los planes de apertura forman parte de los objetivos de la política exterior china, cuyos ejes principales son la consolidación del Estado manteniendo el régimen comunista, la integridad territorial, y la búsqueda de mayor prestigio y poder en la escena internacional. Una de las estrategias para lograr estos objetivos, ha sido viral al multilateralismo, particularmente en el ámbito comercio que es fundamental para su economía, y oponerse a las posturas unilateralistas y hegemónicas de EE. UU. Para llevar a cabo con éxito esta estrategia económica de poder blando mediante la cooperación internacional, el país asiático ha recurrido, entre tanto, a los TLCs para afianzar su papel en la dinámica comercial global.

Consecuentemente, la RP China ha tenido un crecimiento económico acelerado, con sus respectivos altibajos. En términos del producto interno bruto (PIB) (Anexo 3) la media de la economía china fue “del 9.9% entre 1978 y 2011, hasta que en 2012 comenzó una lenta desaceleración.”⁸⁷ Durante el período 2012-2014, la economía china creció de forma estable, con un aumento anual del PIB real del 7.7% en 2012 y 2013, y del 7.5% en 2014.⁸⁸ En los años posteriores, el promedio se mantuvo entre el 6% y 7%, pasando de \$59.716 mdd en 1978 a \$13,608,151.86 mdd en el 2018⁸⁹.

En contraste con la tendencia de las últimas décadas, en el primer trimestre de 2020 el PIB chino cayó un 6.8 %⁹⁰ a causa de la pandemia del coronavirus. Aunque no se sabe cuál va a ser el resultado de esta crisis sanitaria lo más probable es que la

⁸⁷ Águeda Parra Pérez, *XIII Plan Quinquenal de China: desafíos geopolíticos para la gobernanza mundial*, [en línea], Instituto Español de Estudios Estratégicos, 16 de septiembre de 2016, p. 3, Dirección URL: http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2016/DIEEEO96-2016_PlanQuinquenal_China_AguedaParra.pdf, [consulta: 24 de marzo de 2020].

⁸⁸ Organización Mundial del Comercio (OMC), *Examen de las Políticas Comerciales por el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC: China 2010*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp330_s.htm, [consulta: 15 de marzo de 2020].

⁸⁹ Banco Mundial, *GDP (current US\$) China*, [en línea], Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE, Dirección URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2018&locations=CN&start=1960&view=chart>, [consulta: 30 de abril de 2020].

⁹⁰ National Bureau of Statistics of China, *Preliminary Accounting Results of GDP for the First Quarter of 2020*, [en línea], 20 de abril de 2020, Dirección URL: http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202004/t20200420_1739811.html, [consulta: 28 de abril de 2020].

economía china se recupere más rápidamente que la mayor parte de las economías del mundo.

El auge económico se ha visto reflejado en todos los aspectos de la vida china, pues con ello han incrementado los ingresos *per cápita*⁹¹, la población de clase media, la producción y el consumo, los avances tecnológicos, la industria, las empresas estatales y privadas (Anexos 4-8), el papel de Beijing en el sistema multilateral occidental y asiático, y su expansión en el mercado global. Hasta el momento, la RP China cuenta con 17 TLC vigentes con 23 países (27 cuando el ASEAN+5⁹² se firme), incluyendo a Hong Kong y Macao (Anexo 2). Es preciso mencionar que la mayoría de los países con los que China ha firmado acuerdos comerciales, no figuran en la lista de los TLC de EE. UU. China se ha convertido así en el eje central de Asia y el Pacífico, y su entorno geoestratégico ha puesto en jaque los intereses económicos y comerciales de EE. UU. en la región más prometedora del siglo XXI.

Asimismo, este país ha expandido el espectro de sus intereses a América del Norte y a América Latina, regiones que tradicionalmente habían sido zonas de influencia de EE. UU. Particularmente, China se ha introducido en la dinámica comercial norteamericana, sin formar parte del ahora T-MEC, ni tener un TLC con alguno de los miembros. Actualmente, únicamente EE. UU. ha establecido un acuerdo de fase 1 con su contrincante chino, mismo que se ha estancado por el aumento de las tensiones entre EE. UU. y China en el contexto de la crisis sanitaria. Mientras que Canadá ya ha iniciado las conversaciones exploratorias con miras a firmar un TLC, un objetivo que el primer ministro Trudeau anunció públicamente hace algunos años.

La pérdida de terreno de EE. UU. en la arena internacional como consecuencia de la política de Trump, que le ha dado la espalda al multilateralismo y ha fracturado las relaciones incluso con sus principales socios comerciales, ha dejado espacios vacíos que el gobierno chino está dispuesto a ocupar, porque China es el único país con la

⁹¹ Ver: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?locations=CN>

⁹² Países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) + China, Japón, República de Corea, Nueva Zelandia y Australia, conformarán la Alianza Amplia de Asociación Económica Regional.

capacidad económica para competir con EE. UU. -una prueba de ello ha sido la guerra comercial que desató Trump desde el año 2018- ya que “no sólo ha entendido la lógica de la globalización, sino que está imprimiendo su propia perspectiva al fenómeno, haciendo converger las fuerzas económicas principales hacia su territorio. Mientras que muchos países no terminan de idear una estrategia, de manera individual o como bloque, que les permita hacer frente a la competencia.”⁹³ Una competencia hegemónica que se ha librado en diversos escenarios, siendo el económico-comercial uno de los más controversiales, debido a que la superioridad económica en un mundo neoliberal de interdependencia compleja es la clave para la manipulación de las asimetrías en términos de poder.

Para China, dos acontecimientos específicos catapultaron su ascenso en la arena internacional: su entrada a la OMC en el 2001, y la llegada de Xi Jinping a la presidencia de ese país en el 2013. Con su apertura oficial al mercado global en el nuevo siglo XXI, éste país experimentó un crecimiento comercial explosivo: en tan sólo 18 años, la RP China pasó a ser el principal exportador y segundo importador mundial de mercancías, y el 5º exportador y 2º importador mundial de servicios comerciales⁹⁴ (Anexos 9 y 10), los cuales fueron avances extraordinarios considerando que “en el año 2000, era el séptimo exportador y el octavo importador mundial de mercancías, y el 12º exportador y el 10º importador mundial de servicios comerciales.”⁹⁵ Igualmente, desde convirtió en el primer productor de acero. “En 2011 producía un 45% del acero mundial concentrado en empresas estatales alimentadas con subsidios y créditos de bancos del sector público (Anexo 11).”⁹⁶

⁹³ Gabriela Correa y Juan González, “China como competidor y socio estratégico”, [en línea], Revista Nueva Sociedad 203, Mayo-Junio 2006, Dirección URL: <https://nuso.org/articulo/china-como-competidor-y-socio-estrategico/>, [consulta: 26 de marzo de 2020].

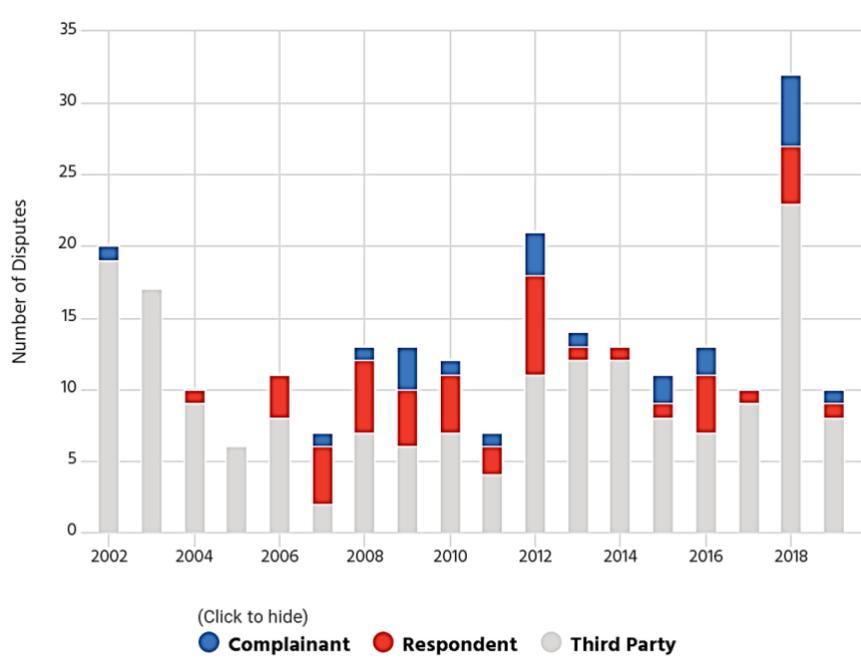
⁹⁴ Organización Mundial del Comercio, *Capítulo V: Las principales economías comerciantes y el papel de las economías en desarrollo en el comercio mundial*, [en línea], Examen estadístico del comercio mundial 2019, pp. 101 y 102, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2019_s/wts2019_s.pdf, [consulta: 30 de marzo de 2020].

⁹⁵ Organización Mundial del Comercio, *Concluyen con éxito en la OMC las negociaciones para la adhesión de China*, [en línea], Noticias: Comunicados de Prensa 2001, PRESS/243, 17 de septiembre de 2001, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres01_s/pr243_s.htm, [consulta: 5 de abril de 2020].

⁹⁶ Marcelo Justo, *Por qué Estados Unidos y la Unión Europea se oponen a que China sea considerada una "economía de mercado"*, [en línea], BBC Mundo, 9 junio 2016, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-36483387>, [consulta: 6 de abril de 2020].

Con el crecimiento económico desbordado, vinieron también cambios en sus relaciones comerciales. Actualmente, sus principales socios comerciales por exportaciones, estos son (1) EE. UU., (2) Hong Kong, (3) Japón, (4) República de Corea y (5) Vietnam. Mientras que por importaciones son (1) la UE (2) República de Corea (3) Japón (4) EE. UU. y (5) Otros países de Asia.⁹⁷ Asimismo, se presentaron nuevos desafíos y conflictos en el seno de la OMC, pues desde que se convirtió en el miembro 143 de la Organización, aumentaron también las demandas en su contra, particularmente por parte de EE. UU. y la UE (Gráfica 1).

Gráfica 1: La participación de China en las disputas de la OMC



Fuente: China Power, *How influential is China in the World Trade Organization?*, [en línea], Dirección URL: <https://chinapower.csis.org/china-world-trade-organization-wto/>, [consulta: 14 de marzo de 2020].

China retomó vuelo con la llegada de Xi Jinping al poder en el 2013, pues éste redireccionó las decisiones y acciones del país, con miras a convertirlo en el protagonista de la escena internacional con base en la idea de que es un lugar que le pertenece a su país y debe retomarlos. El XIII Plan Quinquenal fue la clave para poner en práctica sus

⁹⁷ World Integrated Trade Solution (WITS), *China Datos comerciales básicos: Valor más reciente*, [en línea], Banco Mundial, <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/CHN/textview>, [consulta: 26 de marzo de 2020].

ambiciones económicas, políticas y militares, y el éxito de éste le valió a Xi Jinping el amplio apoyo del PCCh, siendo ahora “el líder más poderoso de China desde Mao Zedong.”⁹⁸

Los buenos resultados para China la convirtieron en una amenaza para EE. UU., pues es el único país que puede poner en vilo los intereses hegemónicos estadounidenses. No en vano China se ha convertido en el nuevo enemigo en la retórica política y mediática de EE. UU. Sobre todo, durante la administración Trump el país chino ha sido tachado de una amenaza para la economía y seguridad de la Unión Americana, pero también para los principios democráticos del mundo occidental, porque aunque las autoridades chinas insisten en el respeto y el cumplimiento de los mecanismos multilaterales, e incluso han participado en el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas, buscando con ello “conseguir apoyo para sus posiciones en temas sensibles, como el reconocimiento del estatus de economía de mercado, la ‘política de una China’, la composición del Consejo de Seguridad de la ONU y la articulación con los países en desarrollo de las negociaciones multilaterales de comercio”⁹⁹, las prácticas totalitarias del PCCh siguen siendo fuertemente cuestionadas.

Esto, sin embargo, no ha significado un freno para las ambiciones de los proyectos de Xi Jinping, entre los que sobresalen el “Made in China” (MIC 2025) y la iniciativa “Un cinturón, una ruta” (*One Belt One Road*, OBOR).¹⁰⁰ En suma, las iniciativas lanzadas por este líder reflejan...

...su visión del concepto del ‘sueño chino’, entendido como la construcción de una ‘sociedad modestamente acomodada’, un país ‘rico y poderoso’ y un pueblo ‘dinámico y feliz’. Como trasfondo del Plan, surgen dos fechas que van a marcar de forma especial los cambios que quiere incorporar y se han denominado como los ‘dos 100 años’. Este concepto visiona el momento en el que se alcanzará el ‘sueño chino’ y el ‘gran

⁹⁸ BBC Mundo, *Legisladores de China votan por permitir que el presidente Xi Jinping permanezca en el poder indefinidamente*, [en línea], NEWS Mundo, 17 de marzo de 2018, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43438752>, [consulta: 25 de marzo de 2020].

⁹⁹ Gabriela Correa y Juan González, “China como competidor y socio estratégico”, [en línea], Revista Nueva Sociedad 203, Mayo-Junio 2006, Dirección URL: <https://nuso.org/articulo/china-como-competidor-y-socio-estrategico/>, [consulta: 26 de marzo de 2020].

¹⁰⁰ Águeda Parra Pérez, *óp. cit.*, p. 8

rejuvenecimiento de la nación china', términos que bajo la ideología de Xi significan que en 2049 China intentará recuperar su posición regional de supremacía.¹⁰¹

Aunque para alcanzar estos objetivos el gigante asiático ha recurrido al poder suave y al pragmatismo en el sistema multilateral occidental, al igual que EE. UU., éste tiene una perspectiva geoestratégica para vencer en la lucha hegemónica y también utiliza su supremacía económica como fuente de poder en las relaciones con sus vecinos de la región asiática y el Pacífico, que dependen económicamente de la segunda economía del mundo. Lo que en suma, ha catapultado a la RP China a un lugar privilegiado en el tablero internacional, siendo hoy una superpotencia. Como se mencionó, el plan de Xi Jinping también tiene una visión militar, así que con base en lo anterior es posible decir que China ha sabido conjugar el poder suave y el poder duro, para desarrollar y poner en práctica un poder inteligente.

La única limitación aparente para la visión a largo plazo Xi Jinping, parecía ser el término de su periodo presidencial. Así que éste buscó una manera de garantizar sus prometedores planes, lo que le fue posible por contar con el apoyo del PCCh. Su alto grado de popularidad de este mandatario lo colocó en la cima política, y Xi logró que “el 11 de marzo de 2018, el Congreso Nacional del Pueblo de China eliminara el límite de dos mandatos para su líder, una medida que le despejó el camino para que se mantuviera en el poder de forma indefinida.”¹⁰² Lo que se volvió una posibilidad tan sólo unos días después, cuando el 17 de marzo siguiente “la Asamblea Nacional Popular de China (ANP) aprobó por unanimidad que el presidente Xi Jinping continuara en el cargo durante un segundo mandato (2018-2023),”¹⁰³ el primer paso para poner en práctica la reforma mencionada. Aunque esto fue muy criticado por los que lo calificaron de autoritarismo y

¹⁰¹ *Ibídem*, p. 4

¹⁰² BBC Mundo, *Legisladores de China votan por permitir que el presidente Xi Jinping permanezca en el poder indefinidamente*, [en línea], NEWS Mundo, 17 de marzo de 2018, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43438752>, [consulta: 25 de marzo de 2020].

¹⁰³ BBC Mundo, *Xi Jinping es reelegido como presidente de China por unanimidad para un segundo mandato*, [en línea], NEWS Mundo, 17 de marzo de 2018, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43438752>, [consulta: 25 de marzo de 2020].

abuso de poder, pareció ser la apuesta del PCCh para que China continúe en la línea del Plan que promete convertir al país en la hegemonía mundial en el 2049.

Las ambiciones hegemónicas de China incluyen, sin duda, el dominio del mercado global, y es algo que país ha sabido hacer al expandir sus horizontes a todas las regiones el mundo, entre ellas América del Norte, donde EE. UU. sigue siendo el eje central. El país chino se ha colocado como una alternativa muy atractiva para los países del mundo, pero para la región norteamericana representa tanto una oportunidad como un desafío, debido a que “la hegemonía es el elemento privilegiado para discernir la lógica del regionalismo norteamericano. El tamaño de la hegemonía estadounidense y la magnitud de las asimetrías que marcan las relaciones de EE. UU. con México y Canadá, hacen de la interdependencia asimétrica un rasgo determinante de las relaciones norteamericanas”¹⁰⁴, misma que en realidad disfraza la dependencia económica que tienen de las economías menores de la superpotencia.

La participación de China en la dinámica comercial de América del Norte ha acentuado la latente bilateralidad en la región que como se ha mencionado con anterioridad, es en realidad una zona de libre comercio delimitada por el ahora T-MEC, que funciona “como una rueda en la que los Estados Unidos de América actúan como eje, mientras que el Canadá, China y México forman los radios.”¹⁰⁵ En consecuencia, el desempeño transregional de la región como bloque es imposible y las relaciones de México y Canadá con terceros países se supeditan a los intereses de EE. UU., sobre todo cuando se trata del gigante asiático, que es el único cuyo crecimiento económico le ha permitido competir con EE. UU. por el dominio del mercado global, ya que se ha convertido en la “fábrica del mundo”. De modo que no se pueden entender las relaciones bilaterales México-China y Canadá-China sin involucrar a EE. UU.

El creciente papel de China a lo largo de la última década confirma su posición como el principal proveedor del mercado estadounidense, con México en segundo lugar. Algo

¹⁰⁴ Mónica Serrano, “Regionalismo y gobernanza en América del Norte a dos décadas del TLC”, en Marta Tawil Kuri, *et al.*, *Integración en América del Norte (1994-2016). Reflexiones desde el PIERAN*, 1a. ed., Ciudad de México, El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 2017, p. 208

¹⁰⁵ Jorge Alberto López A., Óscar Rodil M. y Saúl Valdez G., *óp. cit.*, p. 105

parecido sucede con respecto al comercio de México, cuyo segundo origen principal es China, inmediatamente después de los Estados Unidos de América. De forma similar, China es el segundo mayor proveedor de Canadá, después de EE. UU.. Estas tendencias se deben a diversos factores, entre los que destaca el comercio intraindustrial. En particular, el comercio intraindustrial entre México y el mercado estadounidense creció vigorosamente en los primeros años del TLCAN, con un ligero declive entre 2000 y 2011, debido a la recesión de 2001 en la economía de los Estados Unidos de América y a la entrada de China en la OMC, que hizo que se convirtiera en uno de los principales actores de la región.¹⁰⁶

En este contexto, sobresale el hecho de que aun sin que alguno de los miembros firmara TLC con China, la presencia de ese país en el comercio norteamericano “creció de 3.42% en 1994 a 14.91% en 2017”¹⁰⁷, lo que en las últimas dos décadas ha incidido en la fractura del frágil trilateralismo. En realidad...

...el creciente proceso de desintegración regional se ha generalizado, aunque con diferencias en cadenas de valor específicas y considerando al menos dos etapas del TLCAN: (1) 1994-2000, con comercio dinámico, inversión y generación de empleo; (2) 2001 hasta hoy, durante el cual el proceso de integración ha retrocedido, afectando las mismas variables. Este proceso ha coincidido con la creciente presencia de China en la región norteamericana en su conjunto.¹⁰⁸ Una parte cada vez mayor de las importaciones de bienes de capital del TLCAN se originó en China, pasando del 18,9% en 2001 al 34,9% en 2014.”¹⁰⁹

En este punto, es preciso decir que la incidencia de los avances tecnológicos, los múltiples canales de comunicación, así como la presencia de las grandes empresas transnacionales y otros actores no gubernamentales, han incidido en los cambios de las tendencias comerciales, pues con la globalización altamente tecnologizada se han permeado todos los niveles y sectores, y la competencia comercial es aún más aguerida. Esto ha llevado a EE. UU. a buscar una mayor integración de las cadenas de valor dentro de la región norteamericana, conteniendo la presencia de China, particularmente en América del Norte, y el nuevo T-MEC sería un instrumento muy útil para ello, aunque eso

¹⁰⁶ *Ídem*

¹⁰⁷ Enrique Dussel Peters, “The New Triangular Relationship Between Mexico, the United States, and China: Challenges for NAFTA”, en Enrique Dussel Peters, et. al., *The renegotiation of NAFTA. And China?*, UNAM, Ciudad de México, diciembre de 2018, p. 89

¹⁰⁸ Alejandro Gómez Tamez, “Mexico’s Trade Relations with NAFTA Partners and with China from the Perspective of the Mexican Footwear Industry”, en Enrique Dussel Peters, *The renegotiation of NAFTA. And China?*, UNAM, Ciudad de México, diciembre de 2018, p. 79

¹⁰⁹ Enrique Dussel Peters, *óp. cit.*, p. 88

implicara atropellar las relaciones bilaterales de México y Canadá con su contrincante chino. Con base en el argumento de que no existe una acción como bloque, es pertinente conocer las particularidades de dichas relaciones bilaterales, para comprender la importancia de que se introdujera el artículo 32.10 del T-MEC que condiciona la posibilidad de firmar un TLC con la RP China.

3.1.1 La relación comercial entre EE. UU. y China: el factor determinante de la inclusión del artículo 32.10 del T-MEC

La relación bilateral más importante tanto para la región asiática del Pacífico como para América del Norte es la que mantienen los Estados Unidos y China, porque se trata de las dos economías más grandes del mundo (EE. UU. con un PIB de \$20,544,343 mdd y China la segunda con un PIB de \$13,608,152 mdd¹¹⁰ en el año 2018), así que países tienen un papel central de dichas regiones, pero mientras EE. UU. lo es de América del Norte que depende de un TLC, China se ha convertido en el eje de la región asiática que no depende de un acuerdo. “Con sus iniciativas en la ASEAN, la Organización de Cooperación de Shanghái (OCS) y el mecanismo ASEAN+3 (China, República de Corea y Japón), el gobierno chino ha podido afianzar su posición regional, llenando el vacío que el gobierno japonés ha dejado.”¹¹¹ A esto se suma el proyecto de la ASEAN+5 con el que se conformó la Asociación Económica Integral Regional (RCEP), que se negocia desde el año 2012 excluyendo a EE. UU., para consolidar la influencia de China en Asia y su papel en el mercado mundial.

Cabe apuntar que la tradicional zona de influencia de EE. UU. a lo largo del continente americano ha decaído en los últimos años, pues la región sudamericana ha sido irrelevante para Trump. En consecuencia, China ha aprovechado el vacío político estadounidense para ampliar sus objetivos económicos y comerciales en América Latina y el Caribe. Además, aunque el papel de EE. UU. sigue siendo crucial, mientras Trump sigue ignorando las ventajas del multilateralismo...

¹¹⁰ World Bank Group, *Gross domestic product 2018*, [en línea], Dirección URL: <https://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>, [consulta: 24 de marzo de 2020].

¹¹¹ *Ibidem*, p. 50

...Xi Jinping, está construyendo su propio entramado institucional en Asia. Destaca el Nuevo Banco de Desarrollo (de BRICS) y en especial el Banco Asiático de Inversiones a la Infraestructura (AIIB). Este nuevo entramado institucional está retando a las instituciones lideradas por EE. UU. Estamos entrando a un nuevo mundo bipolar abierto, con dos grandes potencias –EE. UU. y China. Es abierto, porque el mundo no se dividirá en los aliados con China o con EE. UU., y en muchos mercados y áreas de poder habrá multipolaridad.¹¹²

Desde la administración de Richard Nixon “la política exterior estadounidense ha estado orientada a contener al gobierno chino dentro de un marco institucional regulado por los principios y los intereses de Washington”¹¹³, y ese patrón se siguió hasta la administración de Barack Obama. Uno de los proyectos más sobresalientes con ese objetivo fue el proyecto del TPP, propuesto por George W. Bush y retomado por Obama, quien “cambió los paradigmas esenciales de la política de contención y la recomposición del escenario regional en Asia y el Pacífico, a partir del establecimiento de una competencia política entre chinos y estadounidenses en el campo de la diplomacia económica”¹¹⁴, pues como declaró la entonces Secretaria de Estado, Hillary Clinton, el futuro de la política se decidiría en Asia. En esa línea, la administración Obama estableció una estrategia regional llamada diplomacia "desplegada hacia adelante" que significaba...

...continuar enviando la gama completa de sus activos diplomáticos, incluidos sus funcionarios de más alto rango, sus expertos en desarrollo, sus equipos interinstitucionales y sus activos permanentes, a todos los países y rincones de la región de Asia y el Pacífico. Su estrategia tendría que seguir contando y adaptarse a los cambios rápidos y dramáticos que se desarrollan en Asia. Con esto en mente, se establecieron seis líneas de acción clave: (1) fortalecer las alianzas bilaterales de seguridad; (2) profundizar nuestras relaciones de trabajo con potencias emergentes, incluso con China; (3) comprometerse con instituciones multilaterales regionales; (4)

¹¹² José Ignacio Martínez Cortés, “Acuerdo de asociación estratégica: institucionalización de la relación México-China”, en Enrique Dussel Peters, et. al., *La relación México - China. Desempeño y propuestas para 2016-2018*, [en línea], México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 2016, pp. 80-84, Dirección URL: <http://dusselpeters.com/CECHIMEX/LarelacionMexicoChina.pdf>, [consulta: 16 de marzo de 2020].

¹¹³ Juan José Ramírez Bonilla, *óp. cit.*, pp. 37 y 38

¹¹⁴ *Ibíd.*, p. 56 y 57

*expansión del comercio y la inversión; (5) forjando una presencia militar de base amplia; y (6) el avance de la democracia y los derechos humanos.*¹¹⁵

En contraste, la política realista de Trump renunció a la diplomacia y a los protocolos, y las relaciones con Asia han reavivado el concepto del “Indo-Pacífico”¹¹⁶ que es excluyente de China, considerada un competidor estratégico y una amenaza. Así, las relaciones de este país asiático con EE. UU. han sido rígidas y hostiles, envueltas en un latente conflicto comercial, pues de acuerdo con Trump...

*...China se ha aprovechado constantemente de la economía estadounidense con prácticas que socavan el comercio justo y recíproco. Durante muchos años, China ha seguido políticas industriales y prácticas comerciales desleales, incluido el dumping, las barreras no arancelarias discriminatorias, la transferencia forzada de tecnología, el exceso de capacidad y los subsidios industriales, que defienden a las empresas chinas y hacen que sea imposible para muchas empresas estadounidenses competir en un campo de juego nivelado. Las políticas industriales de China, como su plan "Hecho en China 2025", perjudican a las empresas en los Estados Unidos y en todo el mundo.*¹¹⁷

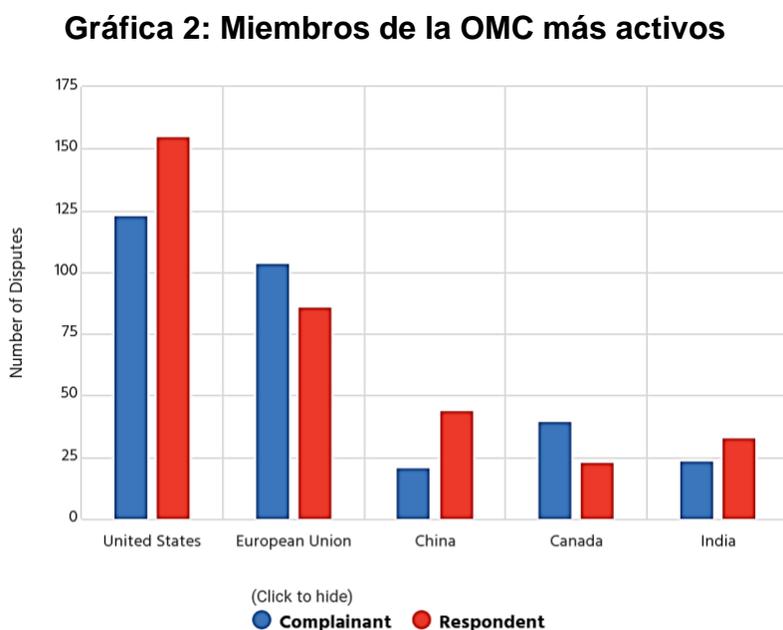
Al respecto, la administración Trump se dispuso a tomar medidas para finalmente abordar la que consideran “fuente del problema”, es decir, las prácticas comerciales injustas de China que perjudican a los trabajadores estadounidenses y a sus industrias, algo que, de hecho, es cierto, pero no dirime la responsabilidad de los otros miembros,

¹¹⁵ Hillary Clinton, *America's Pacific Century*, [en línea], Foreign Policy (FP), 11 de octubre de 2011, Dirección URL: <https://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/>, [consulta: 9 de junio de 2020].

¹¹⁶ La idea del “Indo-Pacífico” como un concepto regional no es nueva y ha sido ampliamente discutida en la comunidad política como una forma de vincular los océanos Índico y Pacífico, y dar un mayor reconocimiento al papel de India e Indonesia en cualquier formulación de estrategia regional. Pero el concepto del Indo-Pacífico adquirió más vida y significado con la adopción de la administración Trump. Como líder temporal de la ASEAN, Indonesia se siente incómoda con el enfoque de los EE. UU. Las diferencias se capturan en la terminología utilizada por los dos países para articular sus visiones del Indo-Pacífico. Brevemente, Estados Unidos quiere un Indo-Pacífico “libre” y “abierto”, haciendo eco de la redacción utilizada por el primer ministro japonés, Shinzo Abe, pero con una orientación militar-estratégica más abierta. En comparación, Indonesia busca un Indo-Pacífico “abierto” e “inclusivo”. Estados Unidos no usa “inclusivo”, mientras que Indonesia no usa “libre”. En: Amitav Acharya, *Why ASEAN's Indo-Pacific outlook matters*, [en línea], Australian Strategic Policy Institute, 12 de agosto de 2019, Dirección URL: <https://www.aspistrategist.org.au/why-aseans-indo-pacific-outlook-matters/>, [consulta: 20 de marzo de 2020].

¹¹⁷ President Donald J. Trump, *President Donald J. Trump is Confronting China's Unfair Trade Policies*, [en línea], The White House, Fact Sheets. Economy and Jobs, 29 de mayo de 2018, Dirección URL: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-confronting-chinas-unfair-trade-policies/>, [consulta: 31 de mayo de 2020].

y del propio EE. UU. en las controversias comerciales en el seno de la OMC por el incumplimiento de las reglas, como se muestra en la gráfica siguiente.



China Power, *How influential is China in the World Trade Organization?*, [en línea], Dirección URL: <https://chinapower.csis.org/china-world-trade-organization-wto/>, [consulta: 14 de marzo de 2020].

Las políticas de China han sido una fuente de tensiones entre los miembros de la OMC. Estados Unidos y la UE han acusado durante mucho tiempo al gobierno chino de proporcionar subsidios que han llevado al dumping de bienes, incluidos paneles solares, aluminio y acero, en los mercados de todo el mundo. En una economía más pequeña, estas políticas serían menos consecuentes, pero los subsidios proporcionados por Beijing pueden remodelar el mercado global. Por ejemplo, los subsidios chinos al aluminio hicieron que los precios mundiales del aluminio cayeran 46% entre 2007 y 2015.¹¹⁸

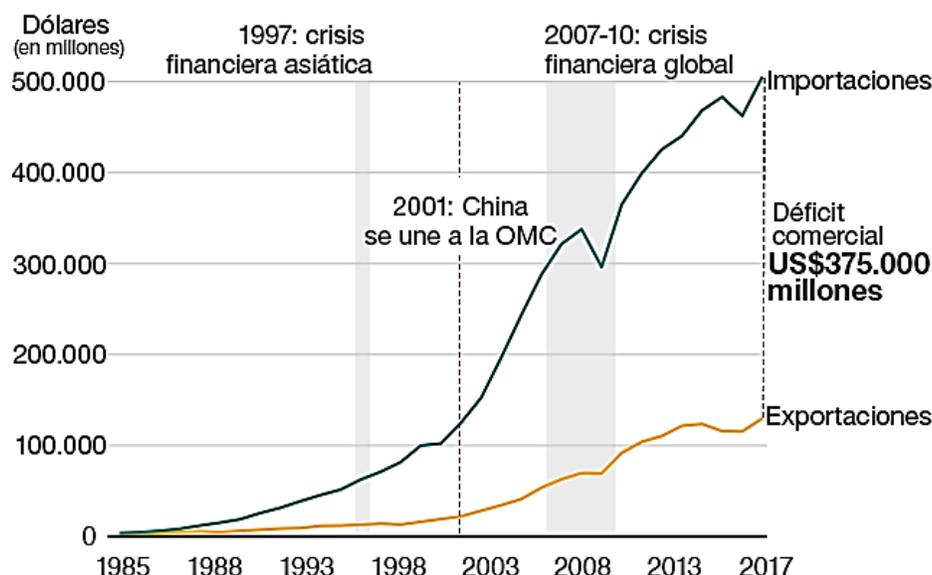
En el ámbito financiero, Trump “designó a China como un ‘manipulador de divisas,’ por primera vez desde 1994, después de que el banco central de China permitiera que el yuan se devaluara significativamente en agosto de 2019, y anunció aranceles más altos contra los productos chinos.”¹¹⁹ No obstante las hostilidades, China es un socio comercial

¹¹⁸ China Power, *How influential is China in the World Trade Organization?*, [en línea], Dirección URL: <https://chinapower.csis.org/china-world-trade-organization-wto/>, [consulta: 14 de marzo de 2020].

¹¹⁹ Council on Foreign Relations, *U.S. Relations with China 1949 – 2020*, [en línea], Dirección URL: <https://www.cfr.org/timeline/us-relations-china>, [consulta: 19 de marzo de 2020].

prioritario y un competidor estratégico para EE. UU. Los principales productos que estos países se exportan mutuamente son maquinaria y aparatos eléctricos, que representaron el 46.44% de las exportaciones chinas, y sólo el 24.52% de las estadounidenses en el 2018¹²⁰ (Anexo 12). China fue el tercer país al que EE. UU. dirigió sus exportaciones por un valor de \$120,148 mdd¹²¹ en ese año, y fue también el principal del que importó sus bienes por un valor de \$563,203 mdd,¹²² lo que muestra el intercambio deficitario que existe entre las dos superpotencias desde hace más de treinta años¹²³, y que creció exponencialmente desde la entrada de la RP China a la OMC, como lo muestran las gráficas 3 y 4:

Gráfica 3: Comercio de productos entre EE. UU. y China (1985-2017)



Fuente: Daniele Palumbo, China vs. Estados Unidos: 6 gráficos que explican la dimensión de la "mayor guerra comercial en la historia", [en línea], BBC News, Mundo, 7 de julio de 2018, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-44747895>, [consulta: 3 de mayo de 2020].

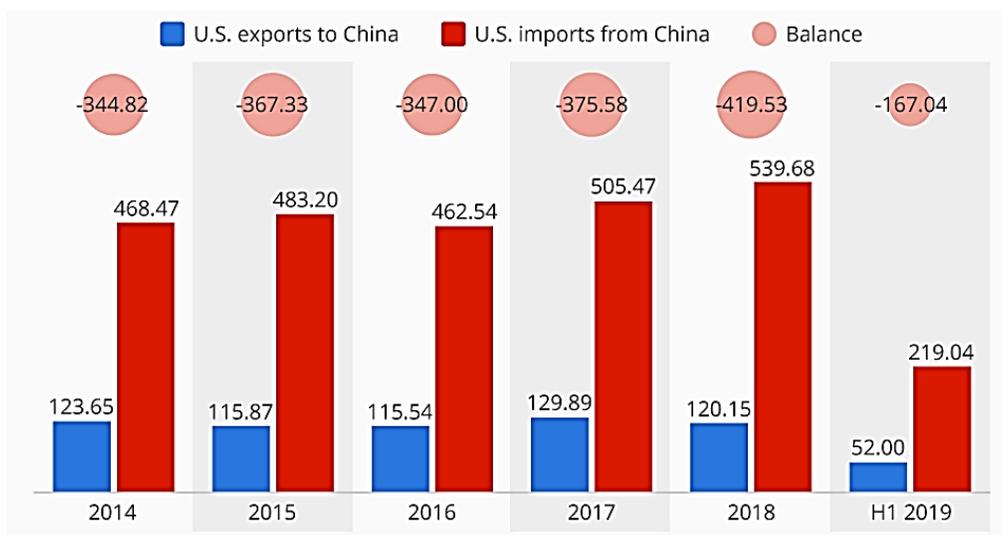
¹²⁰ Scott N. Romaniuk, Liang Ma y Xiaowen Zhang, *China Trade. Data Visualization*, [en línea], The China Institute at the University of Alberta (CIUA), 2018, Dirección URL: <https://www.ualberta.ca/china-institute/media-library/media-gallery/research/data-visualization/china-trade/china-trade.pdf>, [consulta: 23 de marzo de 2020].

¹²¹ World Integrated Trade Solution (WITS), *Estados Unidos Datos comerciales básicos: Valor más reciente*, [en línea], Banco Mundial, <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/USA/textview>, [consulta: 26 de marzo de 2020].

¹²² *Ídem*

¹²³ United States Census Bureau, *Trade in goods with China*, [en línea], Census.gov, Foreign Trade, Dirección URL: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html#2001>, [consulta: 31 de marzo de 2020].

Gráfica 4: El déficit comercial entre EE. UU. y China (2014-2019/1)



Fuente: Katharina Buchholz, *The U.S.-China Trade Deficit is Growing*, [en línea], 19 de agosto de 2019, Dirección URL: <https://www.statista.com/chart/15419/the-us-trade-balance-with-china/>, [consulta: 3 de mayo de 2020].

La respuesta de EE. UU. para disminuir la tendencia deficitaria no fue perceptible sino hasta el 2019, cuando por “primera vez desde el año 2013 la nación logró una reducción en torno al déficit comercial global, y con China se redujo \$73.900 mdd para ubicar el total en \$345.600 mdd”¹²⁴, pero tal “logro” no fue sino producto de una lógica equivocada, porque al iniciar una batalla comercial con su principal socio comercial, Trump puso en juego el futuro de muchos exportadores estadounidenses, considerando que la mayoría de su comercio con China es intraindustrial.

Aún con el conflicto comercial como telón de fondo, pie la propuesta de un TLC entre las dos superpotencias se mantuvo en pio, para lo cual se sostuvieron diversas conversaciones que a pesar de haber sido bloqueadas por los constantes ataques arancelarios, resultaron en la firma del único nuevo acuerdo comercial negociado por Trump, cuya "fase uno" alcanzada el 15 de enero de 2020 se vio amenazada tan sólo unos meses después, debido a que en el contexto de la pandemia de la COVID-19, el

¹²⁴ Reuters, *Déficit comercial global de Estados Unidos se reduce en el año 2019*, [en línea], France24, Economía, 6 de febrero de 2020, Dirección URL: <https://www.france24.com/es/20200206-economia-deficit-eeuu-china-mexico>, [consulta: 26 de marzo de 2020].

mandatario indicó que se le daría marcha atrás y que se podrían implementar nuevos aranceles en contra de China en represalia por el problema sanitario mundial.

Respecto a dicho acuerdo, se debe señalar que además de las “reformas estructurales en la economía y el compromiso de China de realizar compras adicionales sustanciales de bienes estadounidenses, éste estableció un fuerte sistema de resolución de disputas para garantizar la implementación efectiva del acuerdo y permitir a las partes resolver sus controversias de manera justa y expedita,”¹²⁵ lo que es relevante porque Trump ha criticado fuertemente a la OMC en esta materia por considerarla incapaz de resolver los conflictos comerciales, particularmente relacionados con las “prácticas de no mercado”. Asimismo, el tema es importante porque al haber iniciado la negociación de este TLC antes de que el T-MEC entrara en vigor, las disposiciones del nuevo artículo 32.10 no aplicarán para EE. UU., pero sí para sus contrapartes, para las cuales la RP China es también un socio prioritario.

3.1.2 La relación comercial entre México y China

La posición geográfica de México lo convierte no sólo en el puente de China hacia América del Norte, sino también hacia América del Sur y el Caribe (“en donde diversos países centroamericanos siguen manteniendo relaciones diplomáticas con Taiwán, y éste podría incidir para que cambien su postura”¹²⁶), la cual ha sido zona de influencia de EE. UU., pero en los últimos años la RP China ha comenzado a posicionarse estratégicamente mediante el diálogo sur-sur y ha aprovechado el mencionado desinterés de Trump por esta región. Aunque su ubicación geográfica pudiera ser una ventaja para la diversificación de las relaciones de México, su dependencia económica de EE. UU. limita su capacidad política y diplomática.

¹²⁵ United States Trade Representative, *Economic and Trade Agreement between the United States of America and the People's Republic of China. Fact Sheet*, [en línea], Dirección URL: https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/phase%20one%20agreement/US_China_Agreement_Fact_Sheet.pdf, [consulta: 31 de marzo de 2020].

¹²⁶ María Cristina Rosas, “Encuentros y desencuentros: las relaciones entre México y la República Popular China”, [en línea], Revista Nueva Sociedad, No. 228, julio - agosto de 2010, Dirección URL: <https://nuso.org/articulo/encuentros-y-desencuentros-las-relaciones-entre-mexico-y-la-republica-popular-china/>, [consulta: 27 de marzo de 2020].

México y China elevaron sus relaciones a una Asociación Estratégica Integral (AEI) desde el año 2013, lo que podrían aprovechar para ampliar su cooperación comercial. No obstante, el acercamiento entre estos países sigue siendo insípido, pues más allá de los encuentros diplomáticos y su intercambio comercial deficitario, no hay una verdadera profundización estratégica de las relaciones, y la posibilidad de un TLC entre ellos continúa en el imaginario. Es claro que “China nunca reemplazará por completo a Estados Unidos como un socio comercial mexicano, pero la perspectiva de una relación comercial más grande con este país asiático, definitivamente podría darle influencia”¹²⁷ en el mercado global. Una de las razones por las que esta relación bilateral no ha ido más lejos, son los propios conflictos comerciales que tienen desde la década de los años noventa, cuando se presentaron las primeras fricciones entre ambos países. Desde entonces, estos...

...competían en la producción de bienes intensivos en mano de obra, de bajo nivel tecnológico y con bajos niveles salariales, como los textiles y el vestido, el plástico y los juguetes, cueros y zapatos, electrónicos, entre otros. Desde 1993, México empezó a imponer sanciones arancelarias a China, con el argumento de competencia desleal, dumping y recientemente de dumping social. La competencia de productos chinos en el mercado mexicano ocasionó la quiebra de miles de micro y pequeñas empresas: el precio de aquéllos era menor que el de los mexicanos y su calidad, dudosa, por los materiales con los que se elaboraban, lo que se agravó con el contrabando, el comercio triangular desde EE. UU. y la corrupción de las aduanas de ambos países. En el fondo, éstos fueron los principales problemas que han opacado la buena relación que tenían ambos países desde el restablecimiento de sus relaciones diplomáticas, y fueron el motivo principal por el cual México fue el último país que otorgó la carta de postulación para que China ingresara a la OMC.¹²⁸

Una de las principales causas por las que se mantienen latentes los conflictos, y que incidió en que México pensara dos veces antes de aceptar la inclusión del país chino en esa Organización, es la creciente competencia por el mercado de EE. UU. que a partir de entonces se volvió más accesible para China, que se convirtió en “el segundo proveedor de EE. UU. desde 2002, desplazando a Canadá; y en 2003 desplazó a México

¹²⁷ Hongxia Wei, “Globalization, Regional Integration, and Renegotiation of NAFTA”, en Enrique Dussel Peters, et. al., *The renegotiation of NAFTA. And China?*, UNAM, Ciudad de México, diciembre de 2018, p. 20.

¹²⁸ Juan González García. “Las relaciones China - México: cuatro decenios de aprendizaje mutuo y perspectivas futuras”, [en línea], *Revista de Comercio Exterior*, Bancomext, México, p. 34, Dirección URL: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/138/3/VOL_62-1_Las_relaciones.pdf, [Fecha de consulta: 28 de marzo de 2020].

como su segundo abastecedor de importaciones. A su vez, se volvió el segundo socio comercial de México¹²⁹, cuya economía depende en un 80% del comercio¹³⁰, y el 76% de sus exportaciones se dirige a EE. UU.¹³¹, así que el mercado de su vecino del norte es de suma importancia.

De 1994 a 2001, México disfrutó de una ‘luna de miel’ con los Estados Unidos; ningún otro país había disfrutado de la misma proximidad y preferencias arancelarias, la cual terminó en 2001 cuando China se unió a la OMC y comenzó a tener un acceso similar al mercado estadounidense. En 2009, el 84% de las exportaciones manufactureras de México a los EE. UU. estaban amenazadas por China (es decir, estaban en sectores en los que México estaba perdiendo participación de mercado), mientras que el 96% de las exportaciones estadounidenses a México también estaban amenazadas por China.¹³²

En este contexto, la RP China experimentó un significativo aumento en sus intercambios comerciales con México, pero de manera exponencialmente deficitaria. “En el año 2017 China fue el destino de solo el 1.6% de las exportaciones de México y el origen del 17.6% de sus importaciones. Con China, México pasó de un déficit comercial de \$341 mdd en 1993 a uno de más de \$5.6 mil mdd en 2002 y más de \$67.4 mil mdd en 2017¹³³ (Gráfica 5). Aunque México exporta menos de lo que importa de China, “sigue siendo la tasa de exportación más alta de cualquier país de América Latina y el Caribe.”¹³⁴

¹²⁹ Jorge Alberto López A., Óscar Rodil M. y Saúl Valdez G., *óp. cit.*, p. 92

¹³⁰ Banco Mundial, *Comercio (% del PIB) - China, United States, Mexico, Canada*, [en línea], Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE, Dirección URL: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2018&locations=CN-US-MX-CA&start=2018&view=bar>, [consulta: 22 de marzo de 2020].

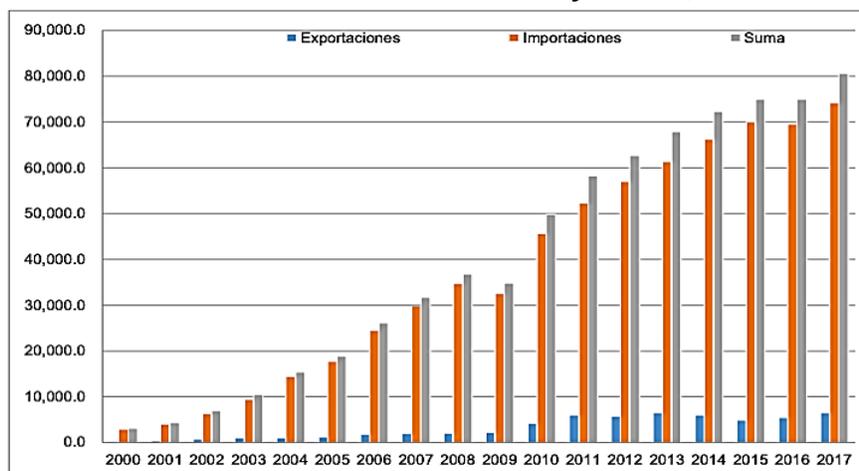
¹³¹ Organización Mundial del Comercio, *Perfiles comerciales 2019: México*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/MX_s.pdf, [consulta: 26 de marzo de 2020].

¹³² Alejandro Gómez Tamez, *óp. cit.*, p. 79

¹³³ *Ídem*

¹³⁴ Enrique Dussel Peters, *óp. cit.*, p. 92

Gráfica 5: Comercio bilateral entre México y China, 2000-2017 (mdd)



Fuente: Liu Xuedong, "Relaciones Económicas entre China y México ante la perspectiva de un acuerdo comercial", [en línea], Anuario Asia Pacífico, Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México, no. 18, enero de 2019, pp. 38-51 [p. 40], Dirección URL: <https://anuarioasiapacifico.colmex.mx/images/pdfs/2019-3-economia-china-mexico-xuedong>, [consulta: 3 de mayo de 2020].

Si bien el déficit con China es un problema crónico para los tres países de América del Norte, el caso mexicano resulta inquietante, porque afecta directamente a sus cadenas de suministro, debido a que...

...una gran parte de este déficit se debe a la adquisición de insumos para transformarlos en bienes intermedios y bienes de consumo que finalmente se exportan a EE. UU. Es decir, el superávit comercial con EE. UU. no puede entenderse sin referencia al déficit comercial con China¹³⁵, pues dicho superávit es el resultado de la caída significativa en la competitividad de las exportaciones estadounidenses y su desplazamiento en el mercado mexicano por competidores asiáticos, particularmente de China, que ha sido el segundo socio comercial más activo de México desde 2003.¹³⁶

Esto quiere decir que aunque EE. UU. es el principal socio comercial de México, éste ha perdido cuota en el mercado mexicano, principalmente porque también se enfrenta a la competencia con los productos asiáticos en general, y chinos en particular. "El elevado crecimiento del comercio y la concentración de las exportaciones e importaciones en un reducido número de rubros en el intercambio de México y China con el mercado estadounidense revela un modelo comercial dominado por un pequeño grupo de sectores y la aparición de China en la región del T-MEC, como proveedor y como cliente,

¹³⁵ Alejandro Gómez Tamez, *óp. cit.*, p. 79

¹³⁶ *Ídem*

pero especialmente como proveedor.”¹³⁷ De modo que la dualidad de las relaciones comerciales con sus dos principales socios comerciales coloca a México en un dilema respecto a lo que puede y debe alcanzar con China, pues...

*...la relación China-México no puede continuar fuera de la larga sombra proyectada por Washington. De hecho, México está en una posición difícil. Su dependencia de los mercados e inversiones de EE. UU. ha sido durante décadas una constante, en lugar de una variable. El TLCAN endureció esa realidad. Para China, establecer un punto de apoyo en México requerirá más recursos de los que los líderes del país están acostumbrados a invertir en sus países clientes. Para México, tales inversiones significarán una relación más fría con Washington, algo que no quiere arriesgar.*¹³⁸

Además, está el hecho de que aunque en el discurso México y China tiene una relación estratégica integral, en la práctica, el primero continúa viendo al país chino como una amenaza para su mercado, con base en sus experiencias propias desde las décadas pasadas. Asimismo, aunque los países de la prometedora región asiática, y específicamente la RP China, representan una oportunidad para México, su dependencia económica de EE. UU. le impide sobre poner cualquier otra relación a la que tiene con su vecino del norte, como quedó en evidencia con la negociación del T-MEC.

3.1.3 La relación comercial entre Canadá y China

La relación comercial entre Canadá y China está marcada por la oferta y la demanda de recursos energéticos, lo que no minimiza el intercambio de otros productos, pues “una economía y una clase media en crecimiento han convertido a China en el número uno de consumidores de energía en el mundo y una oportunidad de mercado para Canadá,”¹³⁹ que cuenta con reservas de energía que representan el 47% de sus exportaciones¹⁴⁰. Además, este país...

¹³⁷ *Ibídem*, p. 97

¹³⁸ Tony Payan, *¿Qué ganan México y China de lazos más fuertes?*, [en línea], Latin America Advisor, The Dialogue, 12 de julio de 2019, Dirección URL: <https://www.thedialogue.org/analysis/que-ganan-mexico-y-china-de-lazos-mas-fuertes/>, [consulta: 27 de marzo de 2020].

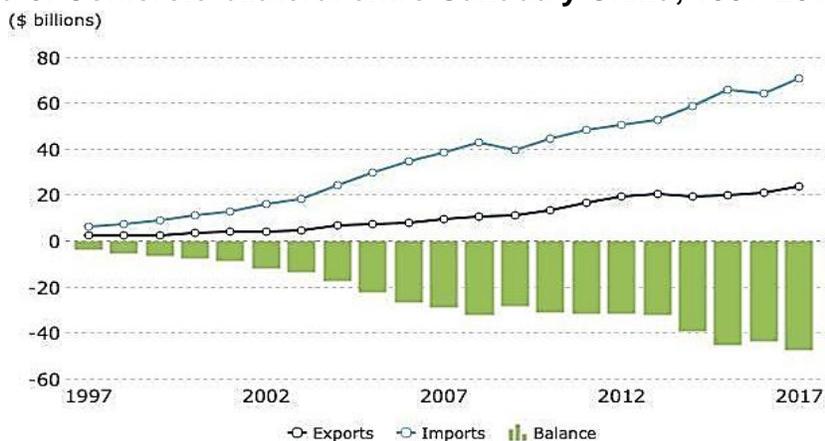
¹³⁹ Context: Energy Examined magazine, *Quick facts on China's energy consumption*, [en línea], Canadian Association of Petroleum Producers, Alberta, Canada, 2017, Dirección URL: https://context.capp.ca/energy-matters/2017/btn_china-energy-demand, [consulta: 24 de marzo de 2020].

¹⁴⁰ Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, *Examen de las Políticas Comerciales: Canadá*, [en línea], Secretaría de la Organización Mundial del Comercio, 17 de abril de 2019, p. 35, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s389_s.pdf, [consulta: 17 de marzo de 2020].

...se basa desde hace mucho tiempo en el comercio como fuerza impulsora de su economía; depende en gran medida del mercado de mercancías, y sus exportaciones consisten principalmente en productos del sector del automóvil, y en productos relacionados con la energía y otros productos minerales. En consecuencia, es vulnerable a las fluctuaciones de los precios mundiales de los productos básicos, en particular a los bajos precios del petróleo crudo y el gas natural, cuya disminución en estos últimos años ha tenido una importante repercusión en la economía canadiense.¹⁴¹

Al igual que en el caso de México, los canadienses buscan la diversificación de sus relaciones para reducir su dependencia de EE. UU., su principal socio comercial al que destina la mayoría de sus exportaciones de mercancías y del que importa la mayoría también. Actualmente, China ya es el segundo socio comercial más importante de Canadá, aunque la balanza comercial con este país asiático es deficitaria, como lo muestran el Gráfica 6 y el Anexo 13).

Gráfica 6: Comercio bilateral entre Canadá y China, 1997-2017 (mdd)



Fuente: Marie Dumont, *Canadian Trade and Investment Activity: Canada–China*, [en línea], Library of Parliament, Economics, Resources and International Affairs Division, Dirección URL: https://lop.parl.ca/sites/PublicWebsite/default/en_CA/ResearchPublications/TradeAndInvestment/2018588E#show/hide, [consulta: 30 de abril de 2020].

Entre 2014 y 2018, “en lo que se refiere a la distribución geográfica del comercio de mercancías de Canadá, hubo una ligera disminución de la dependencia de EE. UU., y un aumento del comercio bilateral con China,”¹⁴² (Anexo 14). No obstante, el

¹⁴¹ *Ídem*

¹⁴² *Ídem*

porcentaje del intercambio con EE. UU. sigue siendo por mucho superior al que tiene con cualquier otro socio comercial.

Con la RPC, en el 2012 los intercambios comerciales bilaterales alcanzaron la cifra récord de \$50,300 mdd.¹⁴³ Cuando China entró a la OMC en el 2001, ya era el tercer socio comercial de Canadá por importaciones, y el cuarto por exportaciones--aunque esto no estaba fuera de lo normal, puesto que muchos países importaban manufacturas de China ya para entonces. Desde el 2002, se convirtió en el segundo por importaciones, lugar que ocupó también por exportaciones desde el 2012 hasta la fecha¹⁴⁴ (Anexos 15-18).

En cuanto a sus recursos energéticos, considerando las dificultades infraestructurales y geográficas, la mayoría de las exportaciones del petróleo canadiense se entregan a las refinerías de la Unión Americana “En 2018, Canadá exportó más de 3.6 millones de b/d a los EE. UU. - menos del 1% de las exportaciones se entregaron a otros mercados. Los mercados nacionales de refinerías canadienses representan alrededor del 24% de la demanda total de producción canadiense¹⁴⁵ (Anexo 19).

Si bien China es un país productor de petróleo, no es autosuficiente, así que tiene un gran interés en importar petróleo y gas natural, más por necesidad que por gusto, y estos productos los tiene Canadá. Pero por mucho que este país sea uno de los productores energéticos más importantes del mundo, lo cierto es que...

...no tiene los volúmenes de producción para satisfacer la enorme demanda de China - y es más fácil enviarlo a Texas por oleoducto, además. Aun así, China quiere diversificar su suministro de petróleo y gas, y Canadá quiere diversificar su mercado de petróleo y gas. Entonces, los dos países podrían ser una buena combinación si los canadienses pueden superar los problemas de infraestructura,¹⁴⁶ que están impulsando a los inversores y productores a otros países.¹⁴⁷

¹⁴³ INFO7, *Stephen Harper inicia visita a China para reforzar relaciones*, [en línea], 12 de febrero de 2009, Dirección URL: <https://www.info7.mx/internacional/stephen-harper-inicia-visita-a-china-para-reforzar-relaciones/438511>, [consulta: 29 de marzo de 2020].

¹⁴⁴ Statistics Canada, *The International Trade Explorer, 2019. Domestic exports by top 4 trading partners*, [en línea], Dirección URL: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/71-607-x/71-607-x2019005-eng.htm>, [consulta: 24 de marzo de 2020].

¹⁴⁵ The Canadian Association of Petroleum Producers (CAPP), *2019 Crude Oil Forecast, Markets and Transportation*, [en línea], p. 13, Dirección URL: <https://www.capp.ca/wp-content/uploads/2019/11/338843.pdf>, [consulta: 24 de marzo de 2020].

¹⁴⁶ *Ídem*

¹⁴⁷ Context: Energy Examined magazine, *Declining investment in Canada's oil sands*, [en línea], Canadian Association of Petroleum Producers, 17 de junio de 2019, Dirección URL:

Por otra parte, el objetivo conjunto de Trudeau y Xi Jinping, en el marco del Acuerdo de París, es cooperar para mitigar el cambio climático y utilizar formas más limpias de energía. “Aunque el carbón sigue siendo el combustible dominante en China, su consumo está disminuyendo, y la importancia de las energías renovables, la energía nuclear e hidroeléctrica está creciendo”¹⁴⁸, así que al ser el principal consumidor energético y un mercado clave, la oferta canadiense quiere cumplir las demandas de su socio.

La RP China “es ahora el principal consumidor de energía y el segundo mayor consumidor mundial de petróleo crudo detrás de EE. UU., el principal mercado global de automóviles, el tercer mayor consumidor mundial de gas natural”¹⁴⁹ Cuando se usa para desplazar el carbón para la generación de energía, el gas natural produce muchas menos emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), y es abundante y asequible. Canadá se encuentra en las primeras etapas de desarrollo de capacidades de exportación de GNL que será el mejor del mundo: con las emisiones de GEI más bajas, producidas de manera sostenible en los grandes campos de gas natural del país.¹⁵⁰

Sin embargo, al no contar con la infraestructura adecuada para convertirse en un exportador potencial las preocupaciones canadienses se incrementan, sobre todo porque EE. UU. se mantiene a la cabeza tanto de la producción de gas natural, como de petróleo en el mundo y eso afianza la dependencia económica de Canadá de éste; asimismo, está el hecho de que “Qatar y Australia se han acelerado en los últimos años, construyendo nuevas plantas de licuefacción de gas natural para absorber la cuota de mercado mundial de GNL”¹⁵¹, y ya que Australia ya tiene un TLC con China, el interés en los energéticos canadienses podría reducirse.

https://context.capp.ca/infographics/2019/infographic_declining-investment-in-the-oil-sands, [consulta: 24 de marzo de 2020].

¹⁴⁸ Context: Energy Examined magazine, *Quick facts on China's energy consumption*, [en línea], Canadian Association of Petroleum Producers, Alberta, Canada, 2017, Dirección URL: https://context.capp.ca/energy-matters/2017/btn_china-energy-demand, [consulta: 24 de marzo de 2020].

¹⁴⁹ *Ídem*

¹⁵⁰ Context: Energy Examined magazine, *Canada: The World's Best LNG*, [en línea], Canadian Association of Petroleum Producers, 26 de febrero de 2020, Dirección URL: https://context.capp.ca/infographics/2020/infographic_the-worlds-best-lng, [consulta: 24 de marzo de 2020].

¹⁵¹ Jeremy Hainsworth, *China is calling for natural gas: Can Canada answer?*, [en línea], Context: Energy Examined magazine, Canadian Association of Petroleum Producers, 13 de febrero de 2018, Dirección URL: https://context.capp.ca/articles/2018/feature_natural-gas-and-china, [consulta: 24 de marzo de 2020].

Hoy en día, “China es el comprador de energía número uno del mundo. Dependen en gran medida del flujo de petróleo de lugares como Arabia Saudita y Oriente Medio. También compran petróleo de Angola y Nigeria en África. Con estas áreas, puede haber puntos de estrangulamiento en caso de conflictos y problemas de seguridad de suministro. En comparación, Canadá es visto como una roca sólida, un Estado estable y muy confiable.”¹⁵² Además, como otra garantía, “Canadá es uno de los pocos productores principales con una industria de petróleo y gas natural abierta a la inversión (la mayoría son de propiedad estatal)”¹⁵³ (Anexo 14).

Cabe decir que para Canadá la construcción de infraestructura es un tema sensible a nivel doméstico, pues la renuencia de la población indígena originaria por una parte, y el rechazo de los ambientalistas por otra, ponen en vilo los proyectos de los oleoductos, pues estos amenazan a las comunidades, a los ecosistemas, y de paso al gobierno de Trudeau que se ha sostenido sobre una retórica ambientalista y pro derechos humanos.

Trudeau prometió al inicio de su primer mandato un cambio en las relaciones con EE. UU., y durante éste estableció una buena relación con el ex presidente Barack Obama, pero con Donald Trump sería todo lo contrario e implicaría el mayor reto para su gobierno, pues la política unilateralista y proteccionista de su contraparte lo forzó a reajustar su gobierno y priorizar las relaciones con EE. UU. Mientras Canadá depende fuertemente de la economía estadounidense, su vecino del sur ha logrado la independencia energética y esto ha orillado a Ottawa a buscar nuevos clientes, sobre todo en el mercado asiático. Por ello, el país canadiense puso sobre la mesa la propuesta de firmar un TLC con China desde hace tiempo, no sólo porque se trata de la segunda economía, sino también porque con ello protegerá su mercado de la competencia australiana en el Pacífico, que podría poner en juego sus planes de convertirse en un

¹⁵² David Coglon, *China and Canada's Energy Future*, [en línea], Context: Energy Examined magazine, Canadian Association of Petroleum Producers, 20 de noviembre de 2017, Dirección URL: https://context.capp.ca/interviews/2017/qa_gordon-houlden-and-china, [consulta: 24 de marzo de 2020].

¹⁵³ Context: Energy Examined magazine, *Where does the world's oil and natural gas come from?*, [en línea], Canadian Association of Petroleum Producers, 7 de marzo de 2019, Dirección URL: https://context.capp.ca/infographics/2019/infographic_top-producers-in-the-world, [consulta: 24 de marzo de 2020].

exportador energético potencial de China, porque no puede competir con los proyectos de las nuevas plantas de licuefacción australianas, al menos no en el mediano plazo.¹⁵⁴

Aunque la idea de un acuerdo comercial entre Canadá y China existe desde hace varios años, acontecimientos como la inestabilidad en Norteamérica exacerbada por las políticas de EE. UU., la consecuente negociación del T-MEC, los ataques arancelarios estadounidenses al aluminio y al acero, así como los conflictos por la demanda de Boeing a Bombardier por un posible caso de 'dumping' en el 2017, y otras diferencias entre Trump y Trudeau, catalizaron el interés y los esfuerzos para lograrlo.

La firma de un TLC con Beijing es muy importante para Ottawa, al grado de que Trudeau declaró que las disposiciones del T-MEC, refiriéndose por supuesto al artículo 32.10, no impedirán ese objetivo, pero eso es algo que ciertamente no se puede asegurar, ya que como quedó de manifiesto con el caso Huawei (que además demostró “cómo las empresas occidentales y chinas compiten por la cuota de mercado y el dominio tecnológico¹⁵⁵), Canadá está a la disposición de EE. UU., y eso podría comprometer nuevamente la relación con China y terminar con las posibilidades de firmar dicho tratado. Hasta entonces, el gobierno canadiense tendrá que encontrar la manera de lidiar con sus dos principales socios comerciales, sin dañar una u otra de sus relaciones, lo que será difícil si los conflictos comerciales iniciados por EE. UU. no cesan.

Por otro lado, el contraste entre su política exterior basada en los principios de una democracia liberal, y los acercamientos con China que ha sido fuertemente criticada por la violación de derechos humanos, podría incidir en el logro de un TLC. Durante el mandato de Stephen Harper, este tema ocasionó diversos roces con el gigante asiático

¹⁵⁴ Ver: Dawson, Laura y Dan Ciuriak, *Chasing China: Why an economic agreement with China is necessary for Canada's continued prosperity*, [en línea], Dawson Strategic and Ciuriak Consulting, enero de 2016, Dirección URL: <https://thebusinesscouncil.ca/wp-content/uploads/2016/01/Chasing-China-Final-Report.pdf>, [consulta: 7 de mayo de 2020]

¹⁵⁵ The China Institute at the University of Alberta (CIUA), *Examining Huawei's Growth & Global Reach. Key Implications, Issues & the Canadian Connection*, [en línea], Occasional Paper Series Vol. 5, No. 4, agosto de 2019, p. 29, Dirección URL: <https://www.ualberta.ca/china-institute/media-library/media-gallery/research/occasional-papers/2019examininghuaweisgrowthandglobalreach.pdf>, [consulta: 23 de marzo de 2020].

y ahora podría incidir negativamente en el éxito del anhelado acuerdo comercial. Asimismo, se ha planteado la preocupación por la posibilidad de que las empresas chinas fuertemente ligadas al Estado quisieran comprar firmas canadienses, sobre todo en el ámbito de las telecomunicaciones, porque se ha considerado un tema de “seguridad nacional” promovido por EE. UU., mismo que está directamente relacionado con el bloqueo de las compañías chinas líderes en tecnología 5G, pues se teme que las empresas estadounidenses pierdan su competitividad frente a la estrategia de Xi Jinping “Made In China 2025”.

Si bien ya se han iniciado las negociaciones exploratorias, “para Canadá desarrollar una relación más cercana con China, significa enfrentar el riesgo de trastocar la relación con la administración Trump.”¹⁵⁶ Así que, de manera similar al caso mexicano, la dualidad de las relaciones comerciales de Canadá con sus dos principales socios comerciales lo colocan en un dilema. Sólo que en este caso, la complejidad de la situación es distinta, dado que Canadá se involucró directamente en el conflicto tecnológico iniciado por EE. UU. contra la empresa china Huawei al arrestar a su directora financiera, Meng Wanzhou, en Vancouver en diciembre de 2018, por petición de Trump. Esto, y los resultados del T-MEC evidenciaron el grado de dependencia económica que Canadá tiene de EE. UU. Ottawa no puede excluirse de los conflictos directos con China, pero bien podría utilizar su poder suave para mantener la visión positiva de los chinos respecto a Canadá como un socio amigable y seguro.

3.2 China como Economía de No Mercado (ENM) y el artículo 32.10 del T-MEC

La RP China, ingresó a la OMC en el año 2001 con el estatus de ENM en materia de *dumping*, pues aún con sus reformas de apertura, este país se rige por un modelo económico denominado “de doble carril”, es decir, capitalista pero con planificación de corte socialista, en donde el Estado tiene la rectoría de las actividades

¹⁵⁶ The Washington Post/Jeff Guo, ¿Por qué China y Canadá coquetean económicamente?, [en línea], periódico El Economista, sección “Economía”, 13 de abril de 2017, Dirección URL: <https://www.economista.com.mx/economia/Por-que-China-y-Canada-coquetean-economicamente---20170413-0012.html> [consulta: 7 de mayo de 2020].

macroeconómicas. Su condición de ENM, quedó asentada en el apartado (a)(ii) del Artículo 15-a de su Protocolo de Adhesión a la OMC (Anexo 20), con el que “acordó permitir que otros miembros continuaran utilizando una metodología alternativa (país sustituto) para evaluar los precios y los costos de los productos sujetos a medidas antidumping”¹⁵⁷, lo que significa que los miembros de la Organización pueden someter a escrutinio los precios de los productos chinos.

La decisión de clasificar a China con ese estatus, se tomó con base en diversos criterios, entre ellos el hecho de que ya para ese momento en el que solicitó su ingreso a la OMC, el país ya era acusado de dañar sectores clave de las economías de los miembros con sus productos baratos, como ocurrió en el caso de México con los textiles y el vestido, el plástico y los juguetes, cueros y zapatos, electrónicos, etc., y el acero en otros países, como Canadá, la UE y EE. UU.

El GATT de 1994 (Artículo VI) y el Acuerdo Antidumping (sobre la Aplicación del Artículo VI) son los instrumentos legales que autorizan la imposición de un derecho *antidumping* específico a las importaciones procedentes de una fuente particular, es decir, cualquier país que los miembros consideren que comete *dumping*. El hecho de que a la fecha esta práctica desleal sea un problema persistente se debe, entre tanto, a que el Acuerdo Antidumping no emite ningún juicio, sino que...

*...éste se centra en la manera en que los gobiernos pueden o no responder al dumping. Además, éste no es un acto condenable per se, sino sólo cuando se comprueba la existencia de daño a una rama de la producción o favorece la introducción de mercancías en condiciones de discriminación de precios. Es justamente aquí donde reside la importancia del estatus de China de ENM, ya que cuando los precios internos no responden a condiciones mercantiles y, por consiguiente, a la ley de la oferta y la demanda, sino a políticas determinadas por el Estado, no puede hacerse una comparación adecuada ni determinarse el valor normal de la mercancía.*¹⁵⁸

¹⁵⁷ Wayne M. Morrison, *China's Status as a Non Market Economy (NME)*, [en línea], Congressional Research Service, 10 de enero de 2019, p. 1, Dirección URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10385.pdf>, [consulta: 15 de abril de 2020].

¹⁵⁸ Organización Mundial del Comercio, *Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.*, [en línea], Entender a la OMC: Los Acuerdos, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm, [consulta: 13 de abril de 2020].

A este respecto, la controversia respecto al estatus de la RP China de ENM, se deriva de la interpretación del párrafo (d) de la Sección 15 de dicho Protocolo de Adhesión, que estipula que la disposición del apartado (a)(ii) expiraría 15 años después de la fecha de la adhesión, es decir el 11 de diciembre de 2016; pero algunos países, principalmente EE. UU. y la UE, se rehusaron desde entonces a otorgarle esa nueva condición, porque “con ello aceptarían que ese país ha abierto por completo su comercio y se rige completamente por las leyes del libre mercado, no obstante argumentan que el Estado sigue controlando el mercado chino y lleva a cabo prácticas desleales, aprovechando su condición de ‘país en vías de desarrollo’.”¹⁵⁹ Dada la ambigüedad de las disposiciones de esta fracción, no hay manera de contradecir fácilmente los argumentos de los países opositores.

En respuesta a la negativa de otorgarle el nuevo estatus, al día siguiente de la supuesta expiación, China inició un caso de solución de diferencias ante la OMC contra EE. UU. y la UE que duró más de un año. En octubre de 2017, ambos acusados dieron una respuesta al conflicto: el Departamento de Comercio de EE. UU. concluyó que “la economía de China seguía estando significativamente vinculada a las estructuras institucionales establecidas por el gobierno chino y el PCCh con el fin de lograr una ‘economía de mercado socialista’. En consecuencia, el Departamento determinó que China sigue siendo un país de ENM bajo las leyes *antidumping* y de derechos compensatorios de EE. UU.”¹⁶⁰ Por su parte, la UE anunció la modificación de sus reglas de distorsiones del mercado¹⁶¹.

¹⁵⁹ José Ignacio Martínez Cortés, *China: economía de mercado. El nuevo estatus chino en la OMC*, [en línea], Nueva Sociedad, noviembre de 2016, Dirección URL: <https://nuso.org/articulo/china-economia-de-mercado/>, [consulta: 12 de marzo de 2020].

¹⁶⁰ Leah Wils-Owens, *China's Status as a Non-Market Economy, Enforcement & Compliance, International Trade Administration*, [en línea], United States Department of Commerce, Washington D.C., 26 de octubre de 2017, 205 pp., Dirección URL: <https://enforcement.trade.gov/download/prc-nme-status/prc-nme-review-final-103017.pdf>, [consulta: 15 de abril de 2020].

¹⁶¹ Ver: Yalcin, E., Felbermayr, G., & Sandkamp, A., *New Trade Rules for China? Opportunities and threats, European Parliament*, [en línea], Policy Department, Directorate-General for External Policies, 2016, Dirección URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/535021/EXPO_STU\(2016\)535021_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/535021/EXPO_STU(2016)535021_EN.pdf), [consulta: 16 de mayo de 2020].

La declaración del Departamento de Comercio estadounidense que confirmó el estatus de China como ENM coincidió con el periodo intermedio entre la cuarta y la quinta rondas de negociación del T-MEC, durante las cuales EE. UU. modificó su “Resumen de objetivos específicos para la iniciación de negociaciones del TLCAN”¹⁶² con el que se había encargado de introducir diversas disposiciones para la prevención de las prácticas comerciales desleales cometidas por las ENM, particularmente el *dumping*. Las disposiciones de dicho documento fueron la base para las dos cláusulas del acuerdo que se refieren a las ENM: el artículo 1 del Anexo 14-D del Capítulo sobre inversiones y el artículo 32.10. El primero, introduce la clasificación de ENM en la definición de lo que se entiende por “demandante”:

*Artículo 14.D.1: Definiciones [...] demandante significa un inversionista de una Parte del Anexo, que sea parte en una controversia de inversión calificada, con exclusión de un inversionista que sea propiedad o esté controlado por una persona de una no Parte del Anexo que, a la fecha de la firma de este Tratado, la otra Parte del Anexo haya determinado que no es una economía de mercado para efectos de sus leyes sobre remedios comerciales y con el que ninguna Parte tenga un acuerdo de libre comercio.*¹⁶³

Este artículo 1 le niega la posibilidad de ser considerado como un demandante en una controversia comercial, a aquel inversionista que sea propiedad o esté controlado por una persona de un tercer país que al 30 de noviembre de 2018 la otra Parte (México o EE. UU., según sea el caso), haya determinado que es una ENM para efectos de sus leyes nacionales sobre remedios comerciales y con el que ni México ni EE. UU. tenga un TLC (al momento de la firma, EE. UU. aún no tenía ningún acuerdo con China). Al reducir el alcance de esta medida a la relación México-EE. UU., se evidencia la tendencia bilateralista sustentada por Trump, la frágil trilateralidad del tratado, y el freno que pone EE. UU. a aquellos inversionistas mexicanos relacionados con China, que pudieran levantar una demanda por prácticas comerciales desleales en su contra.

¹⁶² Ver: Office of the United States Trade Representative, *Summary of Specific Negotiating Objectives for the Initiation of NAFTA Negotiations*, [en línea], 17 de noviembre de 2017, Dirección URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/Nov%20Objectives%20Update.pdf>, [consulta: 8 de mayo de 2020].

¹⁶³ Gobierno de México, “Capítulo 14. Inversiones”, [en línea], Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), 03 de junio de 2019, p. 22 (14-D-1), Dirección URL: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465796/14ESPInversion.pdf>, [consulta: 8 de mayo de 2020].

Por su parte, el artículo 32.10 (Anexo 21), al que se le ha denominado “la cláusula China”, será en el que se enfoque el análisis, porque refleja la esencia de las relaciones comerciales entre América del Norte y la RP China, ya que evidencia el peso que este país asiático tiene en la región, la superioridad de EE. UU. frente a sus contraparte, el papel instrumental del T-MEC para los intereses unilaterales de EE. UU., y las condiciones de las relaciones bilaterales entre México y Canadá con China, todo lo cual se vería reflejado en la firma de un TLC entre los miembros norteamericanos y Beijing, sobre todo porque dicho acontecimiento podría modificar aún más la dinámica comercial y terminar de quebrantar el frágil trilateralismo norteamericano, como hasta ahora lo ha demostrado la experiencia.

Dicho artículo 32.10 establece tres disposiciones clave en caso de que una de las Partes tenga la intención de negociar un TLC con un país que no es de libre mercado: (1) Proveer información, (2) Terminación del T-MEC y (3) la determinación de un país que no es de libre mercado. Respecto a las dos primeras, se estableció que...

...para comenzar la negociación de un acuerdo de libre comercio (TLC) con una economía que no sea de mercado, el miembro debe notificar a los otros miembros al menos 3 meses antes de la negociación y proporcionar la información solicitada. Además, a más tardar 30 días antes de la firma del nuevo acuerdo, la Parte contratante deberá proporcionar a las otras Partes el texto completo del acuerdo y anexos para su revisión. Es más, un TLC con una economía que no sea de mercado permite a las otras dos Partes rescindir o actualizar el T-MEC.¹⁶⁴

En cuanto a la tercera disposición, se determinó que la clasificación de un país de ENM se basaría en las leyes nacionales que contienen las medidas *antidumping* particulares, con base en el régimen de la OMC, lo cual permite definir de manera individual qué países son considerados con ese estatus y bajo qué criterios se les otorga éste. De modo que es pertinente conocer las definiciones de los miembros de América del Norte para confirmar si, efectivamente, China es el objetivo tanto de este capítulo, como de las otras medidas del T-MEC que hacen referencia a las prácticas no comerciales. En este

¹⁶⁴ He Shuquan, *Non-market economy in the USMCA Agreement*, [en línea], China.org.cn, 26 de octubre de 2018, Dirección URL: http://www.china.org.cn/opinion/2018-10/26/content_67895540.htm, [consulta: 8 de mayo de 2020].

ejercicio, se prestará especial atención a la definición de EE. UU., por haber sido el país que insertó tal clasificación en el acuerdo, y que primó en la toma de decisiones y en los resultados del mismo.

La definición de Estados Unidos

Con base en dichas disposiciones, en el caso de EE. UU., el término ‘país de economía de no mercado’ significa “cualquier país extranjero que la autoridad administradora determine que no opera según los principios del mercado de estructuras de costos o precios, por lo que las ventas de mercancías en dicho país no reflejan el valor razonable de la mercancía.”¹⁶⁵ (Las reglas especiales que complementan esta definición se pueden consultar en el Anexo 22). Actualmente, EE. UU. identifica 11 países como ENM¹⁶⁶: (1) Bielorrusia, (2) Georgia, (3) Kirguistán, (4) China, (5) Armenia, (6) Azerbaiyán, (7) Moldavia, (8) Tayikistán, (9) Uzbekistán, (10) Vietnam, y (11) Turkmenistán.¹⁶⁷

La definición de México

México no identifica a ningún país en específico y refiere las ENM como ‘economías centralmente planificadas’, que se entenderán como “las economías que no sean de mercado, independientemente del nombre con el que se les designe, cuyas estructuras de costos y precios no reflejen principios de mercado, o en las que las empresas del sector o industria bajo investigación tengan estructuras de costos y precios que no se

¹⁶⁵ United States International Trade Commission, (18) *Non-market economy country*, [en línea], Part IV General Provisions, Sec. 1677. Definitions; special rules, p. 10, Official Website of the United States government, Dirección URL: https://www.usitc.gov/trade_remedy/USC-Title_19_1671-1677.htm; <https://www.govinfo.gov/content/pkg/USCODE-2011-title19/pdf/USCODE-2011-title19-chap4-subtitleIV-partIV-sec1677.pdf>, [consulta: 11 de enero de 2020].

¹⁶⁶ Wayne M. Morrison, *óp. cit.*, p. 2

¹⁶⁷ Algunos antiguos Estados de la Unión Soviética (URSS), como Armenia, Azerbaiyán, Moldavia y Uzbekistán, parecen haber conservado su condición de economías de no mercado porque ha habido pocas o ninguna investigación antidumping en esos países desde su independencia. Otros países sujetos a más investigaciones antidumping, como Ucrania y Kazajistán, han sido reconocidas como economías de mercado por el USDOC desde que obtuvieron su independencia. United States International Trade Commission, *óp. cit.*, p.262

determinen conforme a dichos principios”¹⁶⁸ (los criterios mexicanos para determinar si una economía es de mercado se pueden consultar en el Anexo 22). Aunque México no clasifica a China como ENM, el trato que le dé a ese país podría variar debido a que sus contrapartes sí lo hacen, particularmente EE. UU. Considerando las rivalidades con China por el mercado estadounidense...

...en la práctica, el enfoque de las autoridades mexicanas después del 12 de diciembre de 2016 no es completamente diferente del de EE. UU. y la UE. El cambio de enfoque es sutil y al mismo tiempo progresivo; es sutil, porque México no ha otorgado un cambio de estatus a China y conserva su derecho a usar métodos alternativos¹⁶⁹ y es progresivo porque el requisito documentado de establecer la presunción legal de las condiciones de ENM impuestas a los peticionarios nacionales muestra un desarrollo progresivo a favor de China.”¹⁷⁰

La definición de Canadá

En el caso de Canadá las ENM se refieren como “países prescritos”. La lista de este país incluye a China, Vietnam y Tayikistán. En un primer momento, al incluir a China en esta lista, Canadá declaró que dicha designación dejaría de tener efecto el 11 de diciembre de 2016, como lo disponía la fracción (d) antes mencionada. Sin embargo, en 2013, esta disposición fue eliminada por una enmienda y desde entonces la RPC continúa en la lista

¹⁶⁸ Cámara de Diputados, *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior: Artículo 48*, [en línea], Texto Vigente, 64 pp., Diario Oficial de la Federación, 22 de mayo de 2014, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>, [consulta: 11 de enero de 2020].

¹⁶⁹ Ante el riesgo de fuertes repercusiones en la industria nacional, se utilizó la llamada “cláusula de paz”. Ésta preveía que durante los primeros seis años de la entrada de China a la OMC, las autoridades mexicanas podrían mantener las cuotas antidumping aplicables a 21 productos provenientes de esa nación, sin que esto se pudiera impugnar. La vigencia de la cláusula expiró el 11 de diciembre de 2007. Vencido el plazo, México y China comenzaron negociaciones, que finalizaron con el Acuerdo sobre Medidas de Remedio Comercial, firmado el 1 de junio de 2008 y en vigor desde octubre de 2008. El acuerdo dispuso que a partir del 15 de octubre de 2008 se aplicaran medidas de transición para la eliminación de las cuotas compensatorias que México impuso a China en 204 fracciones arancelarias consideradas sensibles. Estos aranceles se eliminaron de manera progresiva y quedaron completamente revocados el 11 de diciembre de 2011, sin que México pueda aplicar medidas *antidumping* o de salvaguardas a los productos considerados sensibles, sujetos a medidas de transición. En: Salvador Medina Ramírez, “Eliminación de medidas de transición a importaciones de China: una perspectiva nacional”, [en línea], *Revista Comercio Exterior*, Vol. 62, Núm. 1, enero-febrero de 2013, pp. 7 y 8, Dirección URL: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/138/14/VOL_62-1_Eliminacion.pdf, [consulta: 18 de abril de 2020].

¹⁷⁰ Amrita Bahri, “Treatment of Non-market Economies in Anti-dumping Proceedings: The Mexican Approach”, en James J. Nedumpara, y Weihuan Zhou, *Non-market Economies in the Global Trading System: The Special Case of China*, Ed. Springer, Singapur, 2018, p. 276

(consultar Anexo 22). Al respecto del cambio en esta decisión, el gobierno canadiense argumentó que “incluso después de la eliminación de China de la lista, es posible someter a los productos chinos a una consulta bajo la Sección 20(1)(b). Por lo tanto, la expiración de la sección 15 (a)(ii) simplemente habría dificultado poner los productos de China bajo investigación de ENM, pero no sería imposible.”¹⁷¹

Interpretación de las definiciones de los miembros de América del Norte

La problemática en torno a los conflictos entre las dos superpotencias por las prácticas comerciales desleales, especialmente el *dumping*, es el motivo evidente de la inclusión del artículo 32.10 en el T-MEC, considerando que “China es el principal objetivo de los pedidos de *antidumping* de EE. UU., que totalizaron 120 hasta el 14 de diciembre de 2018 (34% del total)”¹⁷², y que Trump declaró que estas prácticas desleales eran la causa del comercio injusto, y de los maleficios para la economía estadounidense.

La lista de EE. UU. incluye 11 países; 9 de ellos son ex Repúblicas Socialistas Soviéticas (Bielorrusia, Georgia, Kirguistán, Armenia, Azerbaiyán, Moldavia, Tayikistán, Uzbekistán, y Turkmenistán), y junto a Vietnam forman parte de los países cuya inclusión obedece a la primera líneas del “trato que dio EE. UU. a los países que estaban o estuvieron sometidos a la Ley Jackson-Vanik (que establece un mecanismo para que se pudiera otorgar el trato de nación más favorecida [NMF] de forma condicionada), y que se han adherido a la OMC”.¹⁷³

¹⁷¹ Según la Sección 20(1)(b), los países no prescritos que cumplan con el requisito adicional de monopolio gubernamental, sustancialmente o más, del comercio de exportación, pueden estar sujetos al método alternativo de cálculo de los derechos antidumping que se da en la sección. En: James J. Nedumpara y Archana Subramanian, “China’s Long March to Market Economy Status: An Analysis of China’s WTO Protocol of Accession and Member Practices”, en James J. Nedumpara y Weihuan Zhou, *Non-market Economies in the Global Trading System: The Special Case of China*, Ed. Springer, Singapur, 2018, p. 59

¹⁷² Wayne M. Morrison, *China’s Status as a NonMarket Economy (NME)*, [en línea], Congressional Research Service, 10 de enero de 2019, Dirección URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10385.pdf>, [consulta: 15 de abril de 2020].

¹⁷³ Históricamente, los Estados Unidos han invocado esta disposición con más frecuencia que ningún otro Miembro ya que ésta era uno de los distintos instrumentos que utilizaba Washington para tratar de forma diferente a las economías de no mercado durante y después de la Guerra Fría. Los Estados Unidos, desde que los países comunistas empezaron a negociar su adhesión al GATT en el decenio de 1960, han recurrido a la cláusula de no aplicación como mecanismo para conciliar el conflicto entre la Ley Jackson-Vanik y sus leyes predecesoras En: Organización Mundial del Comercio, *Historia y futuro de la*

La adhesión de China abrió un segundo camino que se siguió posteriormente, con pocas innovaciones, en el caso de la adhesión de la Federación de Rusia. De acuerdo con este enfoque, los Estados Unidos otorgan un trato NMF permanente e incondicional, denominado en la legislación estadounidense estatus de relaciones comerciales normales permanentes (PNTR), simultáneamente a la adhesión del país a la OMC. Para ello se promulga una ley que establece también condiciones especiales para la relación entre los Estados Unidos y el país en proceso de adhesión, aunque de forma que no se viole la letra del artículo I del Acuerdo General. En el caso de China, el Congreso promulgó una ley en la parte final de las negociaciones de la adhesión que reconocía al presidente autoridad para otorgar a China el estatus PNTR aunque reflejando también en la ley estadounidense las condiciones especiales de la adhesión de China (por ejemplo, una salvaguardia selectiva) y estableciendo unos exámenes profundos y periódicos de la relación económica y de seguridad de los Estados Unidos con China. La Administración Clinton tuvo que invertir mucho capital político para conseguir la promulgación de ese proyecto de ley en 2000, ya que el trato NMF a China había sido una cuestión muy polémica desde las protestas de Tiananmen en 1989.¹⁷⁴

Esta cuestión marca una importante diferenciación en el interés de poner condiciones especiales para China desde su ingreso a la OMC -de entre los países que EE. UU. considera ENM- el cual, aunado a la confirmación de ese estatus para el gigante asiático en el año 2017, impulsado por las disposiciones de Trump, muestran el marcado afán de tratarlo como un caso especial. Los 3 países clasificados por Canadá, coinciden con el listado estadounidense. Entre ellos, el caso de Vietnam resulta muy interesante, pues debido a que Canadá y México son miembros del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (CPTPP) del que también es parte Vietnam, “éste no parece cumplir con la definición del T-MEC que incluye sólo a países con los que ninguna Parte ha firmado un TLC a la fecha de entrada en vigor del T-MEC.”¹⁷⁵

Al igual que China, Vietnam entró a la OMC (2003) con el estatus de ENM y con todas las disposiciones en materia de *dumping* que eso implicaba, incluido el plazo de 15 años para cambiar su condición a economía de mercado, que en su caso fue el 31 de diciembre de 2018. No obstante, resulta inquietante el hecho de que a pesar de seguir siendo considerado como una ENM por EE. UU., “en junio de 2007, Hanoi y Washington

Organización Mundial del Comercio: 4. Adhesiones, [en línea], pp. 151 y 152 Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/historywto_04_s.pdf, [consulta: 10 de junio de 2020].

¹⁷⁴ *Ídem*

¹⁷⁵ United States International Trade Commission, *óp. cit.*, p. 262

firmaron un Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones (TIFA), en pos de un posible TLC. Y en diciembre de 2008, los dos gobiernos comenzaron las negociaciones para un tratado bilateral de inversiones liso y llano, como un paso más en el proceso”¹⁷⁶, lo que con China no ha ocurrido y, por el contrario, la guerra comercial es el freno de mano de la negociación de un TLC que sigue sobre la mesa, mientras Trump amenaza con revertir la fase 1 en represalia contra China al responsabilizarla por la crisis sanitaria.

El caso de Vietnam debe ser tratado con especial importancia en la región, pues aunque China tiene la atención, para México, por ejemplo, ambos países han representado una amenaza para su mercado. Asimismo, éste expone el hecho de que su condición de ENM no le ha afectado como a China ante los ojos estadounidenses, así que el artículo 32.10 no se incluyó pensando en ese país, lo que lleva a concluir que, efectivamente, la clasificación de ENM es selectiva y flexible, pero sólo cuando se aplica a la segunda economía del mundo a partir de los intereses de EE. UU. que manipula tal flexibilidad. Aunque Trump ha socavado la misión de la OMC el país que gobierna sigue influyendo en las decisiones multilaterales de esta Organización, en la cual China ha buscado llenar los vacíos que ha dejado en los últimos años.

En este orden de ideas, con base en el objetivo específico de la política exterior de EE. UU. de contener a la RP China, la postura hostil y las declaraciones de la administración Trump, así como los objetivos y el rol de EE. UU. en la negociación del T-MEC sustentado por su poder económico, es posible afirmar que China es el objetivo del artículo 32.10. México es el único de los tres miembros que no reconoce abiertamente esta clasificación de China, pero dada su desventaja económica, no tendría manera de contradecir a los otros miembros. Aunque Canadá sí considera a su contraparte china una ENM, tiene un abierto interés en firmar un TLC, aún con las disposiciones del T-MEC. Queda por verse el alcance, la duración y la intensidad de la cooperación que pudieran alcanzar cuando el tratado entre en vigor, en un contexto de reacomodos en la era post-COVID 19.

¹⁷⁶ Bilaterals.org, *Negociaciones. Vietnam*, [en línea], mayo de 2012, Dirección URL: <https://www.bilaterals.org/?-vietnam-&lang=es>, [consulta: 11 de abril de 2020].

Luego de reafirmar a quién va dirigido, es preciso decir que este artículo no veta *per se* la posibilidad de firmar un TLC con China, pero sí le permite a EE. UU. incidir en las decisiones de los acuerdos entre los otros miembros y Beijing. Es posible que en los 30 días previos a la firma, en los que los interesados deben permitir la revisión de lo negociado, no haya posibilidad de impedir que el tratado se firme, pero esto sí podría bloquear la etapa de la ratificación, como quedó en evidencia con el propio T-MEC, pues cualquier alteración en el texto listo para pasar a la segunda fase, abrirá necesariamente la negociación a nivel nacional. Esto será especialmente importante para Canadá que ya puso en marcha el proyecto de un TLC con China, pues el caso Huawei sigue pendiente y la guerra comercial podría continuar con o sin Trump al poder. Al poner como condición la persistencia del tratado, EE. UU. dejó sin salidas a sus contrapartes, así que cualquier exigencia pondrá en vilo a los conjuntos ganadores canadienses, sobre todo porque los liberales no tienen garantía de mantenerse en el poder después de Trudeau. ¿Hay alternativas para China y Canadá? He Shuquan, profesor de la Facultad de Economía de la Universidad de Shanghai, propone una opción muy válida:

La solución sería negociar un acuerdo comercial sectorial en lugar de elaborar un acuerdo integral de libre comercio entre ambas partes. En realidad, Canadá y China se complementan en muchos sectores. Por ejemplo, China está interesada en alimentos y proteínas de origen seguro provenientes de una variedad más amplia de socios comerciales y esto ha sido algo en lo que Canadá siempre se ha destacado. Un acuerdo en agricultura o energía limpia no sería contrario al artículo 32.10. Además, si bien las otras partes bloquearían un acuerdo para reducir los aranceles entre China y Canadá, las conversaciones sobre cuestiones no arancelarias, como regulaciones pesadas, que son cada vez más un problema para los empresarios que el arancel en sí, escaparían del artículo 32.10.¹⁷⁷

Esta opción puede ser una “plan b” en caso de que el proceso en marcha fracase. Mientras que para México, la firma de un TLC con China es una posibilidad aún lejana, pues a pesar de tener una la relación a una asociación estratégica, México sigue viendo a la RP China como una amenaza, antes que como una posibilidad. Esta visión podría endurecerse, porque aun sin contar con un acuerdo, China ha logrado integrarse a la dinámica comercial norteamericana, y ahora que EE. UU. le ha puesto tantas trabas con

¹⁷⁷ He Shuquan, *Non-market economy in the USMCA Agreement*, [en línea], China.org.cn, 26 de octubre de 2018, Dirección URL: http://www.china.org.cn/opinion/2018-10/26/content_67895540.htm, [consulta: 8 de mayo de 2020]

el T-MEC, el cual utilizó como instrumento para lograr sus objetivos de contención, los productos chinos buscarán la manera de llegar al mercado estadounidense, un terreno desde antes peleado con México. Así que el interés de firmar un TLC con Beijing, que derribaría las barreras arancelarias y transformaría por completo las cadenas de suministro, ya de por sí alteradas por su superávit y ahora la pandemia, podría no ser la mejor opción para México.

3.3 Conclusiones

El artículo 32.10 fue agregado por las exigencias de Estados Unidos y dirigido exclusivamente a China, porque éste es el único país cuyo crecimiento económico acelerado le ha permitido competir por la hegemonía económica mundial. Al amenazar la supremacía estadounidense, incluso en América del Norte, China es tanto un socio comercial estratégico, como una amenaza para EE. UU. Aunque la percepción de la “amenaza china” es herencia de la administración Nixon, no fue sino hasta la administración Trump que se lanzaron ataques arancelarios directos que devinieron en una guerra comercial latente, la cual hasta la fecha ha puesto en vilo al comercio en todos los niveles, y ha amenazado a los sectores clave para las economías norteamericanas.

El presidente estadounidense, incendiario del proteccionismo y promotor del unilateralismo, culpa a su contrincante asiático del problema crónico que representa el déficit comercial para la economía de la Unión Americana; asimismo, lo hace responsable del comercio “injusto” que ha perjudicado a EE. UU. y que la OMC es incapaz de resolver. Por lo tanto, socavando la eficacia del régimen comercial internacional, el gobierno de Trump decidió utilizar todos los instrumentos necesarios para frenar las malas prácticas comerciales de China que, además, han modificado la dinámica comercial norteamericana, pues ha permeado las cadenas de suministro, particularmente de México, para acceder al mercado estadounidense.

En la línea de ese objetivo, el T-MEC está plagado de trabas para comerciar con los países ajenos a la región y lleva implícitos los golpes bajos para el gigante asiático, al que el Departamento de Comercio de EE. UU. confirmó como una “economía de no mercado” en el 2017 con base en el argumento de que el PCCh dirige la economía china y promueven las prácticas comerciales desleales para desmontar a EE. UU. de su lugar como líder económico, como parte de los planes de Xi Jinping para alcanzar el “sueño chino” y colocar a China a la cabeza de la economía mundial.

Es precisamente la incidencia del Estado lo que diferencia a los miembros de la OMC entre economías de mercado y de no mercado. Al tener un sistema socialista de partido único, el PCCh sigue estableciendo las políticas macroeconómicas del país, aunque ha llevado a cabo reformas de apertura desde hace cuatro décadas. Esto, por supuesto, no excluye a otros actores importantes, gubernamentales y no gubernamentales, que se desempeñan dentro y fuera de la RPC poniendo en práctica los Planes Quinquenales que han delineado las políticas de crecimiento de la República desde su establecimiento, siendo el XIII Plan Quinquenal de Xi Jinping la clave para los cambios en la posición actual de China en el sistema internacional.

China ingresó a la OMC con el estatus de ENM en materia de *dumping* y le confirió a los miembros la posibilidad de establecer las metodologías necesarias para determinar si los precios internos chinos responden o no a condiciones mercantiles. De entrada, los lineamientos del Acuerdo Antidumping de la Organización dan la pauta para que cada país decida las medidas *antidumping* que mejor le parezca, en sus leyes comerciales nacionales. Aunque de acuerdo con la fracción (d) del Artículo 15 del Protocolo de Adhesión de la RPC a la OMC, ésta se convertiría en una economía de mercado el 11 de diciembre de 2016, EE. UU., la UE y otros países occidentales se negaron a otorgarle el cambio, con el argumento de que el PCCh controla el mercado chino y lleva a cabo prácticas desleales, aprovechando su condición de ‘país en vías de desarrollo’, así que al conferirme el estatus de EM estarían validando lo contrario: que ese país ha abierto por completo su comercio y se rige completamente por las leyes del libre mercado.

Además, los miembros sostienen que el lenguaje de la OMC es ambiguo y no los obligó automáticamente a cambiarle el estatus a China.

Por otro lado, los argumentos de los países opositores reflejan también el objetivo de contener el potencial comercial chino con las reglas de un sistema confeccionado por EE. UU. en la época de la posguerra, para mediar una competencia por el dominio del mercado global en la que China también está utilizando todos sus medios e instrumentos para vencer, al final esta es una lucha de poder en la que no hay buenos ni malos, sino competidores en todos los niveles además de los Estados.

La confirmación estadounidense del estatus chino de ENM coincidió con el proceso de negociación del T-MEC, entre cuyas novedades sobresale el artículo 32.10 al que se le denominó la “cláusula China”, porque establece los lineamientos clave en caso de que una de las Partes tenga la intención de negociar un TLC con una ENM. Aunque China no es el único país clasificado de esa manera, hay razones suficientes para afirmar que es el objetivo central de este artículo, ligados por supuesto a su ascenso económico en la arena internacional:

- Presencia en América del Norte: China es uno de los principales socios comerciales para los tres miembros norteamericanos, tanto por exportaciones como por importaciones, aunque en todos los casos las relaciones son deficitarias a favor de la economía china.
- Los objetivos de EE. UU. en el T-MEC: el tratado refleja los intereses de EE. UU. respecto a la prevención de las prácticas comerciales desleales, particularmente el *dumping*, con base en lo cual introdujo la clasificación de las ENM al acuerdo comercial regional, mismo que invoca las leyes comerciales nacionales para definir tal concepto, siendo la definición estadounidense la base para justificar la existencia del artículo.
- La retórica anti-China: Trump declaró abiertamente a China como una amenaza para la seguridad nacional estadounidense, así como un país manipulador de divisas.
- La guerra comercial y tecnológica: los ataques arancelarios lanzados por Trump contra sus principales socios comerciales detonaron una guerra comercial y tecnológica específicamente con China.
- Las especificaciones del artículo 32.10: en estricto sentido, China cumple con las dos características esenciales para que le sea aplicable esta cláusula: ninguno de los

miembros tiene un TLC con este país, y es clasificado como una ENM por dos de los miembros de América del Norte, Canadá y EE. UU.

- La subjetividad de la clasificación de ENM: el estatus de China como ENM ha sido bastante más rígido que en otros casos, como el de Vietnam, país que igualmente aparece en la lista estadounidense y canadiense, e ingresó a la OMC con las mismas condiciones que la RPC; no obstante, ya cuenta con un Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones (TIFA), en posesión de un posible TLC con EE. UU., y al ser miembro del CPTPP junto con México y Canadá, no cumple con las condiciones del artículo 32.10 para ser clasificado como ENM en el marco del T-MEC. Con esto se aprecia, que el estatus de ENM es selectivo y flexible cuando no se trata de la RPC.

La RPC ha sabido introducirse en América del Norte, aún sin ser parte y sin contar con un TLC con alguno de los miembros. La creciente presencia de Beijing en la región dominada por EE. UU. ha modificado las cadenas de suministro nacionales y globales, por un lado, y ha incidido en las relaciones entre los miembros norteamericanos por otro, pues ha fracturado el incipiente trilateralismo de una región que en realidad se limita a una zona de libre comercio delineada por el ahora T-MEC, pues su creciente interés en México y Canadá ha tocado las fibras sensibles de los intereses estadounidenses en la región. Esto ha reforzado el bilateralismo con el que EE. UU. ha afianzado su primacía, pues su superioridad económica le permite manipular las asimetrías a su favor.

Así que al entrar en vigor el tratado, el artículo 32.10 socavaría la soberanía de México y de Canadá al conferir a EE. UU. la posibilidad de revisar el texto del acuerdo previo su firma, porque aunque los dos primeros podrían hacer lo mismo respecto a su contraparte estadounidense, con la firma del acuerdo de “fase uno” ha quedado claro que ninguno ha tenido cabida ni la tendrá en el momento en el que se consolide el tambaleante TLC entre EE. UU. y la RPC, entre tanto, porque su dependencia económica reduce su marco de acción, y porque ninguno de los dos pondría en juego la persistencia del tratado cuestionando a su principal socio comercial.

El periodo de 30 días previos para la entrega del texto podría no impedir la firma, pero sí podría alterar la ratificación como sucedió con el T-MEC, sobre todo en el caso canadiense, porque al perder la mayoría en el parlamento el gobierno liberal de Trudeau

no tiene garantía de que los conservadores que priorizan las relaciones con EE. UU. aprueban un TLC con su oponente chino, a lo que se suma el hecho de que las disputas con Huawei ocasionadas por la guerra tecnológica iniciada por Trump se han vuelto un tema de política doméstica, porque no se ha decidido qué hacer respecto a dicha empresa que tiene una fuerte presencia en Canadá. Esto de por sí ya ha afectado las negociaciones exploratorias entre Ottawa y Beijing, pues mientras las tensiones comerciales entre las dos superpotencias están vigentes, también lo está el riesgo de que los roces con el gobierno canadiense por el caso Huawei se detonen y se bloquee por completo la posibilidad de un TLC, en ese caso, Canadá podría negociar un acuerdo comercial sectorial en lugar de elaborar un acuerdo integral de libre comercio entre ambas partes.

En el caso de México, las disposiciones del artículo 32.10 tendrán que esperar, pues no hay indicios de un acuerdo comercial en el corto ni mediano plazo, porque México sigue viendo a la RPC como una amenaza, luego de que aún sin un acuerdo comercial ésta ha logrado removerlo de la primacía en el mercado estadounidense desde el 2003 hasta 2018. La “buena racha” mexicana en el contexto de la guerra comercial y, ahora de la pandemia de coronavirus, que le han permitido colocarse como principal socio comercial de EE. UU. podría ser temporal. Mientras un TLC llega, EE. UU. cuenta con las disposiciones del artículo 1 del Anexo 14-D del Capítulo 14 sobre inversiones que sólo aplica para EE. UU. y México, el cual establece que no se considerará a la parte “demandante” si éste es un inversionista que es propiedad o está controlado por un país que a la fecha de la firma del tratado la otra parte lo considere una ENM. Lo que quiere decir que un inversionista chino en México, no será considerado como demandante en una disputa contra EE. UU., quedando a merced de este último.

En suma, esto lleva a concluir que México y Canadá tienen un papel instrumental para EE. UU., en el sentido de que la manipulación de las asimetrías por parte de EE. UU. trasciende a las relaciones bilaterales de sus contrapartes con China, las cuales pretende frenar y controlar, más no vetar, mediante la intromisión en las negociaciones de un TLC con dicho país asiático, bajo la constante amenaza de terminar con el T-MEC.

Sobre todo ahora que el nuevo nacionalismo ha revivido la perspectiva de “desacoplamiento” de China, exacerbada por la pandemia del coronavirus.

No obstante, aunque China y EE. UU. tienen una relación deficitaria, lo cierto es que tienen una creciente interdependencia que hace del “desacoplamiento” una imposibilidad. El grado de interconexión de todos los actores, gubernamentales y no gubernamentales, en todos los niveles es tal que resulta impensable. En este punto, es preciso señalar que aunque la RPC es una superpotencia, la economía estadounidense se mantiene a la cabeza en el sistema monetario regido por el dólar y, aunque los otros miembros norteamericanos tienen también relaciones deficitarias con China, es el único de los tres que tiene la capacidad de manipular las asimetrías a su favor y mantener la guerra comercial, misma que puso en riesgo a las industrias estadounidenses y, por ende, al comercio intraindustrial.

En América del Norte, la presencia de la RPC ha modificado la dinámica de las cadenas de suministro manufacturero no sólo de los de productos de alta tecnología, sino también de autopartes, textiles, madera, cuero, papel, etc. lo cual es clave para la relación comercial, tecnológica y de fabricación entre China y los miembros norteamericanos. Para América del Norte, China representa tanto una oportunidad como un desafío, debido a que la hegemonía define al regionalismo norteamericano. Aunque no es inusual que los acuerdos comerciales limiten a sus signatarios para mantener las relaciones preferenciales, con el artículo 32.10 EE. UU. va más lejos al pretender incidir en la toma de decisiones canadienses y mexicanas respecto a un posible TLC con el gigante asiático, el cual podría ser una oportunidad para los miembros de diversificar sus relaciones. Especialmente Canadá podría hacer contrapeso al tratado ya existente entre Australia y la RPC, que atenta contra sus posibilidades de volverse un proveedor de GNL para China.

China ha iniciado ya a transformar su estructura de fabricación para priorizar productos con alto valor agregado y ha dinamizado su desarrollo tecnológico que, en el caso de las telecomunicaciones, ha colocado a las empresas chinas a la cabeza del este

mercado. No obstante, en el nuevo contexto de las relaciones entre América del Norte y China que inicia con la entrada en vigor del tratado, se suman los estragos de la pandemia del coronavirus, por lo que los retos ya augurados habrán de multiplicarse.

El ambicioso objetivo de Xi Jinping de convertir al país en la hegemonía mundial en el 2049 podría estar en juego en el escenario mundial post-COVID19, puesto que la pandemia ha detonado el proteccionismo y la retórica “anti-China” de Trump ha retomado fuerza y ha hecho eco en los demás países occidentales que culpan al país asiático de la expansión del virus. En esta encrucijada diplomática, la Organización Mundial de la Salud ha sido criticada por no gestionar adecuadamente la crisis sanitaria, e incluso se le acusó de encubrir el papel de China en el origen y la propagación del coronavirus. Consecuentemente, además de la desaceleración económica generalizada, la RPC enfrentará las crecientes tensiones comerciales con EE. UU. que comprometerán no sólo la fase 2 de las negociaciones para el TLC, sino también su relación con México y Canadá, pues en ambos casos la dualidad de sus relaciones comerciales con las dos superpotencias que son sus principales socios comerciales ha generado una dinámica dual en las relaciones bilaterales con China.

Conclusiones Generales

La renegociación del TLCAN no fue un caso aislado, sino una proyección de los cambios en la realidad internacional ocasionados por el aumento de las desigualdades socio económicas y sus efectos colaterales que el sistema capitalista neoliberal ha generado. El neoliberalismo se instauró como la promesa para el crecimiento y desarrollo económicos, pero en realidad ha acrecentado las desigualdades, y su desgaste ha generado crisis económicas como la del 2008, de la cual los bancos y empresas se recuperaron con ayuda del Estado mientras la población se vio fuertemente afectada en todo el mundo. Esto en conjunto, originó un descontento social generalizado que encontró en el populismo y el nacionalismo la forma de expresar sus inconformidades, siendo Trump el caso más representativo del resurgimiento de estas tendencias que fueron la base de su política.

En este contexto, es posible identificar las variables que nos permiten explicar los cambios tanto en la cooperación internacional, como en la dinámica intrarregional de América del Norte originados con la llegada de Trump a la presidencia de EE. UU. Por lo que hace a las ideas, aprendizaje y otros factores cognitivos, en un mundo altamente globalizado y tecnologizado, la difusión de la retórica populista, nacionalista, unilateralista, anti multilateralista, anti globalista, xenófoba y racista propagada por el líder de la primera economía del mundo, se esparció y conjugó con la de los líderes de otros países que formaron parte de esta nueva ola ideológica y política que quebrantó el sistema multilateral.

En relación al poder, está el hecho de que aunque la modernización del TLCAN ya se había planteado en diversas ocasiones, no sería un hecho sino hasta que el poder duro de Trump obligó a los miembros a renegociar el tratado que le sería un instrumento útil para alcanzar sus ambiciones políticas, dentro y fuera de su país. La negociación del ahora T-MEC se puede entender como un juego de tres niveles en el que se conjugaron de manera simultánea los niveles nacional, regional e internacional, creando un vínculo a través de los múltiples canales de conexión que permitieron la comunicación entre los

agentes institucionales que tomaron decisiones interdependientes, o en la mayoría de los casos dependiente de las exigencias de EE. UU. Para el éxito de la negociación, se tuvieron que conjugar las disposiciones del régimen comercial internacional, las disposiciones regionales del TLCAN y las leyes nacionales de los miembros.

En cuanto al interés nacional, relacionado con las preferencias que presentaron los miembros al inicio de la negociación, es posible afirmar que el resumen de objetivos presentado por el USTR fue la línea a seguir para la modernización del acuerdo e introdujo nuevos temas que no siempre coincidían con los intereses de México y Canadá, entre los cuales sobresalen las medidas para evitar las prácticas de no mercado, relacionadas con la clasificación de las ENM. La superioridad económica de EE. UU. le dio la posibilidad de manipular las asimetrías entre los miembros norteamericanos, en términos de poder duro que se tradujo en poder sobre los resultados, producto de una negociación coercitiva, que se llevó a cabo en un proceso cooptado por los intereses unilaterales de EE. UU. Así, en términos del juego de tres niveles, EE. UU. se mantuvo como el jugador veto en las dos fases de negociación y de ratificación. Particularmente, la segunda fue crucial, porque para considerar que una negociación fue exitosa el acuerdo debe ser ratificado.

Las tensiones ocasionadas por Trump pusieron en juego la supervivencia del acuerdo, pues concluirlo o darlo por terminado le servirían igual para afirmar que cumplió con sus promesas de campaña. Los otros jugadores, por su parte, no pudieron tomar la misma actitud, considerando que el tratado ha significado diferentes cosas para los tres socios desde que se firmó el TLCAN. Para EE. UU., ha sido la manera de legitimar su hegemonía en la región, e incluso en el continente americano; para Canadá, ha sido la forma de regular sus relaciones con su socio y competidor del sur, mientras que el acercamiento con México es un plus que no buscaba con el acuerdo bilateral original. En cambio, para México, el tratado ha sido su medio para insertarse en el mundo neoliberal junto con las grandes potencias y hacerse un lugar en el mercado global, lo que, sin embargo, no ha cambiado su situación de país en vías de desarrollo, siendo así hasta hoy el jugador más débil.

Por lo que hace a la política nacional, el papel de los actores no estatales fue importante, particularmente los grupos sindicales de EE. UU. y Canadá que tuvieron un gran peso en la toma de decisiones; mientras que la incidencia de los grupos empresariales, como los que se reunieron en el cuarto de junto, y las grandes empresas transnacionales, demostraron el complejo entramado que existe en la región. Así que los negociadores no pudieron ignorar ninguno de los niveles ni sectores, aunque a ciertos sectores en particular, como el automotor, se les dio prioridad. El peso sindical se reflejó específicamente en la reforma laboral exprés que llevó a cabo México por exigencia de los demócratas, misma que sumada a las exigencias de Trump en el tema migratorio, evidenciaron la enorme dependencia económica que el país mexicano tiene de EE. UU.

El clima político de los tres países generado por los procesos electorales fue decisivo para la negociación, pues de esto dependió, entre tanto, el tamaño de los conjuntos ganadores, las instituciones políticas nacionales y los procesos legislativos para la ratificación. En México, el gobierno de AMLO pudo participar en la negociación sin complicaciones legales, pues contaba con la mayoría parlamentaria y le fue posible llevar a cabo las reformas para satisfacer las exigencias de EE. UU. primer de Trump y luego de los demócratas. Lo cual no significó que no hubiera oposición interna, pues de hecho ocasionó ciertas diferencias en los grupos internos que conforman los conjuntos ganadores. La precipitación por ratificar el T-MEC fue una muestra de la importancia que se le da a éste para la economía mexicana que depende en un gran porcentaje del comercio, y particularmente de las exportaciones a EE. UU. Aunque se presentó como un logro, el nuevo acuerdo dirime las aspiraciones de diversificar las relaciones exteriores de México para disminuir su dependencia de EE. UU.

En EE. UU., las rivalidades tradicionales entre republicanos y demócratas fueron alteradas por la administración Trump, ya que las fricciones se dieron incluso al interior del propio partido republicano debido al unilateralismo del presidente y a su renuncia a la diplomacia y a los protocolos. Como producto de las elecciones intermedias, los demócratas ocuparon la Cámara baja, lo que frenó la ratificación del T-MEC, pues estos

vieron en el tratado una oportunidad política para ganar créditos, porque se trataba de una iniciativa de campaña de Trump. Las tensiones internas aumentaron con el juicio político al que los demócratas sometieron al presidente, así que la ratificación pasó a un segundo plano. En suma, el contexto interno de EE. UU. estuvo caracterizado por la polarización política y social que fracturó la toma de decisiones. Aunque en determinado punto los demócratas y republicanos llegaron a un acuerdo respecto al T-MEC, éste sirvió a ambos partidos para obtener pagos políticos que les servirían en la lucha partidista, apuntando a las elecciones de 2020.

Canadá fue el único que abogó por un juego de ganar-ganar-ganar en todo momento, y al final el nuevo tratado le restó popularidad y apoyo a Trudeau, pues el cumplir con las exigencias de Trump le costó la mayoría parlamentaria en el 2019, lo que tendrá repercusiones significativas para los liberales en las próximas elecciones, y laceró sus relaciones con China por el conflicto con Huawei. Al igual que en el caso de México, la negociación del T-MEC evidenció la dependencia económica que este país tiene de EE. UU., aunque a diferencia de su contraparte mexicana, a la hora de la firma Canadá pudo llevar al límite las presiones de Trump antes de ceder ante la amenaza de dejarlo fuera del tratado, en una dinámica similar al juego de la gallina. Aunque en realidad, el juego de EE. UU. de “suma cero” fue el predominante en todo momento, así que el objetivo de su contraparte fue perder lo menos en la negociación. Las buenas relaciones que en algún momento tuvo Trudeau con el ex presidente Obama no se replicaron con Trump, y al gobierno canadiense le fue imposible cumplir la promesa de diversificar sus relaciones internacionales para disminuir su dependencia económica de EE. UU., sobre todo ahora con el nuevo acuerdo.

La influencia estadounidense fue tal, que las fases dependieron particularmente de la dinámica política interna de EE. UU., y aunque en Canadá las diferencias internas frenaron su proceso legislativo y, por ende, la ratificación, la última palabra para fijar la fecha de entrada en vigor del tratado quedó en manos del gobierno de Trump en el nuevo contexto de la pandemia por el coronavirus, que si bien catalizó el proceso legislativo

canadiense por un lado, retrasó el anuncio de EE. UU. por otro, debido a que ante las nuevas dificultades sanitarias, el tratado pasó nuevamente a un segundo plano.

En suma, respecto al proceso de la modernización en dos fases, se puede concluir que la negociación del T-MEC fue un éxito, porque el nuevo acuerdo fue finalmente ratificado, aunque no necesariamente significa que traerá los mismos beneficios para las Partes en el mediano y largo plazo, como lo demostró el TLCAN. La manera en que se llevó a cabo éste, entendida como un juego de tres niveles, permitió discernir tanto la situación política interna de los miembros, en este nuevo contexto populista, el nacionalista y el proteccionista; así como la realidad de la dinámica comercial en América del Norte. Asimismo este evento puso de manifiesto otra de las variables de la cooperación, referente a las dificultades que enfrenta el régimen comercial internacional establecido por la OMC, pues fue una de las pruebas, junto con el BREXIT, de que la crisis multilateral ha trascendido también al nivel regional.

En América del Norte, esto se debe en gran medida a que el proceso de integración regional económica es interestatal y se limita a un área de libre comercio establecida por un acuerdo comercial regional (ACR), en el marco del llamado regionalismo abierto que implica el alineamiento al régimen comercial de la OMC. Esta condición conlleva a que el nivel de cooperación e institucionalización sea muy endeble, y el campo de acción de la cooperación intrarregional se limite exclusivamente a incrementar las relaciones económicas. Aunque en el nuevo acuerdo se incluyeron otros temas, como la transparencia, y se mantuvieron los capítulos laboral y ambiental, el objetivo primordial es meramente económico. Esto ha ocasionado que desde el TLCAN se beneficien las grandes empresas transnacionales y determinados sectores, mientras se acrecientan las desigualdades, particularmente en México que es el miembro más vulnerable. Consecuentemente, el desempeño transregional de América del Norte como bloque es imposible, y las relaciones con terceros países se reducen a los acuerdos bilaterales de los miembros norteamericanos con sus socios particulares, que en el caso de México y Canadá han quedado condicionadas a su relación con EE. UU.

En cuanto a los resultados del nuevo T-MEC, se puede afirmar que fueron producto de los objetivos que EE. UU. presentó en su resumen del 2017, los cuales ocasionaron constantes bloqueos en las rondas de negociación, debido a los desacuerdos en ciertos temas en los que la administración Trump exigía cosas imposibles y desventajosas para México y Canadá, como las reglas de origen. Entre las novedades más sobresalientes se encuentra el artículo 32.10, al que se le denominó la “cláusula China” que vetaría la posibilidad de firmar un TLC con la RP China. Al respecto, hay ciertas aclaraciones por plantear. En primera instancia, se ha demostrado que ésta no es la única disposición que hace referencia a las economías de mercado, pues también lo hace el artículo 1 del Anexo 14-D, el cual resulta particularmente interesante, porque aplica únicamente para la solución de diferencias Inversionista-Estado entre México y EE. UU., no obstante, la investigación se enfocó únicamente en el artículo 32.10

Las declaraciones del USTR respecto a los temas modificados para combatir las “prácticas de no mercado” confirman que el interés de introducir la clasificación de las ENM no se dirige únicamente a la firma de un TLC. En este punto, se sostiene que esta clasificación se incluyó específicamente con China en mente, no sólo por el contexto de la guerra comercial que envolvió a los miembros del tratado, sino también porque la administración Trump declaró abiertamente que su socio asiático es una amenaza y que utilizarían todos sus instrumentos para detenerlo, y para combatir las prácticas comerciales desleales que ocasionaron el déficit comercial y los daños a la economía estadounidense.

Por otra parte, está la tendencia de la política exterior de EE. UU. de contener a China, y el hecho de que ésta es una ENM en materia de *dumping* ante la OMC desde que ingresó en el 2001, a pesar de sus argumentos basados en las disposiciones de la fracción (d) del artículo 15 de su Protocolo de Adhesión, pues las ambigüedades de la interpretación de los lineamientos de la Organización le permite a los otros miembros, especialmente a EE. UU., seguir clasificándola de esa manera. Así, aunque el gobierno chino afirma que su país debe ser reconocido como una economía de mercado desde el

12 de diciembre de 2016, EE. UU. confirmó con su último estudio de 2017, que ante sus leyes nacionales este país asiático seguiría siendo reconocido como una ENM.

Al ser EE. UU. el eje del T-MEC, su definición de ENM es la base para la interpretación del tratado, a pesar de lo que pudieran disponer sus contrapartes. Cabe apuntar que aunque la lista estadounidense incluye 11 países de ENM, 9 de ellos recibieron tal estatus en relación a su calidad de economías de transición por tratarse de ex repúblicas socialistas. Mientras que Vietnam queda exento por formar parte del CPTPP que se concluyó en el 2018 y del que también son partes México y Canadá, además de que el país vietnamita ya tiene un Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones con EE. UU., lo que demuestra que su relación comercial con la primera economía ha sido mucho más flexible que con China.

Independientemente de las ambigüedades interpretativas, existen razones válidas que sustentan las decisiones de los países occidentales, como las diversas controversias por las prácticas desleales en las que se ha visto envuelta China incluso antes de ingresar a la OMC, como lo muestra el caso de México, relacionadas con el hecho de que la apertura económica de este país no incluye, ni incluirá, la apertura política, por lo que el Estado sigue y seguirá teniendo incidencia en las decisiones macroeconómicas en la línea de los planes de Xi Jinping de cumplir el “sueño chino” en el 2049, para lo cual ha logrado perpetuarse de cierta manera en el poder, como garantía de sus ambiciones hegemónicas.

Dado que a la fecha en la que se concluyó este proyecto el acuerdo no había entrado en vigor, no es posible determinar las implicaciones del T-MEC para las relaciones comerciales entre América del Norte y China, y entre cada miembro con dicho país. De modo que se considera que para futuros trabajos con ese objetivo es pertinente ampliar el análisis e identificar aquellas disposiciones englobadas en los temas que la administración Trump presentó como logros para combatir las “prácticas de no mercado”, tales como el tratamiento de "empresas estatales", la manipulación de divisas, y la evasión del deber, pues el artículo 32.10 entra en lo que declararon como “nuevo

requisito de notificación diseñado para proteger los intereses de EE. UU. si alguna de las partes del T-MEC se compromete a negociar un acuerdo de libre comercio con China u otra economía que no sea de mercado”, y el artículo 1 del Anexo 14-D encaja con las referencias a los actos de corrupción señalados, específicamente el brindar protección a los denunciantes, recordando que este artículo condiciona el reconocimiento de un “demandante” que esté relacionado con una ENM.

Con base en todo lo anterior, es posible confirmar la hipótesis de la investigación, referente a que la RP China es, en efecto, el único país capaz de competir por la hegemonía económica con EE. UU., pues su crecimiento económico acelerado la ha convertido en la segunda economía y en el eje central de la región asiática que es la más prometedora del siglo XXI. Asimismo, se ha demostrado que la capacidad económica de China le ha permitido expandir sus horizontes, lo que incluye el aumento de su presencia en la región de América del Norte, en donde se ha integrado a la dinámica comercial aún sin un TLC, y ha generado una dualidad en las relaciones de México y Canadá con ésta, debido a que el papel hegemónico de EE. UU. discierne la lógica norteamericana. La dependencia económica de México y Canadá de la primera economía, le ha permitido a ésta involucrarse en las relaciones comerciales de sus contrapartes con terceros países, y el T-MEC será la manera legal de hacerlo específicamente con China, que es un socio primordial para los tres miembros con los que tiene una balanza comercial deficitaria a su favor.

El conflicto hegemónico de trasfondo ha generado un nuevo escenario parecido al de un sistema bipolar, en esta ocasión y por ahora de corte económico, la diferencia es que éste es abierto, porque el mundo no está dividiéndose tajantemente en los aliados de China o de EE. UU., ni existirán barreras físicas que dividan territorios, y en muchos mercados y áreas de poder, hay multipolaridad como en Asia donde India, la República de Corea y Japón son actores importantes, aunque China sea el jugador veto en ella. En este contexto, la guerra comercial es una estrategia más para lograr el objetivo de la política exterior estadounidense de contener a China.

En este conflicto, se considera que una potencia es una amenaza a la otra y las relaciones comerciales de México y Canadá con China, juegan un papel instrumental para cumplir las ambiciones EE. UU., pues si bien el artículo 32.10 no veta la posibilidad de firmar un TLC bilateral entre ellos, sí permite que EE. UU. revise los acuerdos negociados antes de la firma y, considerando que además se condiciona la supervivencia del acuerdo, esto podría bloquear las respectivas ratificaciones como ocurrió con el propio T-MEC, o dirimir el interés de concluir el tratado. Bloquear y controlar el ingreso de los productos chinos a la región con base en el unilateralismo estadounidense, traerá cambios para las cadenas de suministros, pues los chinos buscarán la forma de seguir introduciendo sus mercancías al mercado de EE. UU., utilizando sus relaciones bilaterales con México y Canadá como puente, lo que aumentará las dualidades y la tendencia bilateralista.

En suma, es posible afirmar que el T-MEC es para EE. UU. un instrumento para lograr su objetivo de contener el comercio chino en América del Norte, y aunque Trump ha promovido la tendencia de “desacoplamiento” de China, lo cierto es que la creciente interdependencia que existe entre los miembros de América del Norte y China, particularmente entre EE. UU. y China, hace de ese deseo una imposibilidad. Luego de la crisis sanitaria ocasionada por la COVID-19, queda la incertidumbre sobre el futuro de las relaciones entre las dos superpotencias, sobre todo porque están pendientes las elecciones presidenciales de EE. UU. en noviembre de 2020, que definirán tanto el conflicto comercial, como el destino de la región norteamericana. Asimismo, queda pendiente el acuerdo de fase 1 que fue el primer paso para lograr un TLC entre las dos superpotencias, algo que desde hace tiempo también aspira Canadá, que se ha visto particularmente involucrada en la encrucijada comercial y tecnológica con el caso Huawei que enfrió el proceso para lograr el un TLC con China. Aun cuando el proceso exploratorio ya se ha iniciado, esta negociación podría verse particularmente afectada por las disposiciones del nuevo acuerdo, y específicamente por el artículo 32.10.

ANEXOS

Anexo 1

Perfiles comerciales de los miembros de América del Norte y China				
Índices	México	EE. UU.	Canadá	China
PIB (millones de \$EE.UU., corrientes 2018) [BM]	1,220,699	20,544,343	1,713,342	13,608,152
PIB per cápita (\$EE.UU., corrientes, 2016-2018)	9,336	60,136	44,660	8 803
Balanza por cuenta corriente (% del PIB, GDP, 2018)	-1.8	-2.3	-2.6	0.4
Comercio per cápita (\$EE.UU., 2016-2018)	3,637	8,037	14,478	1, 682
Comercio (% del PIB, 2016-2018)	39.0	13.4	32.4	19.1
Posición en el comercio mundial, 2018				
Exportaciones				
Mercancías	12	2	13	1
Excluido comercio intra-UE	7	3	8	1
Servicios comerciales	40	1	18	5
Excluido comercio intra-UE	23	2	10	3
Importaciones				
Mercancías	12	1	13	2
Excluido comercio intra-UE	8	1	9	3
Servicios comerciales	32	1	14	2
Excluido comercio intra-UE	20	2	8	3
Comercio de mercancías				
Valor (millones de \$EE.UU.) y Valoración porcentual anual 2018				
Exportaciones de mercancías	450,572 (10%)	1,664,805 (8%)	449,845 (7%)	2,487,045 (6%)
Importaciones de mercancías	476,569 (10%)	2,614,327 (9%)	469,000 (6%)	2,135,905 (5%)
Participación en las exportaciones mundiales totales (%)	2.31%	8.54%	2.31%	12.77%
Participación en las importaciones mundiales totales (%)	2.40	13.16	2.36	10.75%
Desglose de las exportaciones totales de la economía				
Por principales grupos de productos, % (2017)				
Productos agropecuarios	8.1	11	15.8	3.4
Combustibles y productos extractivos	8.3	11.5	26.9	2.7
Manufacturas	81.2	72.9	49.1	93.9
Otros	2.4	4.6	8.1	0
Por principales destinos, % (2018)				
Estados Unidos de América	76.5	75.1	75.1	19
Canadá	3.1	18	4.7	6.1
China	1.6	7.2	4.7	6.1
México	16	1.4	1.4	16.5
Unión Europea	4.7	19.2	7.6	16.5
Japón	4.5	4.5	2.2	6.1
Brasil	1	1	1	1

Hong Kong, China				12.3
Rep. de Corea				4.6
Otros	13.1	35.1	9	41.5
Desglose de las importaciones totales de la economía				
Por principales grupos de productos, % (2017)				
Productos agropecuarios	7	7	9	9.8
Combustibles y productos extractivos	10.8	10.7	9.8	24.1
Manufacturas	78.6	77.8	77.4	62.5
Otros	3.6	4.4	3.8	3.6
Por principales orígenes, % (2018)				
Estados Unidos de América	46.6		51	8.4
Canadá		12.5		
China	18	21.6	12.7	
México		13.4	6.2	
Unión Europea	11.4	19.1	12.4	13.3
Japón	3.9	5.6	2.8	9
Rep. de Corea	3.6			9.7
Taipei Chino				8.5
Otros	16.5	27.9	15	51.1

Fuente: Elaboración propia con información de la Organización Mundial del Comercio, *Perfiles comerciales 2019*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/trade_profiles_list_s.htm, [consulta: marzo de 2020]

TLC vigentes de los miembros de América del Norte y China
(Por fecha de entrada en vigor)

México (13 vigentes con 49 países, 51 una vez que Brunei y Malasia implementen el TIPAT)	EE. UU. (14 vigentes con 20 países)	Canadá (14 vigentes con 51 países)	China (15 vigentes con 23 países, 27 cuando ASEAN+5 se firme; +Hong Kong y Macao)
1. Canadá y Estados Unidos (TLCAN) 01.01.1994 <u>*Modernización (T-MEC)</u> 30.11.2018 *Ratificado por México el 19.06.2019	1. Israel 01.09.1985	1. México y Estados Unidos (TLCAN) 01.01.1994 <u>*Modernización (T-MEC)</u> 30.11.2018 *Ratificación pendiente	1. ASEAN (CAFTA) 2002 *Completamente en vigor 01.01.2010 <u>*Modernización</u> <u>22.11.2015</u>
2. Colombia 01.01.1995	2. Canadá y México (TLCAN) 01.01.1994 <u>*Modernización (T-MEC)</u> 30.11.2018 *Ratificado por EE. UU. el 29.01.2020	2. Israel 01.01.1997	2. Chile 08.2006 <u>*Modernizado</u> 01.03.2019 *Acuerdo Suplementario sobre Comercio de Servicios /13.04.2008
3. Chile 01.08.1999	3. Jordania 17.12.2001	3. Chile 05.07.1997	3. Pakistán 07.2007 <u>*Modernización</u> 01.12.2019 *Acuerdo sobre el comercio de servicios 10.10.2009
4. Israel 01.07.2000	4. Singapur 01.01.2004	4. Costa Rica 01.11.2002	4. Nueva Zelanda 01.10.2008
5. Unión Europea (TLCUEM) 01.07.2000 01.10.2000 Modernización inició en junio de 2016 *Entrada en vigor, pendiente	5. Chile 01.01.2004	5. Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) [Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza] 01.07.2009	5. Singapur 23.10.2008 <u>*Modernización</u> 05.11.2018
6. Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) [Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza] 01.07.2001	6. CAFTA-DR El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, 2006; Costa Rica, 01.01.2009; República Dominicana 01.03.2007	6. Perú 01.08.2009	6. Perú 15.01.2010
7. Uruguay 15.07.2004	7. Australia 01.01.2005	7. Colombia 15.08.2011	7. Costa Rica 01.08.2011
8. Japón (AAE) 01.04.2005	8. Marruecos 01.01.2006	8. Jordania 01.10.2012	8. Islandia 01.07.2014

9. Perú (AIC) / 01.02.2012	9. Bahrein 11.01.2006	9. Panamá 01.04.2013	9. Suiza 01.07.2014
10. Centroamérica (TLC) Guatemala/01.09.2013 Costa Rica/01.07.2013 Honduras/01.01.2013 01.09.2012 El Salvador /01.09.2012 Nicaragua /01.09.2012	10. Omán 01.01.2009	10. Honduras 01.10.2014	10. Rep. de Corea 20.12.2015
11. Panamá / 01.07.2015	11. Perú 01.02.2009	11. Rep. de Corea 01.01.2015	11. Australia 20.12.2015
12. Alianza del Pacífico / 01.05.2016	12. República de Corea / 15.03.2012 <i>*Modernización</i> (Firma) 24.09.2018	12. Ucrania 01.08.2017	12. Maldivas 07.12.2017
13. TIPAT (CPTPP) (*Australia, Brunei Darussalam, *Canadá, Chile, *Japón, Malaysia, *México, *Nueva Zelandia, Perú, *Singapur, Vietnam) *30.12.2018	13. Colombia 15.05.2012	13. Unión Europea 21.09.2017	13. Georgia 01.01.2018
	14. Panamá 31.10.2012	14. TIPAT (CPTPP) (*Australia, Brunei Darussalam, *Canadá, Chile, *Japón, Malaysia, *México, *Nueva Zelandia Perú, *Singapur, Vietnam) *30.12.2018	14. Mauricio 17.10.2019
	15. *China (Acuerdo comercial de "fase uno") 15.01.2020	15. *China (Discusiones exploratorias)	15. Hong Kong y Macao (CEPA) 01.06.2020
			16. *ANSEA+5 (2020)

Fuente: Elaboración propia con información de

México: Secretaría de Economía, *Comercio Exterior / Países con Tratados y Acuerdos firmados con México*, [en línea], Gobierno de México, Dirección URL:

<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>, [consulta: 18 de marzo de 2020].

EE. UU.: Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, *Examen de las Políticas Comerciales. Informe del Gobierno de Estados Unidos*, [en línea], Secretaría de la Organización Mundial del Comercio, 12 de noviembre de 2018, p. 19, Dirección URL:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/q382_s.pdf, [consulta: 18 de marzo de 2020]; y

Office of the United States Trade Representative, *Free Trade Agreements*, Dirección URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>, [consulta: 18 de marzo de 2020].

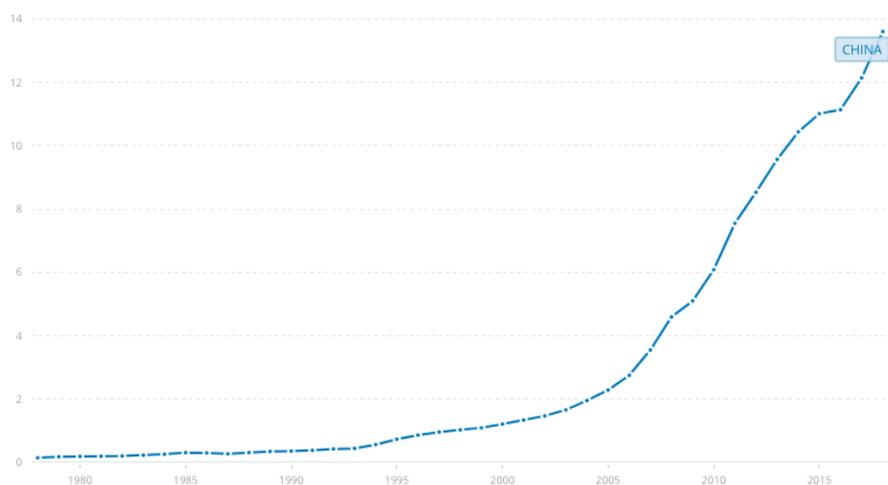
Canadá: Government of Canada, *Trade and investment agreements*, [en línea], Dirección URL:

<https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx?lang=eng>, [consulta: 18 de marzo de 2020].

China: China Internet Information Center, *China's Free Trade Agreements*, [en línea], Dirección URL:

http://www.china.org.cn/business/node_7233287.htm#a1, [consulta: 4 de abril de 2020]; y China International Electronic Commerce Center, *China FTA Network*, [en línea], Dirección URL: <http://fta.mofcom.gov.cn/topic/enmauritius.shtml>, [consulta: 4 de abril de 2020].

Crecimiento del PIB de China 1978-2018 (mdd)



Fuente: Banco Mundial, *GDP (current US\$) China*, [en línea], Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE, Dirección URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2018&locations=CN&start=1960&view=chart>, [consulta: 30 de abril de 2020].

PIB anual de China en comparación con otros países

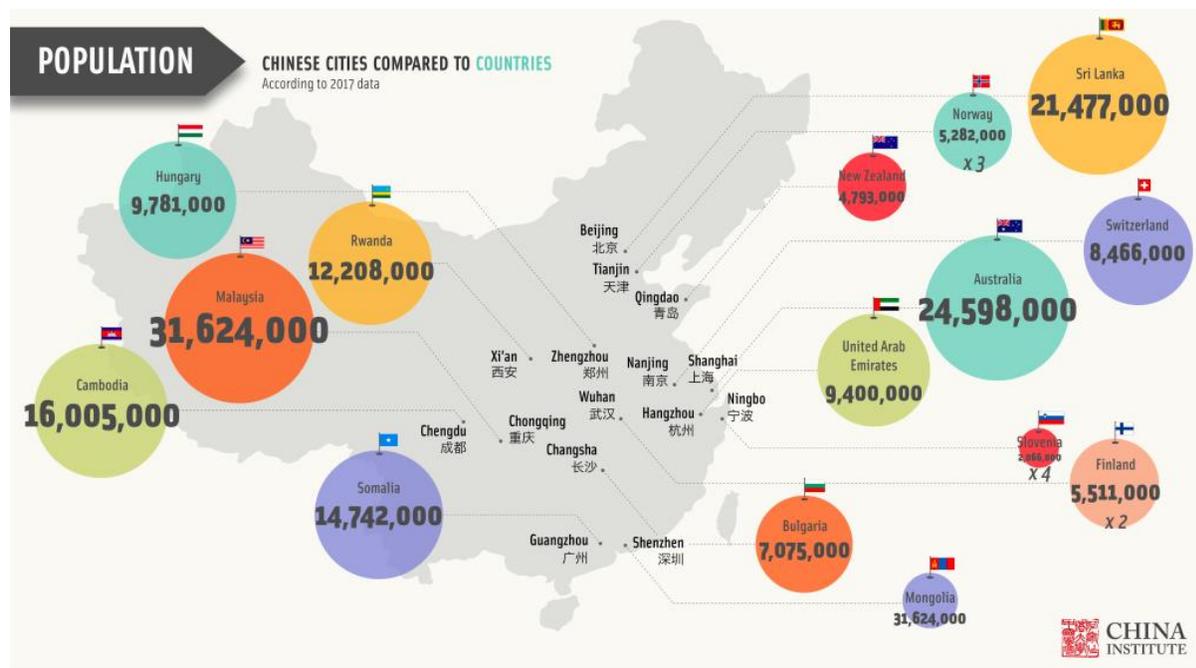


China Annual GDP Growth Compared to Countries

China's annual GDP data are extracted from the National Bureau of Statistics of China. GDP growth is calculated as a simple difference of nominal GDPs. GDP data for other countries are extracted from the World Bank, 2019. All GDP numbers (in millions) are expressed in current US dollars.

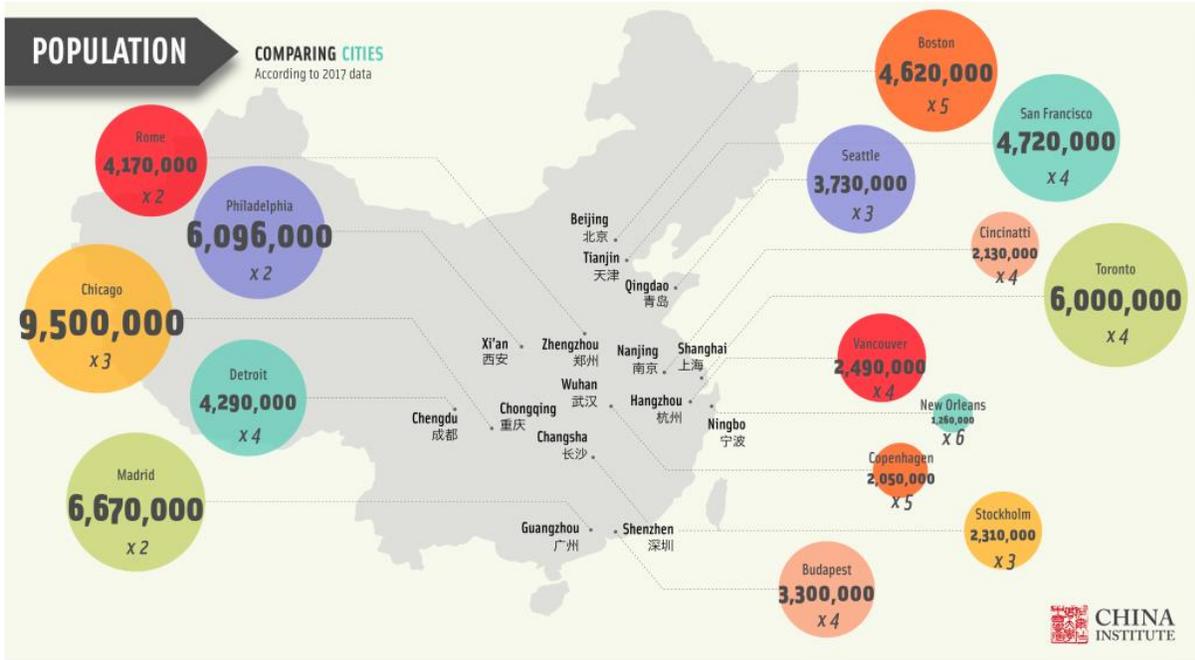
Fuente: Scott N. Romaniuk, Liang Ma y Xiaowen Zhang, *China Numbers. Data Visualization*, [en línea], The China Institute at the University of Alberta (CIUA), 2018, p. 3 Dirección URL: https://www.ualberta.ca/china-institute/media-library/media-gallery/research/data-visualization/china-numbers/china-numbers_pdf.pdf, [consulta: 23 de marzo de 2020].

Población de ciudades en comparación con los países



Fuente: Scott N. Romaniuk, Liang Ma y Xiaowen Zhang, *China Numbers. Data Visualization*, [en línea], The China Institute at the University of Alberta (CIUA), 2018, p. 5 Dirección URL: https://www.ualberta.ca/china-institute/media-library/media-gallery/research/data-visualization/china-numbers/china-numbers_pdf.pdf, [consulta: 23 de marzo de 2020].

Población de ciudades en comparación con otras ciudades



Comparing Cities
China's city level population data are extracted from the statistical bureau for the respective city. For cities in China, population refers to the total number of people living within the city regardless of resident registration (Hukou). Other city populations refer to populations in the metropolitan area; data are mainly from the World Population Review, with additional data extracted from the United States Census Bureau, 2017.

Fuente: Scott N. Romaniuk, Liang Ma y Xiaowen Zhang, *China Numbers. Data Visualization*, [en línea], The China Institute at the University of Alberta (CIUA), 2018, p. 6 Dirección URL: https://www.ualberta.ca/china-institute/media-library/media-gallery/research/data-visualization/china-numbers/china-numbers_pdf.pdf, [consulta: 23 de marzo de 2020].

El número de empleados en grandes empresas chinas con equivalentes a poblaciones, personal y capacidades



Fuente: Scott N. Romaniuk, Liang Ma y Xiaowen Zhang, *China Numbers. Data Visualization*, [en línea], The China Institute at the University of Alberta (CIUA), 2018, p. 7 Dirección URL: https://www.ualberta.ca/china-institute/media-library/media-gallery/research/data-visualization/china-numbers/china-numbers_pdf.pdf, [consulta: 23 de marzo de 2020].

Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías, 2018

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	China	2487	12.8	10	1	Estados Unidos de América	2614	13.2	9
2	Estados Unidos de América	1664	8.5	8	2	China	2136	10.8	16
3	Alemania	1561	8.0	8	3	Alemania	1286	6.5	11
4	Japón	738	3.8	6	4	Japón	749	3.8	11
5	Países Bajos	723	3.7	11	5	Reino Unido	674	3.4	5
6	Corea, República de	605	3.1	5	6	Francia	673	3.4	9
7	Francia	582	3.0	9	7	Países Bajos	646	3.3	12
8	Hong Kong, China	569	2.9	3	8	Hong Kong, China	628	3.2	6
	Exportaciones locales	13	0.1	-30		Importaciones definitivas (1)	155	0.8	12
	Reexportaciones	556	2.9	5					
9	Italia	547	2.8	8	9	Corea, República de	535	2.7	12
10	Reino Unido	486	2.5	10	10	India	511	2.6	14
11	Bélgica	467	2.4	8	11	Italia	501	2.5	11
12	México	451	2.3	10	12	México	477	2.4	10
13	Canadá	450	2.3	7	13	Canadá (1)	469	2.4	6
14	Federación de Rusia	444	2.3	26	14	Bélgica	450	2.3	10
15	Singapur	413	2.1	11	15	España	388	2.0	10
	Exportaciones locales	209	1.1	11					
	Reexportaciones	203	1.0	10					
16	Emiratos Árabes Unidos (1)	346	1.8	10	16	Singapur	371	1.9	13
						Importaciones definitivas (1)	167	0.8	17
17	España	345	1.8	8	17	Taipei Chino	286	1.4	10
18	Taipei Chino	336	1.7	6	18	Suiza	279	1.4	4
19	India	326	1.7	9	19	Polonia	267	1.3	14
20	Suiza	311	1.6	4	20	Emiratos Árabes Unidos (1)	253	1.3	-6
21	Arabia Saudita, Reino de la (1)	299	1.5	35	21	Tailandia	250	1.3	13
22	Polonia	261	1.3	11	22	Federación de Rusia (2)	249	1.3	5
23	Australia	257	1.3	11	23	Viet Nam (1)	244	1.2	15
24	Tailandia	252	1.3	7	24	Australia (1)	236	1.2	3
25	Malasia	247	1.3	14	25	Turquía	223	1.1	-5
26	Viet Nam (1)	246	1.3	15	26	Malasia	217	1.1	12
27	Brasil	240	1.2	10	27	Austria	193	1.0	10
28	República Checa	202	1.0	11	28	Brasil (1)	189	0.9	20
29	Austria	185	0.9	10	29	Indonesia	189	0.9	20
30	Indonesia	180	0.9	7	30	República Checa	184	0.9	13
31	Turquía	168	0.9	7	31	Suecia	170	0.9	10
32	Suecia	166	0.9	8	32	Arabia Saudita, Reino de la (1)	135	0.7	0
33	Irlanda	165	0.8	20	33	Hungría	121	0.6	13
34	Hungría	126	0.6	11	34	Filipinas	115	0.6	13
35	Noruega	123	0.6	18	35	Sudáfrica (1)	114	0.6	12
36	Dinamarca	109	0.6	6	36	Irlanda	106	0.5	19
37	Irán (1)	108	0.6	16	37	Dinamarca	102	0.5	10
38	República Eslovaca	94	0.5	12	38	Rumania	98	0.5	14
39	Sudáfrica	94	0.5	6	39	República Eslovaca	94	0.5	13
40	Iraq (1)	89	0.5	41	40	Portugal	89	0.4	13
41	Qatar (1)	86	0.4	28	41	Israel (1)	88	0.4	22
42	Rumania	80	0.4	13	42	Noruega	88	0.4	6
43	Finlandia	76	0.4	12	43	Finlandia	78	0.4	11
44	Chile	75	0.4	9	44	Chile	74	0.4	14
45	Kuwait, Estado de (1)	72	0.4	30	45	Egipto	72	0.4	17
46	Portugal	68	0.4	10	46	Argentina	65	0.3	-2
47	Filipinas	67	0.3	-2	47	Grecia	65	0.3	15
48	Argentina	62	0.3	5	48	Bangladesh (1)	62	0.3	16
49	Kazajstán	61	0.3	26	49	Pakistán	60	0.3	5
50	Nigeria	61	0.3	36	50	Ucrania	57	0.3	15
	Total de las economías anteriores (3)	18167	93.3	-		Total de las economías anteriores (3)	18217	91.7	-
	Mundo (3)	19475	100.0	10		Mundo (3)	19867	100.0	10

Fuente: Organización Mundial del Comercio, *Capítulo V: Las principales economías comerciantes y el papel de las economías en desarrollo en el comercio mundial*, [en línea], Examen estadístico del comercio mundial 2019, p. 100, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2019_s/wts2019_s.pdf, [consulta: 30 de marzo de 2020].

Principales exportadores e importadores mundiales de servicios comerciales, 2018

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación anual porcentual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación anual porcentual
1	Estados Unidos de América	808	14.0	4	1	Estados Unidos de América	536	9.8	3
2	Reino Unido	373	6.5	6	2	China	521	9.5	12
3	Alemania	326	5.6	7	3	Alemania	350	6.4	6
4	Francia	291	5.0	6	4	Francia	257	4.7	5
5	China	265	4.6	17	5	Reino Unido	230	4.2	11
6	Países Bajos	241	4.2	11	6	Países Bajos	229	4.2	11
7	Irlanda	205	3.6	14	7	Irlanda	218	4.0	9
8	India	204	3.5	11	8	Japón	198	3.6	4
9	Japón	187	3.2	3	9	Singapur	187	3.4	3
10	Singapur	184	3.2	7	10	India	175	3.2	14
11	España	149	2.6	8	11	Bélgica	129	2.3	12
12	Suiza	123	2.1	2	12	Italia	123	2.2	8
13	Bélgica	121	2.1	3	13	Corea, República de	123	2.2	2
14	Italia	121	2.1	9	14	Canadá	112	2.0	5
15	Hong Kong, China	114	2.0	9	15	Suiza	103	1.9	0
16	Luxemburgo	113	2.0	10	16	Federación de Rusia	93	1.7	7
17	Corea, República de	95	1.7	10	17	Luxemburgo	86	1.6	10
18	Canadá	92	1.6	6	18	España	85	1.5	12
19	Tailandia	84	1.5	11	19	Hong Kong, China	81	1.5	5
20	Austria	74	1.3	11	20	Emiratos Árabes Unidos	71	1.3	1
21	Suecia	73	1.3	-1	21	Australia	71	1.3	6
22	Emiratos Árabes Unidos	71	1.2	2	22	Suecia	69	1.3	2
23	Polonia	69	1.2	19	23	Dinamarca	68	1.2	11
24	Dinamarca	69	1.2	4	24	Brasil	66	1.2	-1
25	Australia	68	1.2	7	25	Austria	62	1.1	12
26	Federación de Rusia	64	1.1	12	26	Taipei Chino	56	1.0	6
27	Taipei Chino	50	0.9	12	27	Arabia Saudita, Reino de la	55	1.0	2
28	Israel	50	0.9	12	28	Tailandia	55	1.0	19
29	Turquía	48	0.8	11	29	Noruega	52	0.9	4
30	Macao, China	44	0.8	12	30	Malasia	44	0.8	5
31	Grecia	43	0.7	14	31	Polonia	43	0.8	13
32	Noruega	43	0.7	5	32	México	37	0.7	1
33	Malasia	40	0.7	7	33	Finlandia	35	0.6	14
34	Portugal	37	0.6	10	34	Indonesia	35	0.6	7
35	Filipinas	37	0.6	8	35	Kuwait, Estado de	34	0.6	23
36	Brasil	33	0.6	-1	36	Qatar	31	0.6	3
37	Finlandia	33	0.6	10	37	Nigeria	31	0.6	70
38	República Checa	30	0.5	11	38	Israel	30	0.6	7
39	Hungría	29	0.5	9	39	Filipinas	26	0.5	2
40	México	28	0.5	5	40	República Checa	25	0.4	14
Total de las economías anteriores		5128	88.9	-	Total de las economías anteriores		4830	88.1	-
Mundo		5770	100.0	8	Mundo		5485	100.0	7

Nota: Las cifras correspondientes a algunos países y territorios han sido estimadas por la Secretaría. Las interrupciones en la continuidad de las series correspondientes a un gran número de economías y las limitaciones de la comparabilidad de los datos entre países distorsionan las variaciones porcentuales anuales y la clasificación. Véanse los Metadatos. Para los datos estadísticos sobre los valores anuales, véanse los cuadros A60 y A61.

Fuente: Organización Mundial del Comercio, *Capítulo V: Las principales economías comerciantes y el papel de las economías en desarrollo en el comercio mundial*, [en línea], Examen estadístico del comercio mundial 2019, p. 102, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/wts2019_s/wts2019_s.pdf, [consulta: 30 de marzo de 2020].

10 principales exportadores e importadores de hierro y acero (2000, 2005, 2010 y 2018)

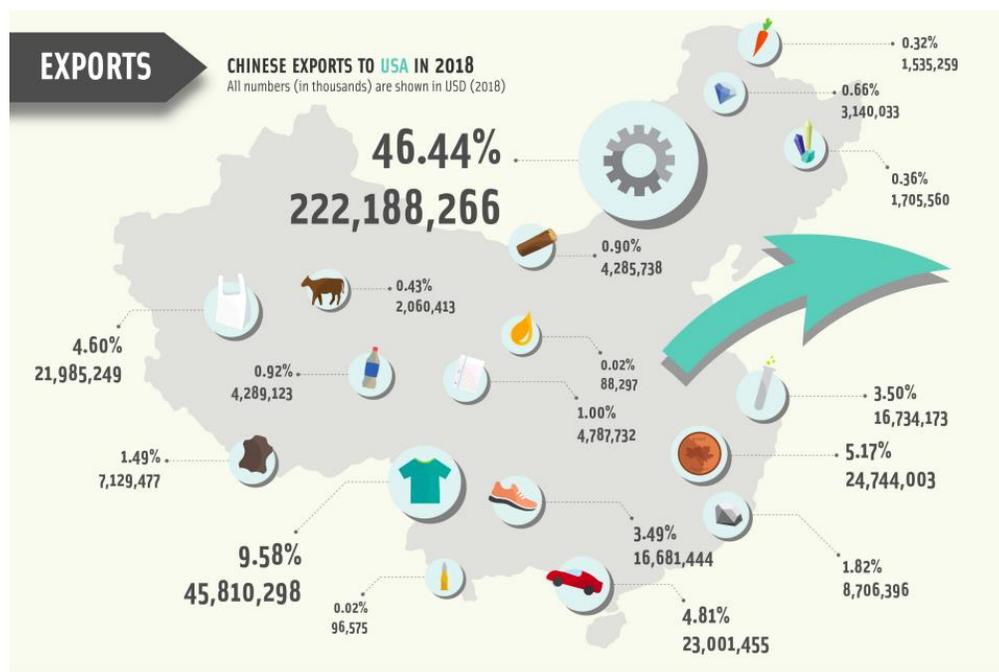
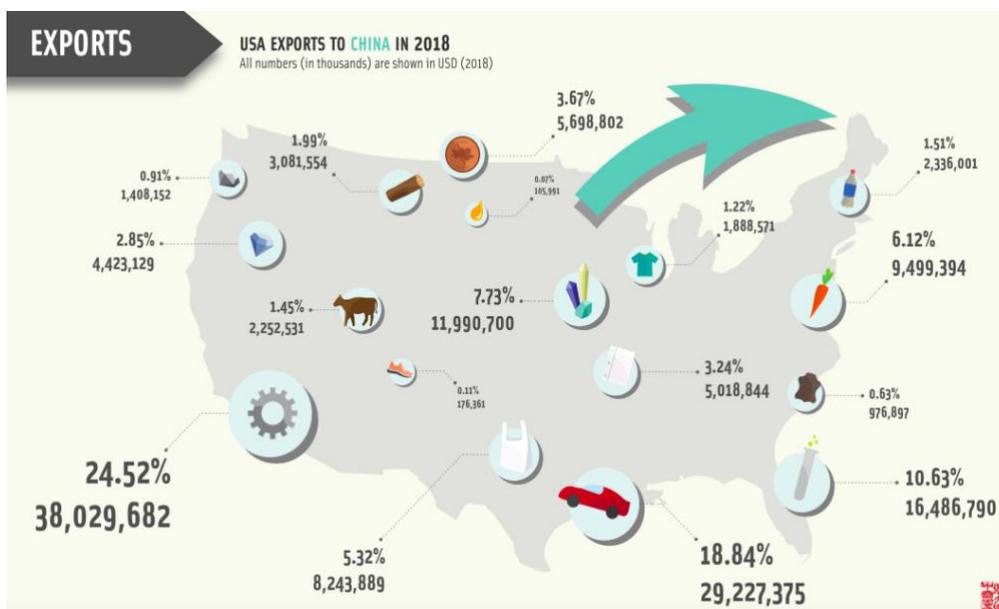
[Miles de millones de dólares y porcentajes]

	Valor	Parte en las exportaciones/importaciones mundiales				Variación porcentual anual			
	2018	2000	2005	2010	2018	2010-18	2016	2017	2018
Exportadores									
Unión Europea (28)	176	47.5	44.5	38.8	37.9	1	-8	21	13
Exportaciones Extra-UE (28)	41	11.5	12.0	10.7	8.7	-1	-16	16	10
China (1)	63	3.1	6.1	9.4	13.5	6	-13	1	12
Japón	31	10.5	8.7	9.9	6.7	-4	-14	12	6
Corea, República de	28	4.7	4.5	5.8	6.0	2	-9	22	8
Federación de Rusia	25	5.0	5.9	5.6	5.3	1	-13	38	20
Estados Unidos de América	15	4.5	3.6	4.1	3.3	-2	-15	18	-5
Turquía	13	1.3	1.8	2.4	2.9	3	-8	32	39
Brasil	13	2.6	2.9	2.1	2.7	4	-15	37	12
India	12	0.9	1.7	2.5	2.6	2	0	69	-14
Taipei Chino	12	3.3	2.8	2.6	2.5	1	-4	27	8
Total de las 10 economías anteriores	388	83.3	82.5	83.2	83.3	-	-	-	-
Importadores									
Unión Europea (28)	180	41.5	39.4	35.5	37.0	2	-5	25	14
Importaciones Extra-UE (28)	47	7.6	8.4	8.0	9.6	4	-8	32	21
Estados Unidos de América	39	12.7	9.1	7.2	8.1	3	-26	34	1
China (1)	24	6.4	7.9	5.8	5.0	0	-6	24	7
Corea, República de	15	3.5	4.5	5.3	3.1	-5	-9	12	-4
Tailandia	13	1.8	2.6	2.7	2.8	2	-2	7	20
México (1),(2)	13	2.6	1.9	1.9	2.6	5	-11	18	10
Turquía	12	1.6	2.0	2.3	2.5	3	-14	28	6
Canadá (2)	11	3.5	2.8	2.5	2.4	1	-14	26	11
Viet Nam (3)	11	0.6	1.0	1.6	2.3	6	-1	22	6
Indonesia	11	1.1	1.2	1.7	2.2	5	-8	24	25
Total de las 10 economías anteriores	331	75.3	72.4	66.4	68.0	-	-	-	-

(1) Incluye importantes exportaciones e importaciones de las zonas de elaboración.
(2) Importaciones f.o.b.
(3) Estimaciones de la Secretaría.

Fuente: Organización Mundial del Comercio, *Capítulo V: Las principales economías comerciantes y el papel de las economías en desarrollo en el comercio mundial*, [en línea], Examen estadístico del comercio mundial 2019, p. 103, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/wts2019_s/wts2019_s.pdf, [consulta: 30 de marzo de 2020].

Exportaciones entre EE. UU. y China en el 2018 (mdd)



Fuente: Scott N. Romaniuk, Liang Ma y Xiaowen Zhang, *China Trade. Data Visualization*, [en línea], The China Institute at the University of Alberta (CIUA), 2018, Dirección URL: <https://www.ualberta.ca/china-institute/media-library/media-gallery/research/data-visualization/china-trade/china-trade.pdf>, [consulta: 23 de marzo de 2020].

Comercio bilateral de productos entre Canadá y China (1997-2019)

Merchandise Trade (\$ billions)

Year	Exports	Imports	Balance
1997	2.41	6.34	-3.93
1998	2.5	7.65	-5.15
1999	2.66	8.95	-6.29
2000	3.7	11.29	-7.6
2001	4.26	12.72	-8.46
2002	4.13	16	-11.87
2003	4.81	18.58	-13.77
2004	6.77	24.1	-17.33
2005	7.21	29.52	-22.3
2006	7.8	34.51	-26.71
2007	9.51	38.33	-28.82
2008	10.47	42.63	-32.16
2009	11.15	39.66	-28.51
2010	13.23	44.52	-31.29
2011	16.81	48.19	-31.38
2012	19.37	50.72	-31.36
2013	20.49	52.74	-32.25
2014	19.29	58.69	-39.39
2015	20.18	65.67	-45.49
2016	20.97	64.38	-43.41
2017	23.6	70.92	-47.32

Fuente: Marie Dumont, *Canadian Trade and Investment Activity: Canada–China*, [en línea], Library of Parliament, Economics, Resources and International Affairs Division, Dirección URL: https://lop.parl.ca/sites/PublicWebsite/default/en_CA/ResearchPublications/TradeAndInvestment/2018588E#show/hide, [consulta: 30 de abril de 2020].

Year	Exports	Imports
2015	\$20,180,451,395	\$65,665,975,773
2016	\$20,972,995,893	\$64,384,832,125
2017	\$23,610,688,425	\$70,928,228,859
2018	\$27,689,091,049	\$75,569,900,495
2019	\$23,249,110,031	\$74,992,743,409

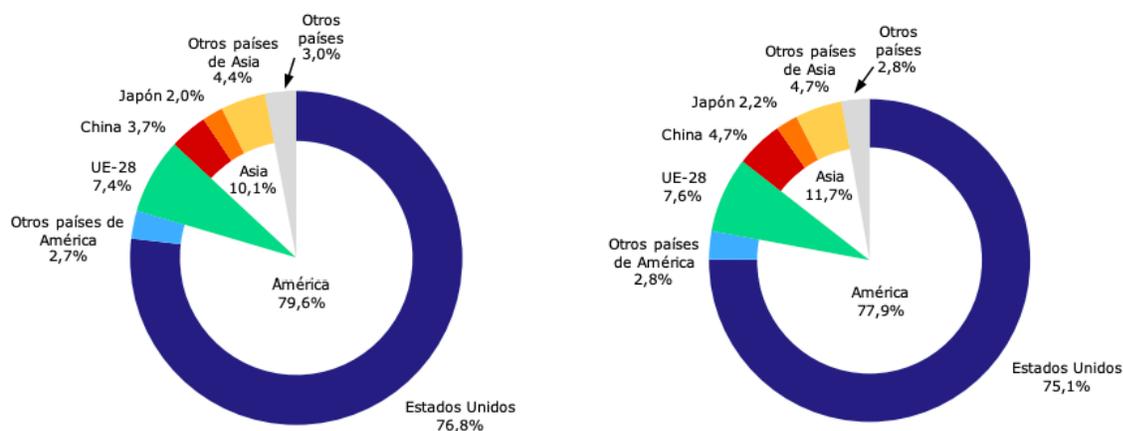
Fuente: Government of Canada, *Factsheet: China*, [en línea], Dirección URL: https://www.canadainternational.gc.ca/china-chine/bilateral_relations_bilaterales/China-FS-Chine-FD.aspx?lang=eng, [consulta: 23 de marzo de 2020].

Distribución geográfica del comercio de mercancías en Canadá (2014 y 2018)

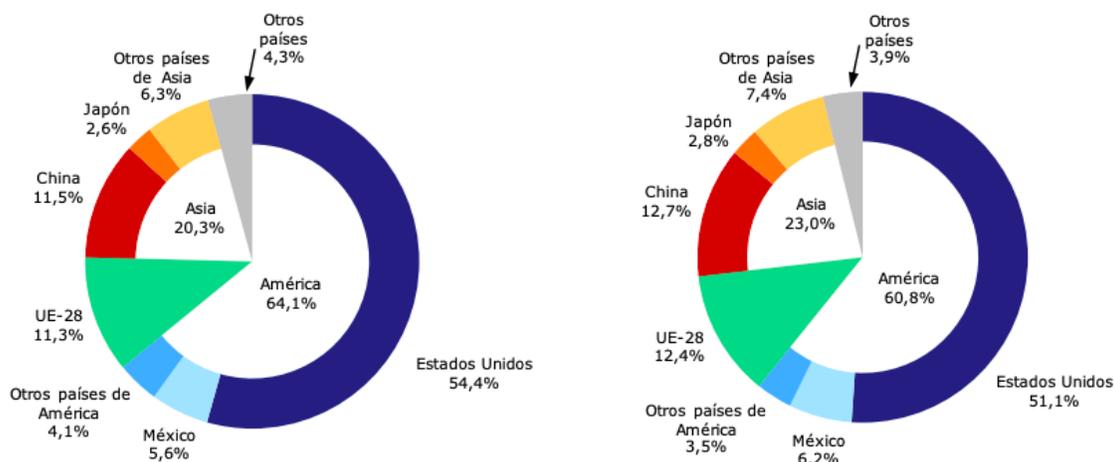
2014

2018

Exportaciones incluidas las reexportaciones (f.o.b.)

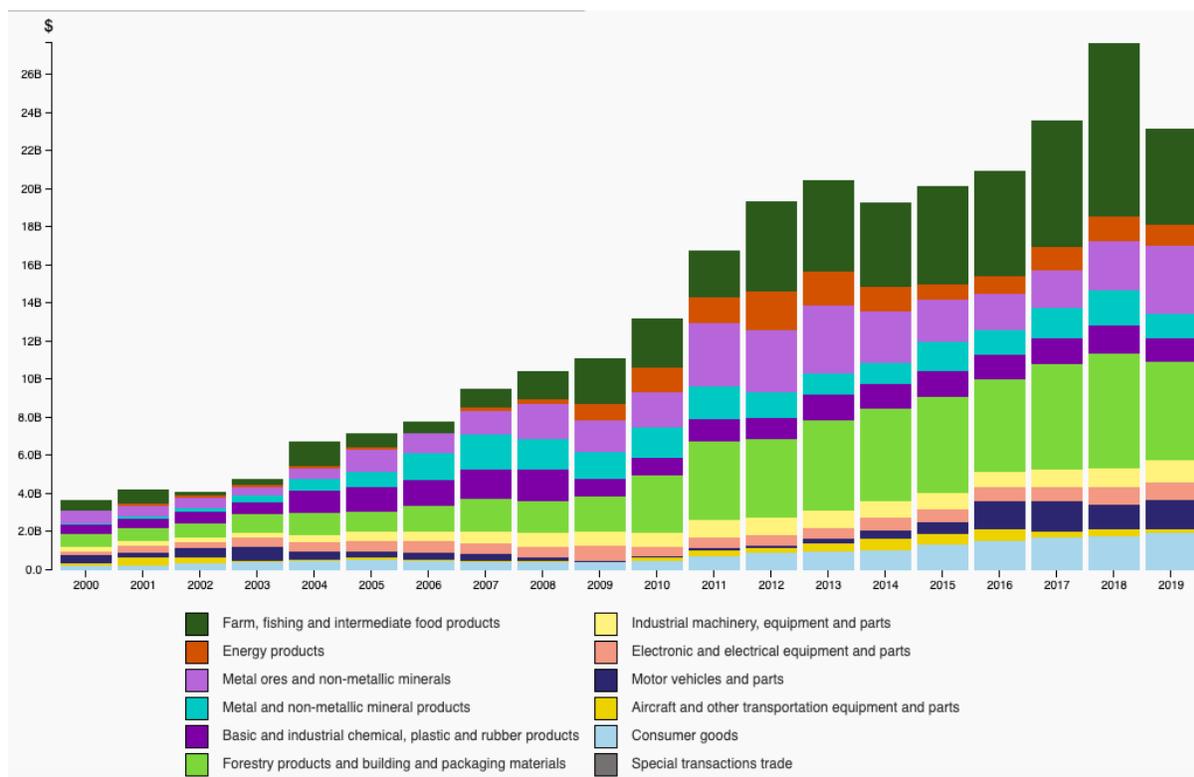


Importaciones (c.i.f.)



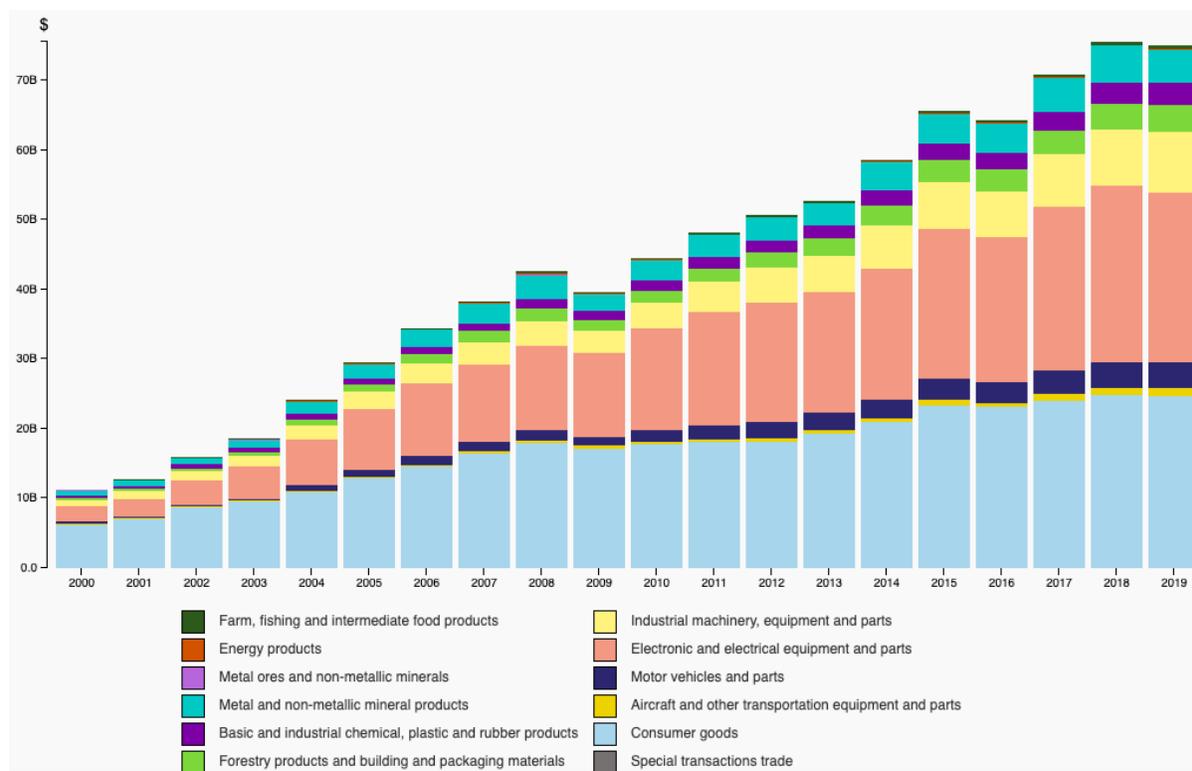
Fuente: Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, *Examen de las Políticas Comerciales: Canadá*, [en línea], Secretaría de la Organización Mundial del Comercio, 17 de abril de 2019, 277 pp., Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s389_s.pdf, [consulta: 17 de marzo de 2020].

Exportaciones de Canadá a China (2000-2019)



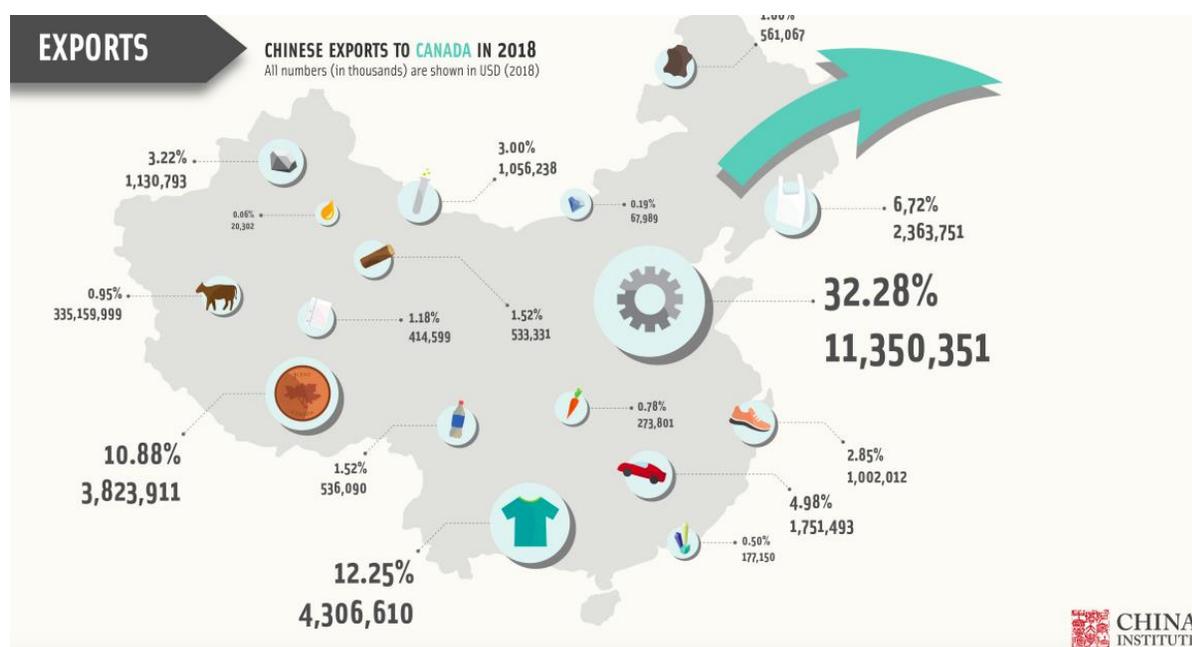
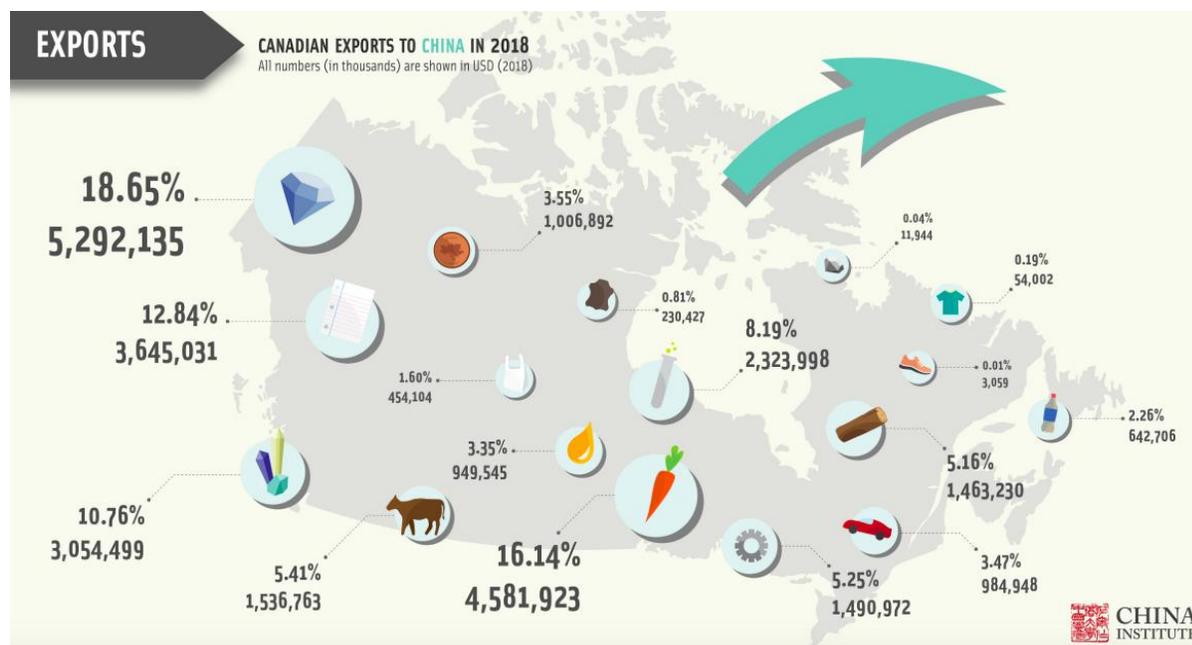
Fuente: Statistics Canada, *The International Trade Explorer, 2019*, [en línea], Dirección URL: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/71-607-x/71-607-x2019005-eng.htm>, [consulta: 22 de marzo de 2020].

Importaciones de Canadá desde China (2000-2019)



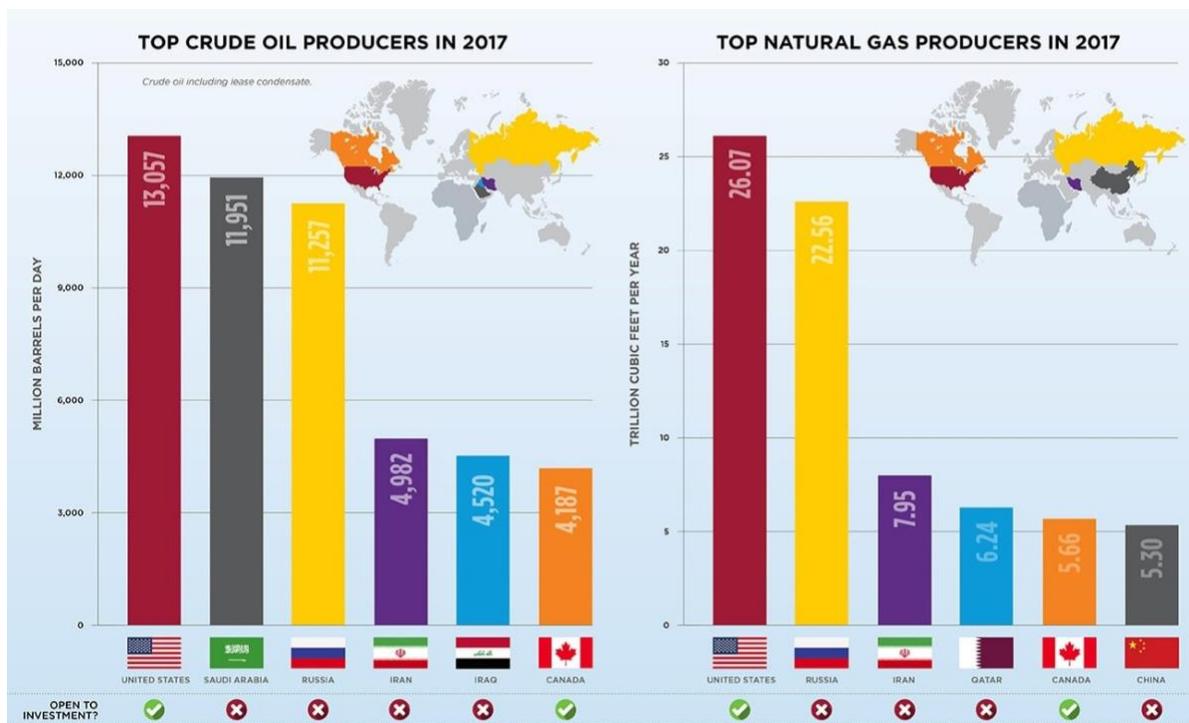
Fuente: Statistics Canada, *The International Trade Explorer, 2019*, [en línea], Dirección URL: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/71-607-x/71-607-x2019005-eng.htm>, [consulta: 22 de marzo de 2020].

Exportaciones entre Canadá y China en el 2018 (mdd)



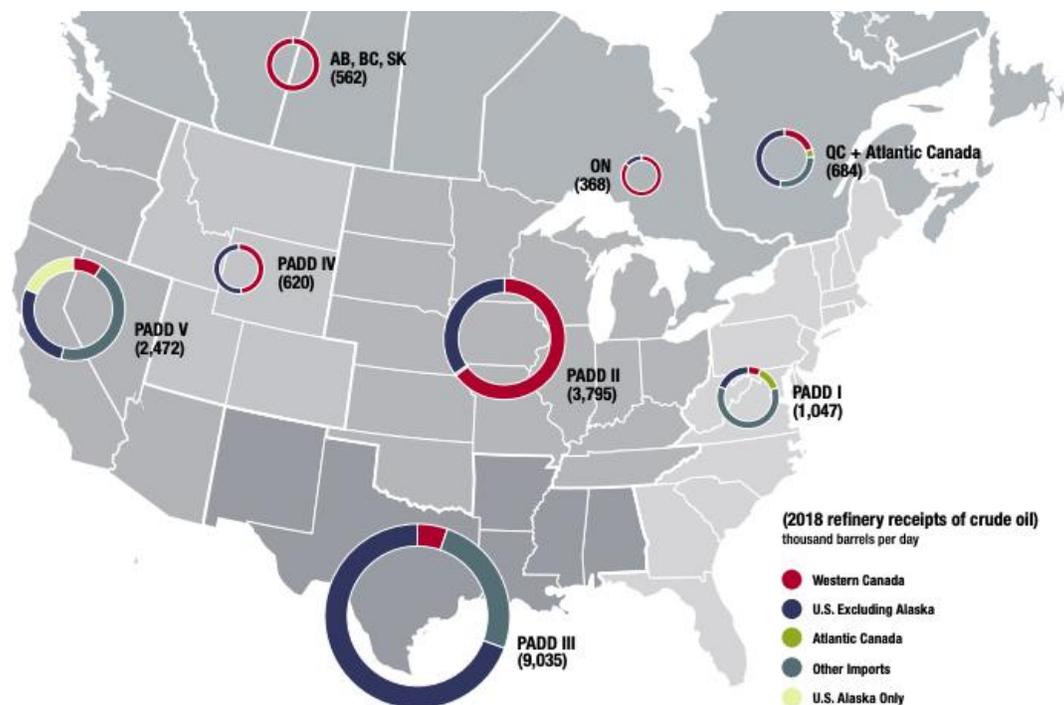
Fuente: Scott N. Romaniuk, Liang Ma y Xiaowen Zhang, *China Trade. Data Visualization*, [en línea], The China Institute at the University of Alberta (CIUA), 2018, Dirección URL: <https://www.ualberta.ca/china-institute/media-library/media-gallery/research/data-visualization/china-trade/china-trade.pdf>, [consulta: 23 de marzo de 2020].

¿De dónde viene el petróleo y el gas natural del mundo?



Fuente: Context: Energy Examined magazine, *Where does the world's oil and natural gas come from?*, [en línea], Canadian Association of Petroleum Producers, 7 de marzo de 2019, Dirección URL: https://context.capp.ca/infographics/2019/infographic_top-producers-in-the-world, [consulta: 24 de marzo de 2020].

Canadá y EE. UU. recibo de petróleo crudo por fuente, 2018



Fuente: The Canadian Association of Petroleum Producers (CAPP), *2019 Crude Oil Forecast, Markets and Transportation*, [en línea], 40 pp., Dirección URL: <https://www.capp.ca/wp-content/uploads/2019/11/338843.pdf>, [consulta: 24 de marzo de 2020]. [p. 13]

Artículo 15 del Protocolo de Adhesión de la República Popular China

15. Comparabilidad de los precios para determinar las subvenciones y el dumping

En los procedimientos relacionados con importaciones de origen chino en un Miembro de la OMC se aplicarán el **artículo VI del GATT de 1994**, el **Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994** ("Acuerdo Antidumping") y el **Acuerdo SMC**, en conformidad con lo siguiente:

a) Para determinar la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo VI del GATT de 1994 y el Acuerdo Antidumping, el Miembro de la OMC importador utilizará o bien los precios o los costos en China de la rama de producción objeto de la investigación, o una metodología que no se base en una comparación estricta con los precios internos o los costos en China, sobre la base de las siguientes normas:

i) si los productores sometidos a investigación pueden demostrar claramente que en la rama de producción que produce el producto similar prevalecen las condiciones de una economía de mercado en lo que respecta a la manufactura, la producción y la venta de tal producto, el Miembro de la OMC utilizará los precios o costos en China de la rama de producción sometida a investigación para determinar la comparabilidad de los precios;

ii) el Miembro de la OMC importador podrá utilizar una metodología que no se base en una comparación estricta con los precios internos o los costos en China si los productores sometidos a investigación no pueden demostrar claramente que prevalecen en la rama de producción que produce el producto similar las condiciones de una economía de mercado en lo que respecta a la manufactura, la producción y la venta de tal producto.

b) En los procedimientos sometidos a las disposiciones de las partes II, III y V del Acuerdo SMC, cuando se trate de las subvenciones descritas en los apartados a), b), c) y d) del artículo 14 de dicho Acuerdo se aplicarán las disposiciones pertinentes del mismo; no obstante, si tal aplicación presenta dificultades especiales, el Miembro de la OMC importador podrá utilizar, para identificar y medir el beneficio otorgado por la subvención, metodologías que tengan en cuenta la posibilidad de que las condiciones que prevalecen en China no siempre se pueden utilizar como criterios adecuados. Para aplicar tales metodologías, cuando sea factible, el Miembro de la OMC importador deberá ajustar esas condiciones prevalecientes antes de considerar el uso de condiciones que prevalezcan fuera de China.

c) El Miembro de la OMC importador notificará las metodologías utilizadas de conformidad con el apartado a) al Comité de Prácticas Antidumping y las utilizadas de conformidad con el apartado b) al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias.

d) Una vez que China haya establecido, de conformidad con la legislación nacional del Miembro de la OMC importador, que tiene una economía de mercado, se dejarán sin efecto las disposiciones del apartado a) siempre que la legislación nacional del Miembro importador contenga criterios de economía de mercado en la fecha de la adhesión. En cualquier caso, las disposiciones del apartado a) ii) expirarán una vez transcurridos 15 años desde la fecha de la adhesión. Además, en caso de que China establezca, de conformidad con la legislación nacional del Miembro de la OMC importador, que en una rama de producción o en un sector determinado prevalecen unas condiciones de economía de mercado, dejarán de aplicarse a esa rama de producción o sector las disposiciones del apartado a) referentes a las economías que no son de mercado.

Fuente: Organización Mundial del Comercio, *V. Conjunto de documentos de adhesión: Protocolo de Adhesión de la República Popular China*, [en línea], 23 de noviembre de 2001, pp. 9 y 10, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/a1_chine_s.htm, [consulta: 10 de abril de 2020].

Artículo 32.10: TLC con un País de Economía que no es de Mercado

1. Para los efectos de este Artículo: país de economía que no es de mercado es un país:
 - (a) que a la fecha de firma de este Tratado, una Parte ha determinado ser una economía que no es de mercado para los efectos de sus leyes sobre remedios comerciales; y
 - (b) con el que ninguna Parte ha firmado un acuerdo de libre comercio.
2. Al menos tres meses antes de comenzar las negociaciones, una Parte informará a las otras Partes de su intención de iniciar negociaciones para un tratado de libre comercio con un país de economía que no es de mercado.
3. A solicitud de otra Parte, una Parte con la intención de iniciar negociaciones de libre comercio con un país de economía que no es de mercado proporcionará la mayor cantidad de información posible sobre los objetivos de esas negociaciones.
4. Tan pronto como sea posible, y a más tardar 30 días antes de la fecha de firma, una Parte con la intención de firmar un tratado de libre comercio con un país de economía que no es de mercado proporcionará a las otras Partes la oportunidad de revisar el texto completo del tratado, incluidos los anexos e instrumentos complementarios, para que las Partes puedan revisar el tratado y evaluar su impacto potencial en este Tratado. Si la Parte involucrada solicita que el texto sea tratado como confidencial, las otras Partes mantendrán la confidencialidad del texto.
5. La suscripción por cualquiera de las Partes de un tratado de libre comercio con un país que no sea de mercado permitirá a las otras Partes terminar este Tratado, mediante una notificación previa de seis meses y reemplazar este Tratado con un tratado entre ellas (tratado bilateral).
6. El tratado bilateral comprenderá todas las disposiciones de este Tratado, excepto aquellas que las Partes pertinentes acuerden que no son aplicables entre ellas.
7. Las Partes pertinentes utilizarán el periodo de notificación de seis meses para revisar el Tratado y determinar si deberían realizarse enmiendas para garantizar el correcto funcionamiento del tratado bilateral.
8. El tratado bilateral entrará en vigor 60 días después de la fecha en que la última parte del tratado bilateral haya notificado a la otra parte que ha completado sus procedimientos legales aplicables.

Fuente: Gobierno de México, “Capítulo 32. Excepciones y Disposiciones Generales”, [en línea], Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), 03 de junio de 2019, pp. 11 y 12, Dirección URL: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465766/32ESPExcepcionesyDisposicionesGenerales.pdf>, [consulta: 10 de abril de 2020].

Definición de “país de economía que no es de mercado” en la legislación de los miembros de América del Norte

EE. UU.	Canadá	México
<p align="center">Comisión de Comercio Internacional de EE. UU.</p> <p align="center">LEY:19 U.S.C. 1671-1677</p> <p align="center">PARTE IV DISPOSICIONES GENERALES Sec. 1677. Definiciones; reglas especiales</p> <p>[19 U.S.C. § 1677(18)] (18) País de economía no de mercado</p> <p>(A) En general El término "país de economía de no mercado" significa cualquier país extranjero que la autoridad administradora determine que no opera según los principios del mercado de estructuras de costos o precios, por lo que las ventas de mercancías en dicho país no reflejan el valor razonable de la mercancía.</p> <p>(B) Factores a considerar Al hacer determinaciones en virtud del subpárrafo (A), la autoridad administradora tendrá en cuenta: (i) la medida en que la moneda del país extranjero es convertible a la moneda de otros países; (ii) la medida en que las tasas salariales en el país extranjero están determinadas por la libre negociación entre la mano de obra y la gerencia, (iii) la medida en que las empresas conjuntas u otras inversiones de empresas de otros países extranjeros están permitidas en el extranjero país, (iv) el alcance de la propiedad gubernamental o el control de los medios de producción, (v) el alcance del control gubernamental sobre la asignación de recursos y sobre las decisiones de precio y producción de las empresas, y (vi) otros factores que la autoridad administradora considere</p>	<p align="center">Gobierno de Canadá Ley de Medidas Especiales de Importación ("SIMA")</p> <p align="center">Reglamento de Medidas Especiales de Importación ("SIMR") (SOR/84-927)</p> <p>PARTE I Valor normal y precio de exportación</p> <p align="center">AJUSTES DE VALOR NORMAL Países comerciales del Estado</p> <p><u>Versión de la sección 17.1 del 2015-02-06 al 2019-12-03</u> 17.1 A los efectos del inciso 20 (1) de la Ley, los siguientes territorios aduaneros son países prescritos: a) la República Popular de China; (b) la República Socialista de Vietnam; y (c) la República de Tayikistán.</p> <p>SOR / 2002-349, s. 1 SOR / 2013-81, s. 1 SOR / 2015-33, s. 1 Fecha modificada: 2019-12-13</p> <p>Versión previa <u>Versión de la sección 17.1 del 26/04/2013 al 05/02/2015:</u> 17.1 (1) A los efectos del inciso 20 (1) de la Ley, el territorio aduanero de la República Popular de China es un país prescrito.</p> <p>(2) [Derogado, SOR/2013-81, s.1]</p> <p>SOR / 2002-349, s. 1 SOR / 2013-81, s. 1 Fecha modificada: 2019-12-13</p> <p>17.2[Derogado, SOR/2015-33, s.1]</p> <p>Versión previa <u>Versión de la sección 17.2 del</u></p>	<p align="center">Cámara de Diputados Ley de Comercio Exterior y su Reglamento</p> <p align="center">TITULO V PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL</p> <p>Artículo 33.- En el caso de importaciones originarias de un país con economía centralmente planificada, se tomará como valor normal de la mercancía de que se trate el precio de la mercancía idéntica o similar en un tercer país con economía de mercado, que pueda ser considerado como sustituto del país con economía centralmente planificada para propósitos de la investigación. La determinación del valor normal se hará de conformidad con las disposiciones establecidas en los artículos anteriores.</p> <p>Una economía centralmente planificada, salvo prueba en contrario, es aquella que no refleja principios de mercado. La Secretaría podrá determinar, para cada sector o industria bajo investigación, si ésta opera bajo principios de mercado. Las determinaciones anteriores las hará la Secretaría conforme a lo previsto en el Reglamento.</p> <p align="center">Reglamento de la Ley de Comercio Exterior</p> <p>Artículo 48. Para los efectos del artículo 33 de la Ley, se entenderá por economías centralmente planificadas las economías que no sean de mercado, independientemente del nombre con el que se les designe, cuyas estructuras de costos y precios no reflejen principios de mercado, o en las que las empresas del sector o industria bajo investigación</p>

<p>apropiados.</p> <p>(C) Determinación vigente (i) Cualquier determinación de que un país extranjero es un país de economía de no mercado permanecerá vigente hasta que sea revocada por la autoridad administradora. (ii) La autoridad administradora puede tomar una determinación bajo el subpárrafo (A) con respecto a cualquier país extranjero en cualquier momento.</p> <p>(D) Determinaciones no emitidas No obstante cualquier otra disposición de la ley, cualquier determinación hecha por la autoridad administradora bajo el subpárrafo (A) no estará sujeta a revisión judicial en ninguna investigación realizada bajo la parte II de este subtítulo.</p> <p>(E) Recolección de información. A solicitud de la autoridad administradora, el Comisionado de Aduanas proporcionará a la autoridad administradora una copia de toda la información pública y privada presentada u obtenida por el Comisionado de Aduanas que la autoridad administradora considere relevante para los procedimientos que involucren mercancías de países que no son de economía de mercado. La autoridad administradora protegerá la información privada obtenida bajo esta sección de la divulgación pública de acuerdo con la sección 1677f de este título.</p> <p>Actualmente, hay 11 países designados por la Comisión de Comercio Internacional como ENM, incluidos:</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) Bielorrusia, (2) Georgia, (3) la República Kirguisa, (4) la República Popular de China, (5) la República de Armenia, (6) la República de Azerbaiyán, (7) la República de Moldavia, (8) la República de Tayikistán, (9) la República de Uzbekistán, (10) la República Socialista de Vietnam, y (11) Turkmenistán. 	<p><u>26/04/2013 al 05/02/2015</u></p> <p>17.2 (1) A los efectos del inciso 20 (1) de la Ley, el territorio aduanero de la República Socialista de Vietnam es un país prescrito.</p> <p>(2) [Derogado, SOR/2013-81, s.2] SOR / 2007-175, s. 1 SOR / 2013-81, s. 2 Fecha modificada: 2019-12-13</p>	<p>tengan estructuras de costos y precios que no se determinen conforme a dichos principios. Para determinar si una economía es de mercado, se tomarán en cuenta, entre otros, los siguientes criterios: que la moneda del país extranjero bajo investigación sea convertible de manera generalizada en los mercados internacionales de divisas; que los salarios de ese país extranjero se establezcan mediante libre negociación entre trabajadores y patrones; que las decisiones del sector o industria bajo investigación sobre precios, costos y abastecimiento de insumos, incluidas las materias primas, tecnología, producción, ventas e inversión, se adopten en respuesta a las señales de mercado y sin interferencias significativas del Estado; que se permitan inversiones extranjeras y coinversiones con firmas extranjeras; que la industria bajo investigación posea exclusivamente un juego de libros de registro contable que se utilizan para todos los efectos, y que son auditados conforme a principios de contabilidad generalmente aceptados; que los costos de producción y situación financiera del sector o industria bajo investigación no sufran distorsiones en relación con la depreciación de activos, deudas incobrables, comercio de trueque y pagos de compensación de deudas, u otros factores que se consideren pertinentes. Por país sustituto se entenderá un tercer país con economía de mercado similar al país exportador con economía que no sea de mercado. La similitud entre el país sustituto y el país exportador se definirá de manera razonable, de tal modo que el valor normal en el país exportador, pueda aproximarse sobre la base del precio interno en el país sustituto. En particular, para efectos de seleccionar al país sustituto, deberán considerarse criterios económicos tales como la similitud de los procesos de producción, la estructura del costo de los factores que se utilizan intensivamente en dicho proceso,</p>
--	--	---

		<p>correspondientes al producto investigado o, de no ser posible, al grupo o gama más restringido de productos que lo incluyan tanto en el país de origen como en el país sustituto.</p> <p>La mercancía sobre la cual se determine el valor normal deberá ser originaria del país sustituto. Cuando el valor normal se determine según el precio de exportación del país sustituto a un tercero, dicho precio deberá referirse a un mercado distinto a México. De no existir ningún país sustituto con economía de mercado en el cual se produzcan mercancías idénticas o similares a las exportadas por el país con economía que no sea de mercado podrá considerarse como país sustituto el propio mercado mexicano. Artículo reformado DOF 29-12-2000, 22-05-2014.</p>
--	--	--

Fuente: Elaboración y traducción propia, con información de:

Estados Unidos: United States International Trade Commission, *(18) Nonmarket economy country*, [en línea], Part IV General Provisions, Sec. 1677. Definitions; special rules, Official Website of the United States government, p. 10, Dirección URL: https://www.usitc.gov/trade_remedy/USC-Title_19_1671-1677.htm; <https://www.govinfo.gov/content/pkg/USCODE-2011-title19/pdf/USCODE-2011-title19-chap4-subtitleIV-partIV-sec1677.pdf>, [consulta: 11 de enero de 2020].

Wayne M. Morrison, *China's Status as a Non Market Economy (NME)*, [en línea], Congressional Research Service, 10 de enero de 2019, Dirección URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10385.pdf>, [consulta: 15 de abril de 2020].

Canadá: Government of Canada, *Special Import Measures Regulations. Regulation 17.1*, [en línea], Consolidated Regulations SOR/84-927, Justice Laws Website, Dirección URL: <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/sor-84-927/page-3.htm>, [consulta: 11 de enero de 2020].

México: Cámara de Diputados, *Ley de Comercio Exterior: Artículo 33*, [en línea], Texto Vigente, 39 pp., Diario Oficial de la Federación, 21 de diciembre de 2006, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>, [consulta: 11 de enero de 2020].

Cámara de Diputados, *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior: Artículo 48*, [en línea], Texto Vigente, 64 pp., Diario Oficial de la Federación, 22 de mayo de 2014, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>, [consulta: 11 de enero de 2020].

GLOSARIO

A

Acuerdo Antidumping

El Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el “Acuerdo Antidumping”) rige la aplicación de medidas antidumping por los Miembros de la OMC. El Acuerdo Antidumping contiene determinadas prescripciones sustantivas para imponer una medida antidumping y requisitos detallados de procedimiento relativos a la realización de investigaciones antidumping, y la imposición y mantenimiento de medidas antidumping. El incumplimiento de los requisitos sustantivos o de procedimiento puede someterse a un proceso de solución de diferencias y puede justificar la anulación de la medida. A diferencia del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, el Acuerdo Antidumping no establece disciplinas sobre el dumping propiamente dicho, principalmente porque el dumping consiste en una práctica de fijación de precios que aplican las empresas comerciales y, en consecuencia, no corresponde directamente al ámbito de las disciplinas multilaterales. (OMC, en línea)

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) fue fundado en 1947 como la institución de Bretton Woods responsable de negociar un régimen comercial liberal e internacional que incluyera los principios de no discriminación en el comercio y el estatus de nación más favorecida; en 1995 se convirtió en la Organización Mundial del Comercio (OMC). (Mingst, 2018, p. 363)

Acuerdos comerciales regionales (ACR)

En la OMC, este término se refiere a los acuerdos comerciales recíprocos concluidos entre dos o más socios para liberalizar los aranceles y los servicios. Incluyen las zonas de libre comercio, las uniones aduaneras y los acuerdos de integración económica en la esfera de los servicios (Glosario de Términos de la OMC, en línea).

C

Contingente arancelario

Un contingente arancelario generalmente implica un arancel de dos niveles sobre las importaciones de un determinado bien, bajo el cual un país impone un tipo de derecho más bajo o ningún derecho sobre las importaciones que ingresan dentro del monto de la cuota del bien e impone una tasa arancelaria más alta sobre las importaciones que ingresen por encima de esa cantidad (es decir, después de que se complete la cuota). (United States International Trade Commission, 2019, en línea)

Cooperación Intergubernamental

La cooperación intergubernamental se lleva a cabo cuando las políticas seguidas por un gobierno son consideradas por sus asociados como un medio para la consecución de sus propios objetivos, como resultado de un proceso de coordinación de políticas [...] La cooperación comúnmente está entrelazada con los conflictos y esta solo se busca cuando las políticas y las acciones de los actores los llevan a escenarios donde es necesario negociar. Por lo tanto, la cooperación no es la ausencia de conflicto, sino la reacción a un conflicto o a un conflicto potencial. La cooperación internacional es más fácil de alcanzar si se cuenta con instituciones internacionales efectivas. (Gámez Báez, 2018, p. 132)

Cooperación Internacional

Por cooperación internacional se entienden los “episodios en los que las políticas de uno o más Estados se modifican para reducir los costos (o aumentar los beneficios) que esas políticas conllevan para el bienestar de otros Estados. La cooperación puede variar en intensidad (los gobiernos pueden consultar sus políticas respectivas, tratando de persuadirse unos a otros, pero actuando unilateralmente), alcance (los gobiernos pueden cooperar sobre cuestiones limitadas o sobre temas de mayor importancia económica y política), y duración (los gobiernos pueden llegar a acuerdos aislados o pueden acordar un conjunto de reglas destinadas a gobernar sus relaciones en algún dominio indefinidamente, como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)). (Putnam y Bayne, 1987, p. 2)

D

Dependencia

En el lenguaje común, la dependencia significa un estado de ser determinado o significativamente afectado por fuerzas externas. (Keohane y Nye, 2001, p. 7)

Dumping

Exportación de productos a un precio inferior a su valor normal, es decir, a un precio inferior a aquél al que se venden en el mercado interno o en los de terceros países, o al costo de producción. (Glosario de Términos de la OMC, en línea)

E

Economía de No Mercado (ENM)

Economía donde el gobierno tiene un monopolio completo o sustancialmente completo de su comercio y donde el Estado fija todos los precios internos, el GATT de 1994 y el Acuerdo Antidumping reconocen que una comparación estricta con los precios del

mercado interno puede no ser apropiada. Por lo tanto, los países importadores han ejercido una discreción considerable en el cálculo del valor normal de los productos exportados de economías no de mercado. (Información técnica sobre antidumping, OMC, en línea)

Economía socialista de mercado

Aquella en la que las fuerzas del mercado desempeñan un papel esencial en la asignación racional de recursos bajo la reglamentación macroeconómica del Estado y las actividades económicas siguen la ley del valor y se adaptan al juego de la oferta y la demanda. (OMC, en línea)

Equilibrio de poder

Cualquier sistema en donde los actores (e.g. los Estados) tienen un poder relativamente equitativo, tanto que ningún Estado o coalición de Estados pueda dominar a otros actores del sistema. (Mingst, 2018, p. 57)

G

Globalización

El proceso de aumentar la integración del mundo en términos económicos, políticos, comunicativos, sociales y culturales; reduce cada vez más la soberanía estatal tradicional. (Mingst, 2018, p. 353)

I

Idealismo

El idealismo es un enfoque teórico de la disciplina de las Relaciones Internacionales que enfatiza en el derecho, las normas, los principios y las instituciones como mecanismos fundamentales para el establecimiento de vínculos externos y la solución de los conflictos mundiales. Propone que los Estados se afilien a organizaciones internacionales para tratar asuntos de mutuo interés y establecer esquemas de cooperación que beneficien a las partes. Este enfoque teórico pone al individuo como principal receptor de los derechos y una de sus principales preocupaciones es el bienestar de la humanidad. Sugiere que la solución pacífica de las controversias se puede lograr por medio de la voluntad política de los actores de las relaciones internacionales. Como en el sistema internacional existe anarquía, los idealistas consideran que los Estado-naciones pueden resolver sus diferencias a través de ciertos principios, normas, reglas y procedimientos. (Velazquez Flores y Mungaray Moctezuma, 2016, p. 201)

Instituciones internacionales

De acuerdo con Robert Keohane las instituciones, de manera amplia, implican persistentes y vinculados conjuntos de reglas (formales e informales) que prescriben papeles de comportamiento, restringen la actividad y configuran las expectativas. Las instituciones como modelos generales se refieren a las instituciones de la sociedad internacional; reflejan los principios, reglas, normas y procesos para la toma de decisiones que utilizan los Estados que buscan maximizar la convergencia de sus intereses. Por lo tanto, las instituciones permiten a los Estados definir comportamientos aceptados en el sistema internacional y, de igual forma, castigar a los desertores o violadores de los principios o estándares establecidos por la comunidad internacional. Aunado a esto, las instituciones informan a los Estados, a través de diversos medios o canales de comunicación, del “costo-beneficio” en la toma de decisiones al facilitar los flujos de información. Keohane menciona que las instituciones cuentan con el “potencial” de facilitar la cooperación en el sistema internacional”. (Robert Keohane en Gámez Báez, 2018, pp. 130 y 131)

Interdependencia

La interdependencia, más sencillamente definida, significa dependencia mutua. La interdependencia en la política mundial se refiere a situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre países o entre actores en diferentes países. (Keohane y Nye, 2000, p. 7)

Interdependencia compleja

La interdependencia compleja es un tipo ideal de sistema internacional, construido deliberadamente para contrastar con un tipo ideal "realista" que describimos sobre la base de supuestos realistas sobre la naturaleza de la política internacional. La interdependencia compleja se refiere a una situación entre varios países en los que múltiples canales de contacto conectan a las sociedades (es decir, los Estados no monopolizan estos contactos). No hay jerarquía de problemas y la fuerza militar no es utilizada por los gobiernos unos contra otros. (Keohane y Nye, 2000, p. 271)

Interés nacional

Es el interés del Estado, principalmente, la protección del territorio y de la soberanía; en el pensamiento realista, el interés es unitario y se define en términos de la búsqueda de poder; en el pensamiento liberal, hay muchos intereses nacionales; en el pensamiento radical, es el interés de una élite gobernante. (Mingst, 2018, p. 107)

Internacionalismo liberal

Esta línea del pensamiento liberal sostiene que el orden natural ha sido corrompido por líderes estatales antidemocráticos y políticas anticuadas como el equilibrio de poder.

Prescriptivamente, el internacionalismo liberal cree que el contacto entre los pueblos del mundo, a través del comercio o los viajes, facilitará una forma más pacífica de relaciones internacionales (Dunne, 2001, p. 170).

Internacionalización

Concepto que describe el aumento en las transacciones entre Estados reflejadas en los flujos de comercio, inversión y capital. Los procesos de internacionalización se han facilitado y están conformados por acuerdos interestatales sobre comercio, inversión y capital, así como por políticas nacionales que permiten al sector privado realizar transacciones en el exterior. (Woods, 2001, p. 15)

L

Liberalismo

El liberalismo es tanto una ideología cuya preocupación central es la libertad del individuo, como una teoría de gobierno que busca reconciliar el orden (seguridad) y la justicia (igualdad). (Dunne, 2001, p. 163) La tradición liberal en las Relaciones Internacionales enfatiza el gran potencial para el progreso humano en la sociedad civil moderna y en la economía capitalista, que pueden florecer en estados que garantizan la libertad individual. El Estado liberal moderno invoca un sistema político y económico que traerá paz y prosperidad. Las relaciones entre Estados liberales serán colaborativas y cooperativas. (Dunne, Kurki y Smith, 2016)

En el sistema internacional liberal, los procesos de negociación y coordinación suelen suceder en el marco del multilateralismo. El multilateralismo se sustenta en una serie de principios básicos entre los cuales destaca el de la seguridad colectiva. La posibilidad de alcanzar una conducta de coordinación por medio del multilateralismo es uno de los elementos clave en la perspectiva liberal. (Mingst, 2018, p.152)

Liberalización

Describe las políticas emprendidas por los Estados que han hecho posible una nueva economía global. Esto incluye tanto las reglas como las instituciones creadas por los Estados poderosos para facilitar una nueva escala de actividad económica transnacional en ciertos sectores (pero de ninguna manera todos) de la economía mundial.

También incluye las políticas de los Estados más pequeños y menos poderosos del sistema que, al liberalizar el comercio, la inversión y la producción, se han integrado en la economía mundial. Se refiere a la forma en que las comunicaciones modernas (internet, comunicaciones satelitales, computadoras de alta tecnología) posibilitadas por los avances tecnológicos han hecho que la distancia y la ubicación sean factores menos

importantes no solo para el gobierno (incluso a nivel local y regional) sino también para los cálculos de otros actores como las decisiones de las empresas de invertir o en la membresía y las actividades de los movimientos sociales. (Woods, 2001, pp. 14 y 15)

M

Medidas antidumping

Las medidas antidumping son las acciones unilaterales que puede aplicar un Miembro después de haber realizado una investigación y formulado una determinación, con arreglo a las disposiciones del Acuerdo Antidumping, en el sentido de que el producto importado es “objeto de dumping”, y que las importaciones objeto de dumping están causando un daño importante a la rama de producción nacional que produce el producto similar. (OMC, en línea)

Método alternativo de cálculo

El Acuerdo Antidumping establece que en circunstancias en las que no hay precio de exportación, o cuando el precio de exportación no es confiable debido a una asociación o acuerdo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, se puede utilizar un método alternativo para determinar el precio de exportación. Esto da como resultado un "precio de exportación construido", y se calcula sobre la base del precio al que los productos importados se revenden por primera vez a un comprador independiente. Si el producto importado no se revende a un comprador independiente, o no se revende como importado, las autoridades pueden determinar una base razonable sobre la cual calcular el precio de exportación. (Información técnica sobre antidumping, OMC, en línea)

N

Nación

Un grupo de gente que comparte lengua, historia o cultura. (Mingst, 2018, p. 48)

Nacionalismo

Devoción y lealtad a las naciones y a las características compartidas de sus pueblos; se usa para motivar a la gente a realizar actos patrióticos, y a veces lleva a un grupo a buscar el dominio sobre otro. (Mingst, 2018, p. 48)

Nación más Favorecida (NMF)

Principio en los acuerdos de comercio internacional por el cual los Estados prometen darle a otro Estado el mismo trato en comercio que le da a su socio comercial más favorecido. (Mingst, 2018, p. 367)

Neoliberalismo

La tradición liberal en las Relaciones Internacionales enfatiza un enfoque liberal renovado que busca eliminar el utopismo de la teoría liberalista anterior. Los neoliberales comparten ideas liberales clásicas sobre la posibilidad de progreso y cambio, pero repudian el idealismo. También se esfuerzan por formular teorías y aplicar nuevos métodos científicos. (Dunne, Kurki y Smith, 2016).

Neoliberalismo institucional

Es una reinterpretación del liberalismo que plantea que incluso en un sistema internacional anárquico, los Estados cooperarán por sus continuas interacciones y porque está en su interés particular hacerlo; las instituciones ofrecen el marco de las interacciones cooperativas. (Mingst, 2018, p. 118)

O

Organización Mundial del Comercio (OMC)

Organización intergubernamental diseñada para apoyar los principios del libre comercio liberal; incluye medidas de ejecución y mecanismos para el arreglo de controversias. Se estableció en 1995 para replazar el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). (Mingst, 2018, p. 368)

P

Política Exterior

La política exterior se puede definir como el conjunto de posiciones, actitudes, decisiones y acciones que tiene un Estado más allá de sus fronteras nacionales. Es un proceso determinado por distintos factores, bases y fundamentos, entre los que prima el interés nacional. Se basa en un proyecto de nación que define el camino que un país quiere seguir en el plano internacional, orientado por objetivos que respondan a factores endógenos y exógenos, y tiene que estar sustentada en un plan que establezca las estrategias e instrumentos para coadyuvar al logro de dichos objetivos, lo cual dependerá en mucho de la capacidad de negociación internacional con la que cuentan los Estados. (Velázquez, 2005 pp. 20 y 21)

Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. (Datos sobre

las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE, en línea).

R

Rama de producción nacional

Conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos (Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT de 1994, en línea)

Regímenes internacionales

El concepto de “regímenes internacionales” fue acuñado por John Ruggie en 1975 y definió un régimen como un conjunto de expectativas mutuas, reglas y regulaciones, planes, energías organizacionales y compromisos financieros que han sido aceptados por un grupo de Estados. (Gámez Báez, 2018, pp. 130 y 131)

Revolución tecnológica

Se refiere a la forma en que las comunicaciones modernas (internet, comunicaciones satelitales, computadoras de alta tecnología) posibilitadas por los avances tecnológicos han hecho que la distancia y la ubicación sean factores menos importantes no solo para el gobierno (incluso a nivel local y regional) sino también para los cálculos de otros actores, como las decisiones de las empresas de invertir o no en la membresía y las actividades de los movimientos sociales. (Woods, 2001, p. 15)

S

Sociedad Internacional

El Estado y los actores subestatales en el sistema internacional y las instituciones y normas que regulan su interacción; implica que dichos actores se comunican, comparten intereses e identidad; se identifica con la escuela británica de teoría política. (Mingst, 2018, p. 164)

V

Ventaja comparativa

La capacidad de un país de hacer y exportar un bien de forma relativamente más eficiente que otros países; la base del principio liberal económico de que los países se benefician del libre comercio entre naciones. (Mingst, 2018, p. 357)

Bibliografía

A

- Alejandro Gómez Tamez, "Mexico's Trade Relations with NAFTA Partners and with China from the Perspective of the Mexican Footwear Industry", en Enrique Dussel Peters, *The renegotiation of NAFTA. And China?*, UNAM, Ciudad de México, diciembre de 2018, pp. 73-84
- Amrita Bahri, "Treatment of Non-market Economies in Anti-dumping Proceedings: The Mexican Approach", en James J. Nedumpara y Weihuan Zhou, *Non-market Economies in the Global Trading System: The Special Case of China*, Ed. Springer, Singapur, 2018, pp. 259-280.
- Aspinwall, Mark, "13. Sociedad civil y burocracias norteamericanas", en Marta Tawil Kuri, et. al., *Integración en América del Norte (1994-2016). Reflexiones desde el PIERAN*, 1a. ed., Ciudad de México, El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 2017, pp. 377-409.

C

- Chanona Burguete, Alejandro, "El debate contemporáneo de las teorías de la integración regional", en Chanona Burguete, Alejandro y Domínguez Rivera, Roberto, et al. *Europa en transformación. Procesos políticos, económicos y sociales*, México, Plaza y Valdés S.A. de C.V., 2000, pp. 161 - 175.
- Clarke, John, "Turning inside out? Globalization, Neo-liberalism and Welfare States", *Anthropologica*, núm. 45, vol. II, Canadá, Canadian Anthropology Society, 2003, pp. 201-214.

E

- Enrique Dussel Peters, "The New Triangular Relationship Between Mexico, the United States, and China: Challenges for NAFTA", en Enrique Dussel Peters, et. al., *The renegotiation of NAFTA. And China?*, UNAM, Ciudad de México, diciembre de 2018, pp. 87-97.

H

- Haro Navejas, Francisco Javier y Ramírez Bonilla, Juan José, "China y su entorno geopolítico: características y funcionamiento", en Ramírez Bonilla, Juan José y Haro Navejas, Francisco Javier, *China y su entorno geopolítico. Políticas e instituciones de la integración regional*, 1a. ed., Ciudad de México, El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, 2014, pp. 9-31.
- Hernández Mendoza, Rosángel, "La elección del multilateralismo: el liderazgo de la República Popular China en la creación de la Organización de Cooperación de Shanghai", en Ramírez Bonilla, Juan José y Haro Navejas, Francisco Javier, *China y su entorno geopolítico. Políticas e instituciones de la integración regional*, 1a. ed.,

Ciudad de México, El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, 2014, pp. 117-166.

- Hernández Sánchez, Fernando Octavio, “La fuerza del consenso: la relación entre ANSEA y la República Popular China, 1991-2010”, en Ramírez Bonilla, Juan José y Haro Navejas, Francisco Javier, *China y su entorno geopolítico. Políticas e instituciones de la integración regional*, 1a. ed., Ciudad de México, El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, 2014, pp. 219-245.
- Herrera Ramos, J. Mario, “Teoría de juegos”, en Laura Olamendi Baca, et. al. *Léxico de la Política*, (pp. 741-747), México: Ed. FCE, Flacso, SEP-CONACYT, 2000, 850 pp.
- Hongxia Wei, “Globalization, Regional Integration, and Renegotiation of NAFTA”, en Enrique Dussel Peters, et. al., *The renegotiation of NAFTA. And China?*, UNAM, Ciudad de México, diciembre de 2018, pp. 13-22

J

- James J. Nedumpara y Archana Subramanian, “China’s Long March to Market Economy Status: An Analysis of China’s WTO Protocol of Accession and Member Practices”, en James J. Nedumpara y Weihuan Zhou, *Non-market Economies in the Global Trading System: The Special Case of China*, Ed. Springer, Singapur, 2018, pp. 259-280
- Jiménez Ruiz, Francisco Javier, *Financiamiento a partidos políticos y teoría de juegos*, México, Universidad Autónoma de Tabasco, 2005, 446 pp.

K

- Keohane, Robert O. y Nye, Joseph S., *Power and Interdependence*, New York, Longman, 3rd. ed., 2000, 334 pp.
- Keohane, Robert O. y Nye, Joseph S., *Power and Interdependence*, New York, Longman, 4th. ed., 2011, 368 pp.
- Keohane, Robert O. y Nye, Joseph S., *Power and Interdependence Revisited Reviewed Work, International Organization*, núm. 4, vol. 41, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, 1987, pp. 725-753.
- Kissinger, Henry, *La diplomacia*, México, Fondo de Cultura Económica, 2004, 919 pp.

M

- Mingst, Karen A., *Fundamentos de las Relaciones Internacionales*, Ciudad de México, Colección Docencia del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), 2018, segunda edición, 523 pp.
- Mónica Serrano, “Regionalismo y gobernanza en América del Norte a dos décadas del TLC”, en Marta Tawil Kuri, et al., *Integración en América del Norte (1994-2016). Reflexiones desde el PIERAN*, 1a. ed., Ciudad de México, El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 2017, pp. 187-220

N

- Nedumpara, James J. y Subramanian, Archana, “China’s Long March to Market Economy Status: An Analysis of China’s WTO Protocol of Accession and Member Practices”, en James J. Nedumpara y Weihuan Zhou, *Non-market Economies in the Global Trading System: The Special Case of China*, Ed. Springer, Singapur, 2018, pp. 13-64.
- Nedumpara, James J. y Zhou, Weihuan, “Introduction: Non-market Economies in the Global Trading System-The Special Case of China”, en James J. Nedumpara y Weihuan Zhou, *Non-market Economies in the Global Trading System: The Special Case of China*, Ed. Springer, Singapur, 2018, pp. 1-12

P

- Putnam, Robert D., “Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games”, *International Organization*, núm. 3, vol. 42, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, 1988, pp. 427-460.
- Putnam, Robert D. y Bayne, Nicholas, *Hanging Together: Cooperation and Conflict in the Seven-power Summits*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1988, 256 pp.
- Putnam, Robert D., Evans, Peter B. y Jacobson, Harold K., *Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*, California, University of California Press, 1993, 490 pp.
- Puyana Mutis, Alicia, “11. La economía mexicana bajo el TLCAN: ¿mucho ruido, pocas nueces?”, en en Marta Tawil Kuri, et. al., *Integración en América del Norte (1994-2016). Reflexiones desde el PIERAN*, 1a. ed., Ciudad de México, El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 2017, pp. 297-338.

R

- Ramírez Bonilla, Juan José, “La competencia EE. UU.-China: el Trans-Pacific Partnership Agreement vs. el Acuerdo de Libre Comercio China-Corea-Japón”, en Ramírez Bonilla, Juan José y Haro Navejas, Francisco Javier, *China y su entorno geopolítico. Políticas e instituciones de la integración regional*, 1a. ed., Ciudad de México, El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, 2014, pp. 33-69.
- Reuters, “El T-MEC entra en vigor el primero de julio, anuncia EU”, [en línea], Periódico *La Jornada*, Sección “Economía”, 25 de abril de 2020, Dirección URL: <https://www.jornada.com.mx/ultimas/economia/2020/04/25/el-t-mec-entra-en-vigor-el-primero-de-julio-anuncia-eu-5886.html>, [consulta: 25 de abril de 2020].

S

- Santa Cruz, Arturo “6. Integración regional con signos vitales: la cooperación en salud pública en América del Norte”, en Tawil Kuri, Marta, et. al., *Integración en América del*

Norte (1994-2016). Reflexiones desde el PIERAN, 1a. ed., Ciudad de México, El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 2017, pp. 169-186.

- Serrano, Mónica, “Regionalismo y gobernanza en América del Norte a dos décadas del TLC”, en Marta Tawil Kuri, et. al., *Integración en América del Norte (1994-2016). Reflexiones desde el PIERAN*, 1a. ed., Ciudad de México, El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 2017, pp. 187-220.

V

- Velázquez Flores, Rafael, *Factores, bases y fundamentos de la política exterior de México*, Ciudad de México, Ed. Plaza y Valdés, 2005, 332 pp.

Fuentes electrónicas

A

- Águeda Parra Pérez, *XIII Plan Quinquenal de China: desafíos geopolíticos para la gobernanza mundial*, [en línea], Instituto Español de Estudios Estratégicos, 16 de septiembre de 2016, 15 pp., Dirección URL: http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2016/DIEEEO96-2016_PlanQuinquenal_China_AguedaParra.pdf, [consulta: 24 de marzo de 2020].
- Alexandra Logvin y Matthew Welch, *Canada: CUSMA/USMCA/T-MEC-Status And Implementation In Canada, The United States, And Mexico*, [en línea], Mondaq, Fasken, 15 de enero de 2019, Dirección URL: <https://www.mondaq.com/canada/International-Law/772312/CUSMA-USMCA-T-MEC--Status-And-Implementation-In-Canada-The-United-States-And-Mexico>, [consulta: 26 de enero de 2020].
- Amanda Connolly, *Liberals will introduce bill to ratify new NAFTA next week: Trudeau*, [en línea], Global News, 21 de enero de 2020, Dirección URL: <https://globalnews.ca/news/6459156/conservative-nafta-ratification-support-strahl/?fbclid=IwAR14TfMxWBBDE5yPMKK5v8YmCyVijYOYyfZ8Vbez4egWIEEX24Lu hQlcN-VA>, [consulta: 27 de enero de 2020].
- Amanda Connolly, *Conservatives may back bill to ratify CUSMA but continue push for more details: Strahl*, [en línea], Global News, 26 de enero de 2020, Dirección URL: <https://globalnews.ca/news/6459156/conservative-nafta-ratification-support-strahl/?fbclid=IwAR14TfMxWBBDE5yPMKK5v8YmCyVijYOYyfZ8Vbez4egWIEEX24Lu hQlcN-VA>, [consulta: 27 de enero de 2020].
- Amitav Acharya, *Why ASEAN's Indo-Pacific outlook matters*, [en línea], Australian Strategic Policy Institute, 12 de agosto de 2019, Dirección URL: <https://www.aspistrategist.org.au/why-aseans-indo-pacific-outlook-matters/>, [consulta: 20 de marzo de 2020]
- Arturo Oropeza García, et. al., *TLCAN 20 años. ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?*, [en línea], Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2014, Dirección URL: https://idic.mx/wp-content/uploads/2014/11/TLCAN20ANOS_UNAM-IDIC_2014_comprimido.pdf, [consulta: 4 de mayo de 2020].
- Azam Ahmed, "México deja de lado prioridades nacionales para cumplir con Estados Unidos", [en línea], periódico *The New York Times*, sección "América Latina", 9 de junio de 2019, Dirección URL: <https://www.nytimes.com/es/2019/06/09/espanol/america-latina/mexico-aranceles-trump-guardia-nacional.html>, [consulta: 25 de enero de 2020].

B

- Banco Mundial, *Crecimiento del PIB (% anual) - China*, [en línea], Dirección URL: https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&location_s=CN&start=1961&view=chart, [consulta: 12 de marzo de 2020].
- Banco mundial, *Superficie (kilómetros cuadrados)*, [en línea], Dirección URL: <https://datos.bancomundial.org/indicador/AG.SRF.TOTL.K2?view=map>, [consulta: 25 de marzo de 2020].
- BBC Mundo, *Legisladores de China votan por permitir que el presidente Xi Jinping permanezca en el poder indefinidamente*, [en línea], NEWS Mundo, 17 de marzo de 2018, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43438752>, [consulta: 25 de marzo de 2020].
- BBC Mundo, *Xi Jinping es reelegido como presidente de China por unanimidad para un segundo mandato*, [en línea], NEWS Mundo, 17 de marzo de 2018, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43438752>, [consulta: 25 de marzo de 2020].
- BBC News Mundo, *Acuerdo entre Estados Unidos, México y Canadá: Trump elimina los aranceles sobre el acero y aluminio*, [en línea], Redacción, 17 de mayo de 2019, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-48317329>, [consulta: 25 de enero de 2020].
- BBC News Mundo, *México advierte que los aranceles que propone EE.UU. perjudicarán a ambos países*, [en línea], Redacción, 4 de junio de 2019, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-48511109>, [consulta: 24 de enero de 2020].
- BBC News Mundo, *Trump anuncia aranceles de un 5% para todas las importaciones desde México "hasta que se resuelva el problema de la inmigración ilegal"*, [en línea], Redacción, 31 de mayo de 2019, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-48455073>, [consulta: 24 de enero de 2020].
- Bhavan Jaipragas, *US-China trade war: Trump gets his (USMCA) clause out in Asia*, [en línea], South China Morning Post (SCMP), 21 de octubre de 2018, Dirección URL: <https://www.scmp.com/week-asia/geopolitics/article/2169443/us-china-trade-war-trump-gets-his-usmca-clause-out-asia>, [consulta: 20 de junio de 2020].
- Bilaterals.org, *Negociaciones. Vietnam*, [en línea], mayo de 2012, Dirección URL: <https://www.bilaterals.org/?-vietnam-&lang=es>, [consulta: 11 de abril de 2020].

C

- Cámara de Diputados, *Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo, de la Ley Orgánica del Poder Judicial de la Federación, de la Ley Federal de la Defensoría Pública, de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y de la Ley del Seguro Social*,

- en materia de Justicia Laboral, Libertad Sindical y Negociación Colectiva*, [en línea], Diario Oficial de la Federación, 1° de mayo de 2019, Dirección URL: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lft/LFT_ref30_01may19.pdf, [consulta: 24 de enero de 2020].
- Cámara de Diputados, *Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal de los Trabajadores al Servicio del Estado, Reglamentaria del apartado B) del Artículo 123 Constitucional*, [en línea], Diario Oficial de la Federación, 1° de mayo de 2019, Dirección URL: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5559131&fecha=01/05/2019, [consulta: 24 de enero de 2020].
 - Cámara de Diputados, *Ley de Comercio Exterior: Artículo 33*, [en línea], Texto Vigente, 39 pp., Diario Oficial de la Federación, 21 de diciembre de 2006, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>, [consulta: 11 de enero de 2020].
 - Cámara de Diputados, *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior: Artículo 48*, [en línea], Texto Vigente, 64 pp., Diario Oficial de la Federación, 22 de mayo de 2014, Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>, [consulta: 11 de enero de 2020].
 - Center for Strategic and International Studies, *U.S. Trade Policy Priorities: Robert Lighthizer, United States Trade Representative (Transcript)*, [en línea], 18 de septiembre de 2017, Dirección URL: <https://www.csis.org/analysis/us-trade-policy-priorities-robert-lighthizer-united-states-trade-representative> [consulta: 15 de abril de 2020].
 - Centro de Estudios Sociales y de Opinión pública, *Opinión pública en contexto. Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)*, [en línea], 40 pp., Cámara de Diputados, marzo de 2019, Dirección URL: <http://www5.diputados.gob.mx/index.php/camara/Centros-de-Estudio/CESOP/Novidades/Opinion-publica-en-contexto.-Tratado-entre-Mexico-Estados-Unidos-y-Canada-T-ME>, [consulta: noviembre de 2019].
 - Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, *Proceso de Aprobación y Ratificación del T-MEC: México*, [en línea], Infografías 2019, Senado de la República, 19 de junio de 2019, Dirección URL: https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/images/infografias/Junio_2019/tmec_mx.jpg, [consulta: 27 de enero de 2020].
 - Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, *Proceso de Aprobación y Ratificación del T-MEC: Canadá*, [en línea], Infografías 2019, Senado de la República, 24 de junio de 2019, Dirección URL: https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/images/infografias/Junio_2019/TMEC_Canada.png, [consulta: 27 de enero de 2020].
 - Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, *Proceso de Aprobación y Ratificación del T-MEC: Estados Unidos*, [en línea], Infografías 2019, Senado de la

República, 25 de junio de 2019, Dirección URL: https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/images/infografias/Junio_2019/TMEC-Proceso_EEUU.png, [consulta: 27 de enero de 2020].

- César Villanueva Rivas, “El poder en el siglo XXI. Entrevista con Joseph S. Nye, Jr.”, [en línea], Revista Mexicana de Política Exterior, núm 111, septiembre-diciembre de 2017, pp. 165-179
- China Power, *How influential is China in the World Trade Organization?*, [en línea], Dirección URL: <https://chinapower.csis.org/china-world-trade-organization-wto/>, [consulta: 14 de marzo de 2020].
- China Power, *How will the Belt and Road Initiative advance China’s interests?*, [en línea], Dirección URL: <https://chinapower.csis.org/china-belt-and-road-initiative/>, [consulta: 13 de marzo de 2020].
- China International Electronic Commerce Center, *China FTA Network*, [en línea], Dirección URL: <http://fta.mofcom.gov.cn/topic/enmauritius.shtml>, [consulta: 4 de abril de 2020].
- China Internet Information Center, *China’s Free Trade Agreements*, [en línea], Dirección URL: http://www.china.org.cn/business/node_7233287.htm#a1, [consulta: 4 de abril de 2020].
- Comisión de Economía, *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)*, [en línea], Senado de la República, LXIV Legislatura, Dirección URL: <http://comisiones.senado.gob.mx/economia/TMEC.php>, [consulta: 24 de enero de 2020].
- Comunicación social, *Aprueba Cámara de Diputados reformas en materia laboral*, [en línea], Boletín N°. 1440, Cámara de Diputados, 1° de abril de 2019, Dirección URL: <http://www5.diputados.gob.mx/index.php/es/Comunicacion/Boletines/2019/Abril/11/1440-Aprueba-Camara-de-Diputados-reformas-en-materia-laboral>, [consulta: 24 de enero de 2020].
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), “Capítulo 1. El Acuerdo Antidumping de la OMC: Panorama general”, [en línea], *Módulo de Capacitación sobre el Acuerdo Antidumping de la OMC*, Serie de la UNCTAD sobre negociaciones comerciales y diplomacia comercial, Nueva York y Ginebra, 2006, 177 pp., Dirección URL: https://unctad.org/es/Docs/ditctnkd20046_sp.pdf, [consulta: 13 de abril de 2020].
- Congress.gov, *H.R.5430-United States-Mexico-Canada Agreement Implementation Act*, 116th Congress (2019-2020), Dirección URL: <https://www.congress.gov/bill/116th-congress/house-bill/5430/text>, [consulta: 29 de enero de 2020].
- Congress.gov, *S.3052 - United States-Mexico-Canada Agreement Implementation Act*, 116th Congress (2019-2020), Dirección URL:

<https://www.congress.gov/bill/116th-congress/senate-bill/3052/text>, [consulta: 29 de enero de 2020].

- Context: Energy Examined magazine, *Declining investment in Canada's oil sands*, [en línea], Canadian Association of Petroleum Producers, 17 de junio de 2019, Dirección URL: https://context.capp.ca/infographics/2019/infographic_declining-investment-in-the-oil-sands, [consulta: 24 de marzo de 2020].
- Context: Energy Examined magazine, *Growth in energy demand by region*, [en línea], Canadian Association of Petroleum Producers, 7 de diciembre de 2018, Dirección URL: https://context.capp.ca/infographics/2018/infographic_global-energy-demand-ia, [consulta: 24 de marzo de 2020].
- Context: Energy Examined magazine, *Quick facts on China's energy consumption*, [en línea], Canadian Association of Petroleum Producers, Alberta, Canada, 2017, Dirección URL: https://context.capp.ca/energy-matters/2017/btn_china-energy-demand, [consulta: 24 de marzo de 2020].
- Context: Energy Examined magazine, *Where does the world's oil and natural gas come from?*, [en línea], Canadian Association of Petroleum Producers, 7 de marzo de 2019, Dirección URL: https://context.capp.ca/infographics/2019/infographic_top-producers-in-the-world, [consulta: 24 de marzo de 2020].
- Coordinación de Comunicación Social, *Aprobada, sin cambios, la reforma laboral*, [en línea], Boletín n° 1807, Senado de la República, 29 de abril de 2019, Dirección URL: <http://comunicacion.senado.gob.mx/index.php/informacion/boletines/44721-aprobada-sin-cambios-la-reforma-laboral.html>, [consulta: 24 de enero de 2020].
- Coordinación de Comunicación Social, *Aprueba Senado Protocolo Modificadorio del T-MEC*, [en línea], Boletín n° 798, Senado de la República, 12 Diciembre 2019, Dirección URL: <http://comunicacion.senado.gob.mx/index.php/informacion/boletines/47234-aprueba-senado-protocolo-modificadorio-del-t-mec.html>, [consulta: 28 de enero de 2020].
- Council on Foreign Relations, *U.S. Relations With China 1949 – 2020*, [en línea], Dirección URL: <https://www.cfr.org/timeline/us-relations-china>, [consulta: 19 de marzo de 2020].

D

- Daniele Palumbo, *China vs. Estados Unidos: 6 gráficos que explican la dimensión de la "mayor guerra comercial en la historia"*, [en línea], BBC News, Mundo, 7 de julio de 2018, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-44747895>, [consulta: 3 de mayo de 2020].
- David A. Gantz, J.D., J.S.M., *The United States-Mexico-Canada Agreement: Overview and Analysis*, [en línea], Baker Institute Report, 10 pp., Rice University's Baker Institute US-Mexico Center, 12 de noviembre de 2018, Dirección URL: <https://www.bakerinstitute.org/media/files/files/1f9f406a/bi-report-121118-mex-usmca.pdf>[consulta: 6 de diciembre de 2019].
- David Coglon, *China and Canada's Energy Future*, [en línea], Context: Energy Examined magazine, Canadian Association of Petroleum Producers, 20 de noviembre

de 2017, Dirección URL: https://context.capp.ca/interviews/2017/qa_gordon-houlden-and-china, [consulta: 24 de marzo de 2020].

- Dirección General de Comunicación Social, “El TIPAT entra en vigor y abre nuevos mercados para México”, [en línea], Secretaría de Economía, Comunicado No. 006, Ciudad de México, 30 de diciembre de 2018, Dirección URL: <https://www.gob.mx/se/prensa/el-tipat-entra-en-vigor-y-abre-nuevos-mercados-para-mexico>, [consulta: 1 de abril de 2020].
- División de Comercio Internacional e Integración, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, [en línea], Texto Oficial, 227 pp., Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Dirección URL: <https://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Espanol/Tratado de Libre Comercio de America del Norte-TLCAN.pdf>, [consulta: 22 de enero de 2020].

E

- Eddy Bekkers, Robert Koopman y Carolina Lemos Rego, *Structural change in the Chinese economy. Changing trade relations with the world*, [en línea], World Trade Organization, Geneva, 24 de junio de 2019, 29 pp., Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/s3_a_eddybekkers_presentation_wtowbim_f_workshop_june_2019_eddy.pdf, [consulta: 12 de marzo de 2020].
- EFE, *Quién es el “topo” de la CIA que reveló el plan secreto de Trump para ganar en 2020*, [en línea], Prensa Libre, 26 septiembre de 2019, <https://www.prensalibre.com/internacional/quien-es-el-topo-de-la-cia-que-revelo-el-plan-secreto-de-trump-para-ganar-en-2020/>, [consulta: 29 de enero de 2020].
- Embajada de la República Popular China en México, *China-México*, [en línea], 28 de mayo de 2019, Dirección URL: <http://mx.china-embassy.org/esp/zmgx/t1248625.htm>, [consulta: 16 de marzo de 2020].
- Embajada de la República Popular China en México, *I. Generalidades de China*, [en línea], 25 de septiembre de 2009, Dirección URL: <http://mx.china-embassy.org/esp/zgabc/t606482.htm>, [consulta: 12 de marzo de 2020].
- Embajada de la República Popular China en México, *VIII. Economía Nacional*, [en línea], 24 de septiembre de 2009, Dirección URL: <http://mx.china-embassy.org/esp/zgabc/t606482.htm>, [consulta: 15 de marzo de 2020].
- Embassy of the People's Republic of China in the United States of America, *China-US Relations*, [en línea], 1 de julio de 2012, Dirección URL: <http://www.china-embassy.org/eng/zmgxs/ocusr/>, [consulta: 19 de marzo de 2020].
- Enrique Dussel Peters, “México-China 2016-2018: diagnóstico y propuestas en el ámbito económico (comercio e inversiones)”, en Enrique Dussel Peters, et. al., *La relación México - China. Desempeño y propuestas para 2016-2018*, [en línea], México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 2016, pp. 85-88, Dirección URL:

<http://dusselpeters.com/CECHIMEX/LarelacionMexicoChina.pdf>, [consulta: 16 de marzo de 2020].

- Euan Marshall, Natália Scalzaretto y Lucas Berti, *Ten years on, BRICS looks more like "China & Co."*, [en línea], The Brazilian Report, 13 de noviembre de 2019, Dirección URL: <https://brazilian.report/power/2019/11/13/ten-years-brics-looks-more-like-china-and-co/>, [consulta: 14 de marzo de 2020].

F

- Felipe Chen y Rocío Huang, *China y Canadá proseguirán con negociaciones sobre TLC*, [en línea], spanish.people.cn, Xinhua, 14 de noviembre de 2018, Dirección URL: <http://spanish.peopledaily.com.cn/n3/2018/1115/c31621-9518476.html>, [consulta: 24 de enero de 2020].
- Foro Económico Mundial (Entrepreneur), *10 datos para entender el peso económico de China en el mundo*, [en línea], Empresas and Managment (E&M), Grupo OPSA, 6 agosto de 2019, Dirección URL: <https://www.estrategiaynegocios.net/lasclavesdeldia/1307781-330/10-datos-para-entender-el-peso-econ%C3%B3mico-de-china-en-el-mundo>, [consulta: 14 de marzo de 2020].

G

- Gabriela Correa y Juan González, "China como competidor y socio estratégico", [en línea], Revista Nueva Sociedad 203, Mayo-Junio 2006, Dirección URL: <https://nuso.org/articulo/china-como-competidor-y-socio-estrategico/>, [consulta: 26 de marzo de 2020].
- Gobierno de México, "Capítulo 3. Agricultura", [en línea], Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), 43 pp., Gob.mx, 3 de junio de 2019, Dirección URL: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465785/03ESPAgricultura.pdf>, [consulta: 23 de enero de 2020].
- Gobierno de México, "Capítulo 10. Remedios Comerciales", [en línea], Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), 03 de junio de 2019, 42 pp., Dirección URL: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465792/10ESPRemediosComerciales.pdf>, [consulta: 13 de abril de 2020].
- Gobierno de México, "Capítulo 14. Inversiones", [en línea], Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), 03 de junio de 2019, 45 pp., Dirección URL: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465796/14ESPInversion.pdf>, [consulta: 8 de mayo de 2020].

- Gobierno de México, “Capítulo 23. Laboral”, [en línea], Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), 18 pp., Gob.mx, 3 de junio de 2019, Dirección URL: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465805/23Laboral.pdf>, [consulta: 23 de enero de 2020].
- Gobierno de México, “Capítulo 32. Excepciones y Disposiciones Generales”, [en línea], Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), 03 de junio de 2019, 12 pp., Dirección URL: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465766/32ESPExcepcionesyDisposicionesGenerales.pdf>, [consulta: 10 de abril de 2020].
- Gobierno de México, “Capítulo 34 Disposiciones Finales”, [en línea], Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), 3 pp., Gob.mx, 3 de junio de 2019, Dirección URL: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465855/34FinalProvisions.pdf>, [consulta: 22 de enero de 2020].
- González García, Juan, “El ingreso de China a la OMC: Un desafío en puerta”, [en línea], Revista de Comercio Exterior, Vol. 52, Nº 5, Bancomext, mayo de 2002, pp. 454-462 Dirección URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/24/12/RCE.pdf>, [consulta: 5 de abril de 2020].
- González García, Juan, “Las relaciones China - México: cuatro decenios de aprendizaje mutuo y perspectivas futuras”, [en línea], Revista de Comercio Exterior, Bancomext, México, pp. 28-37, Dirección URL: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/138/3/VOL_62-1_Las_relaciones.pdf, [Fecha de consulta: 28 de marzo de 2020].
- Government of Canada, *Factsheet: China*, [en línea], Dirección URL: https://www.canadainternational.gc.ca/china-chine/bilateral_relations_bilaterales/China-FS-Chine-FD.aspx?lang=eng, [consulta: 23 de marzo de 2020].
- Government of Canada, *Notice of Ways and Means Motion to introduce an Act to implement the Agreement between Canada, the United States of America and the United Mexican States*, [en línea], 27 de enero de 2020, Dirección URL: https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/ways_means-motion-voies_moyens.aspx?lang=eng, [consulta: 27 de enero de 2020].
- Government of Canada, *Policy on Tabling of Treaties in Parliament*, [en línea], Global Affairs Canada, 3 de marzo de 2014, Dirección URL: <https://www.treaty-accord.gc.ca/procedures.aspx?lang=eng>, [consulta: 26 de enero de 2020].
- Government of Canada, *Special Import Measures Regulations. Regulation 17.1*, [en línea], Consolidated Regulations SOR/84-927, Justice Laws Website, Dirección URL:

<https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/sor-84-927/page-3.htm>, [consulta: 11 de enero de 2020].

- Government of Canada, *Trade and investment agreements*, [en línea], Dirección URL: <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx?lang=eng>, [consulta: 18 de marzo de 2020].

H

- Héctor Larios Córdova, “China: ¿amenaza u oportunidad?”, en Enrique Dussel Peters, et. al., *La relación México - China. Desempeño y propuestas para 2016-2018*, [en línea], México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 2016, pp. 10, Dirección URL: <http://dusselpeters.com/CECHIMEX/LarelacionMexicoChina.pdf>, [consulta: 16 de marzo de 2020].
- He Shuquan, *Non-market economy in the USMCA Agreement*, [en línea], China.org.cn, 26 de octubre de 2018, Dirección URL: http://www.china.org.cn/opinion/2018-10/26/content_67895540.htm, [consulta: 8 de mayo de 2020].
- Hillary Clinton, *America’s Pacific Century*, [en línea], Foreign Policy (FP), 11 de octubre de 2011, Dirección URL: <https://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/>, [consulta: 9 de junio de 2020].

I

- INFO7, *Stephen Harper inicia visita a China para reforzar relaciones*, [en línea], 12 de febrero de 2009, Dirección URL: <https://www.info7.mx/internacional/stephen-harper-inicia-visita-a-china-para-reforzar-relaciones/438511>, [consulta: 29 de marzo de 2020].
- Institute for Security and Development Policy, *Made in China 2025*, [en línea], junio de 2018, 9 pp., Dirección URL: <https://isdpeu.com/content/uploads/2018/06/Made-in-China-Backgrounder.pdf>, [consulta: 12 de marzo de 2020].

J

- Janet Gómez, *Lo que Canadá tuvo que ceder para firmar el USMCA*, [en línea], Breaking.com.mx, 2 octubre de 2018, Dirección URL: <https://breaking.com.mx/2018/10/lo-que-canada-tuvo-que-ceder-para-firmar-el-usmca/>, [consulta: 21 de enero de 2020].
- Jeremy Hainsworth, *China is calling for natural gas: Can Canada answer?*, [en línea], Context: Energy Examined magazine, Canadian Association of Petroleum Producers, 13 de febrero de 2018, Dirección URL: https://context.capp.ca/articles/2018/feature_natural-gas-and-china, [consulta: 24 de marzo de 2020].

- John M. Weekes, *A Canadian Perspective on the CUSMA*, [en línea], BRINK, Geopolitics, 9 de enero de 2019, Dirección URL: <https://www.brinknews.com/a-canadian-perspective-on-the-usmca/>, [consulta: 22 de marzo de 2020].
- Jorge Eduardo Navarrete, “Algunas ideas para reanimar el diálogo político bilateral”, en Enrique Dussel Peters, et. al., *La relación México - China. Desempeño y propuestas para 2016-2018*, [en línea], México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 2016, p. 18 -21 (p. 20, Dirección URL: <http://dusselpeters.com/CECHIMEX/LarelacionMexicoChina.pdf>, [consulta: 16 de marzo de 2020].
- Jorge Alberto López A., Óscar Rodil M. y Saúl Valdez G., “La incursión de China en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y sus efectos en el comercio intraindustrial”, [en línea], Revista CEPAL, no. 114, diciembre de 2014, pp. 89-106, Dirección URL: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37438/1/RVE114Lopezetal_es.pdf, [consulta: 3 de mayo de 2020].
- Jorge O. Armijo de la Garza, *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá*, [en línea], Análisis e investigación del Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 7 pp., Senado de la República, 9 de abril de 2019, Dirección URL: <http://comisiones.senado.gob.mx/economia/TMEC.php>, [consulta: 24 de enero de 2020].
- José Ignacio Martínez Cortés, “Acuerdo de asociación estratégica: institucionalización de la relación México-China”, en Enrique Dussel Peters, et. al., *La relación México - China. Desempeño y propuestas para 2016-2018*, [en línea], México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 2016, pp. 80-84, Dirección URL: <http://dusselpeters.com/CECHIMEX/LarelacionMexicoChina.pdf>, [consulta: 16 de marzo de 2020].
- José Ignacio Martínez Cortés, *China: economía de mercado. El nuevo estatus chino en la OMC*, [en línea], Nueva Sociedad, noviembre de 2016, Dirección URL: <https://nuso.org/articulo/china-economia-de-mercado/>, [consulta: 12 de marzo de 2020].
- José Luis Valdés Ugalde, *El Estados Unidos de Trump frente al momento "México-China", en su aniversario*, [en línea], Centro de Estudios Mexicanos UNAM-China, 18 pp., Dirección URL: <https://unamenchina.files.wordpress.com/2017/08/dr-valdecc81s-esp1.pdf>, [consulta: 21 de marzo de 2020].
- Juan Carlos Miranda, “Sindicatos de EU critican bajos salarios en México y el contubernio de gremios”, [en línea], periódico *La Jornada*, sección “Economía”, México, Domingo 26 de agosto de 2018, Dirección URL: <https://www.jornada.com.mx/2018/08/26/economia/019n1eco>, [consulta: 23 de enero de 2020].
- Juan González García. “Las relaciones China - México: cuatro decenios de aprendizaje mutuo y perspectivas futuras”, [en línea], Revista de Comercio Exterior,

Bancomext, México, pp. 28-35, Dirección URL: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/138/3/VOL. 62-1_Las_relaciones.pdf, [Fecha de consulta: 28 de marzo de 2020].

K

- Kait Bolongaro, “Canada Suspends Parliament After Moving to Ratify New Nafta”, *Bloomberg*, sección “Politics”, 13 de marzo de 2020, Dirección URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-03-13/canada-suspends-parliament-after-moving-to-ratify-new-nafta>, [consulta: 13 de marzo de 2020].
- Katharina Buchholz, *The U.S.-China Trade Deficit is Growing*, [en línea], 19 de agosto de 2019, Dirección URL: <https://www.statista.com/chart/15419/the-us-trade-balance-with-china/>, [consulta: 3 de mayo de 2020].
- Kinsman, Jeremy, “Intereses y valores en la política exterior de Canadá”, [en línea], Revista *Política exterior*, No. 120, noviembre-diciembre de 2017, Dirección URL: <https://www.politicaexterior.com/articulos/politica-exterior/intereses-y-valores-en-la-politica-exterior-de-canada/>, [consulta: 29 de marzo de 2020].

L

- Leah Wils-Owens, *China’s Status as a Non-Market Economy*, Enforcement & Compliance, International Trade Administration, [en línea], United States Department of Commerce, Washington D.C., 26 de octubre de 2017, 205 pp., Dirección URL: <https://enforcement.trade.gov/download/prc-nme-status/prc-nme-review-final-103017.pdf>, [consulta: 15 de abril de 2020].
- Leonardo Curzio, “Multilateralismo eficaz”, [en línea], periódico *El Universal*, 23 de diciembre de 2019, Dirección URL: <https://www.eluniversal.com.mx/opinion/leonardo-curzio/multilateralismo-eficaz>, [consulta: 27 de marzo de 2020].
- Liu Xuedong, “Relaciones Económicas entre China y México ante la perspectiva de un acuerdo comercial”, [en línea], Anuario Asia Pacífico, Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México, no. 18, enero de 2019, pp. 38-51 [p. 40], Dirección URL: <https://anuarioasiapacifico.colmex.mx/images/pdfs/2019-3-economia-china-mexico-xuedong>, [consulta: 3 de mayo de 2020].

M

- Maham Abedi, Canada, U.S., *Mexico sign amended CUSMA trade pact*, [en línea], Global News, 10 de diciembre de 2019, Dirección URL: <https://globalnews.ca/news/6276745/cusma-mexico-freeland-deal/>, [consulta: 28 de enero de 2020].
- Marcelo Justo, *Por qué Estados Unidos y la Unión Europea se oponen a que China sea considerada una "economía de mercado"*, [en línea], BBC Mundo, 9 junio 2016, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-36483387>, [consulta: 6 de abril de 2020].
- María Cristina Rosas, “Encuentros y desencuentros: las relaciones entre México y la República Popular China”, [en línea], Revista Nueva Sociedad, No. 228, julio - agosto de 2010, Dirección URL: <https://nuso.org/articulo/encuentros-y-desencuentros-las-relaciones-entre-mexico-y-la-republica-popular-china/>, [consulta: 27 de marzo de 2020].

- María Cristina Rosas, *México ante los Procesos de Regionalización Económica en el Mundo*, [en línea], Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1996, 240 pp., Dirección URL: <http://ru.iiec.unam.mx/22/1/MexicoAnteLosProRegionalizacionLimpioOCRLimpio.pdf>, [consulta: 25 de marzo de 2020].
- Mexico News Daily, *New trade deal expected to fuel invasion of Asian parts manufacturers*, [en línea], 20 de enero de 2020, Dirección URL: <https://mexiconewsdaily.com/news/trade-deal-expected-to-fuel-invasion-of-parts-manufacturers/>, [consulta: 6 de mayo de 2020].
- MVS Noticias, *Envía Trump a Congreso documentos para ratificar el T-MEC*, [en línea], 13 de diciembre de 2019, Dirección URL: <https://mvsnoticias.com/noticias/internacionales/envia-trump-a-congreso-documentos-para-ratificar-el-t-mec/>, [consulta: 27 de enero de 2020].

O

- Office of the United States Trade Representative, *Free Trade Agreements*, Dirección URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>, [consulta: 18 de marzo de 2020].
- Office of the United States Trade Representative, *Summary of Specific Negotiating Objectives for the Initiation of NAFTA Negotiations*, [en línea], 17 de julio de 2017, Dirección URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>, [consulta: 8 de mayo de 2020].
- Office of the United States Trade Representative, *Summary of Specific Negotiating Objectives for the Initiation of NAFTA Negotiations*, [en línea], 17 de noviembre de 2017, Dirección URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/Nov%20Objectives%20Update.pdf>, [consulta: 8 de mayo de 2020].
- Organización de las Naciones Unidas, *World Economic Situation And Prospects: April 2020*, [en línea], Department of Economic and Social Affairs, Economic Analysis, Briefing, No. 136, 1 de abril de 2020, Dirección URL: <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-april-2020-briefing-no-136/>, [consulta: 9 de mayo de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947*, [en línea], 84 pp., Dirección URL: <https://www.wto.org/spanish/docs/s/legal/s/gatt47.pdf>, [consulta: 12 de abril de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/antidum2_s.htm, [consulta: 13 de abril de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Acuerdo sobre Salvaguardias*, [en línea], 10 pp., pp. 1, Dirección URL:

[https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/2891/SE Acuerdo Salvaguardias OMC RC.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/2891/SE_Acuerdo_Salvaguardias_OMC_RC.pdf), [consulta: 13 de abril de 2020].

- Organización Mundial del Comercio, *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC)*, [en línea], 50 pp., Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/24-scm.pdf, [consulta: 13 de abril de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Capítulo V: Las principales economías comerciantes y el papel de las economías en desarrollo en el comercio mundial*, [en línea], Examen estadístico del comercio mundial 2019, 211 pp., Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2019_s/wts2019_s.pdf, [consulta: 30 de marzo de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Concluyen con éxito en la OMC las negociaciones para la adhesión de China*, [en línea], Noticias: Comunicados de Prensa 2001, PRESS/243, 17 de septiembre de 2001, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres01_s/pr243_s.htm, [consulta: 5 de abril de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Economías de transición, comercio y la OMC*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/tp9803_s.htm, [consulta: 10 de junio de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Examen de las Políticas Comerciales por el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC: China 2010*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp330_s.htm, [consulta: 15 de marzo de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Glosario de Término: Dumping*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/dumping_s.htm, [consulta: 15 de abril de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Historia y futuro de la Organización Mundial del Comercio: 4. Adhesiones*, [en línea], pp. 131-164, Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/historywto_04_s.pdf, [consulta: 10 de junio de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Información técnica sobre las medidas antidumping*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_info_s.htm, [consulta: 13 de abril de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Mapa de las diferencias entre los Miembros de la OMC*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_maps_s.htm?country_selected=CHN&sense=e, [consulta: 31 de marzo de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Perfiles comerciales 2019: China*, [en línea], Dirección URL:

- https://www.wto.org/english/res_e/statistics/daily_update_e/trade_profiles/CN_s.pdf, [consulta: 26 de marzo de 2020].
- Organización Mundial del Comercio, *Perfiles comerciales 2019: Estados Unidos*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/statistics/daily_update_e/trade_profiles/US_s.pdf, [consulta: 26 de marzo de 2020].
 - Organización Mundial del Comercio, *Perfiles comerciales 2019: México*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/statistics/daily_update_e/trade_profiles/MX_s.pdf, [consulta: 26 de marzo de 2020].
 - Organización Mundial del Comercio, *Regionalismo: ¿amigos o rivales?*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tifs/bey1_s.htm, [consulta: 21 de febrero de 2020].
 - Organización Mundial del Comercio, *Supervisión de las políticas comerciales nacionales: el MEPC*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp_int_s.htm, [consulta: 13 de abril de 2020].
 - Organización Mundial del Comercio, *Technical Information on anti-dumping*, [en línea], Dirección URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_info_e.htm, [consulta: 7 de mayo de 2020].
 - Organización Mundial del Comercio, *V. Conjunto de documentos de adhesión: Protocolo de Adhesión de la República Popular China*, [en línea], 23 de noviembre de 2001, 113 pp., Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/a1_chine_s.htm, [consulta: 10 de abril de 2020].
 - Organización Mundial del Comercio, *Versión actualizada del Memorándum sobre el régimen de comercio exterior de China y lista detallada de las leyes y los reglamentos de China (WT/ACC/CHN/17)*, [en línea], Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de China, 21 de marzo de 2000, 47 pp., Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/acc_s/a1_chine_s.htm, [consulta: 14 de marzo de 2020].
 - Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, *Examen de las Políticas Comerciales: Canadá*, [en línea], Secretaría de la Organización Mundial del Comercio, 17 de abril de 2019, 277 pp., Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s389_s.pdf, [consulta: 17 de marzo de 2020].
 - Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, *Examen de las Políticas Comerciales: Estados Unidos*, [en línea], Secretaría de la Organización Mundial del Comercio, 12 de noviembre de 2018, 281 pp., Dirección URL:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s382_s.pdf, [consulta: 17 de marzo de 2020].

- Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, *Examen de las Políticas Comerciales. Informe del Gobierno de Estados Unidos*, [en línea], Secretaría de la Organización Mundial del Comercio, 12 de noviembre de 2018, 35 pp., Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/g382_s.pdf, [consulta: 18 de marzo de 2020].
- Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, *Examen de las Políticas Comerciales: México*, [en línea], Secretaría de la Organización Mundial del Comercio, 15 de febrero de 2017, 179 pp., Dirección URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s352_s.pdf, [consulta: 17 de marzo de 2020].

P

- Parliament of Canada, *Legislative Summary*, [en línea], LEGISinfo, House Government Bill, Dirección URL: <https://www.parl.ca/legisinfo/BillDetails.aspx?Language=E&billId=10511099&View=8>, [consulta: 26 de enero de 2020].
- Pascale Massot, *The China clause in USMCA is American posturing. But it's no veto*, [en línea], The Globe and Mail, 15 de octubre de 2018, Dirección URL: <https://www.theglobeandmail.com/opinion/article-the-china-clause-in-usmca-is-american-posturing-but-its-no-veto/>, [consulta: 17 de abril de 2020].
- Pedro Manuel Rodríguez Suárez, y Luis Ochoa Bilbao, “Los regionalismos en el siglo XXI: conceptualización, retos y perspectivas”, [en línea], Revista *Enfoques*, vol. XII, núm. 20, pp. 77-100, Universidad Central de Chile, 2014, Dirección URL: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:bTgg_YNncIMJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4780699.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=mx, [consulta: 6 de febrero de 2020].
- Perla Pineda, “Marcelo Ebrard falla en alcanzar acuerdo sobre aranceles de Trump”, [en línea], periódico *El Economista*, sección “Política”, México, 5 de junio de 2019, Dirección URL: <https://www.economista.com.mx/politica/Marcelo-Ebrard-falla-en-alcanzar-acuerdo-sobre-aranceles-de-Trump-20190605-0066.html>, [consulta: 24 de enero de 2020].
- President Donald J. Trump, *President Donald J. Trump is Confronting China's Unfair Trade Policies*, [en línea], The White House, Fact Sheets. Economy and Jobs, 29 de mayo de 2018, Dirección URL: <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-confronting-chinas-unfair-trade-policies/>, [consulta: 31 de mayo de 2020].

R

- Rachel Aiello, *Did Canada agree to a 'Trump veto' and costlier drugs in USMCA?*, [en línea], Ottawa News, 2 de octubre de 2018, Dirección URL: <https://www.ctvnews.ca/politics/did-canada-agree-to-a-trump-veto-and-costlier-drugs-in-usmca-1.4118802>, [consulta: 11 de enero de 2020].
- Roberto Morales, “México se consolida como primer socio comercial de EU”, [en línea], periódico *El Economista*, sección “Empresas”, México, 5 de mayo de 2020, Dirección URL: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-se-consolida-como-primero-socio-comercial-de-EU--20200505-0038.html>, [consulta: 6 de mayo de 2020].
- Reuters, *Déficit comercial global de Estados Unidos se reduce en el año 2019*, [en línea], France24, Economía, 6 de febrero de 2020, Dirección URL: <https://www.france24.com/es/20200206-economia-deficit-eeuu-china-mexico>, [consulta: 26 de marzo de 2020].
- Robert E. Lighthizer, *Statement of Administrative Action*, [en línea], https://ustr.gov/sites/default/files/USMCA_SAA_Cover_Letters_5.30.19.pdf, [consulta: 29 de enero de 2020].
- Roberto Gutiérrez Rodríguez, *El comercio dual de México con sus principales socios comerciales*, [en línea], Revista de Comercio Exterior, Bancomext, Dirección URL: <https://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=220&t=el-comercio-dual-de-mexico-con-sus-principales-socios-comerciales>, [consulta: 21 de marzo de 2020].
- Roberto Morales, “Dificultan cambios en el contenido del T-MEC”, [en línea], periódico *El Economista*, sección “Empresas”, 21 de junio de 2019, Dirección URL: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Dificultan-cambios-en-el-contenido-del-T-MEC-20190621-0018.html>, [consulta: 26 de enero de 2020].

S

- Salvador Medina Ramírez, “Eliminación de medidas de transición a importaciones de China: una perspectiva nacional”, [en línea], Revista *Comercio Exterior*, Vol. 62, Núm. 1, enero-febrero de 2013, pp. 7 y 8, Dirección URL: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/138/14/VOL_62-1_Eliminacion.pdf, [consulta: 18 de abril de 2020].
- Scott N. Romaniuk, Liang Ma y Xiaowen Zhang, *China Numbers. Data Visualization*, [en línea], The China Institute at the University of Alberta (CIUA), 2018, Dirección URL: https://www.ualberta.ca/china-institute/media-library/media-gallery/research/data-visualization/china-numbers/china-numbers_pdf.pdf, [consulta: 23 de marzo de 2020].
- Santín Peña, Oliver, “La Política Exterior Canadiense Bajo El Gobierno Conservador de Stephen Harper: Entre La Convicción y La Polémica”, [en línea], *Norteamérica*, Revista Académica Del CISAN-UNAM, Vol. 10, No. 2, 2015, pp. 125-155, Dirección URL: <http://revistanorteamerica.unam.mx/index.php/nam/article/view/240/218>, [consulta: 29 de marzo de 2020].

- Sara Cantera, “China mete acelerador en ‘invasión’ de autopartes en México”, [en línea], Periódico *El Universal*, Sección “Cartera”, 20 de enero de 2020, Dirección URL: <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/china-mete-acelerador-en-invasion-de-autopartes-mexico>, [consulta: 26 de abril de 2020].
- Secretaría de Economía, *Comercio Exterior / Países con Tratados y Acuerdos firmados con México*, [en línea], Gobierno de México, Dirección URL: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>, [consulta: 18 de marzo de 2020].
- Secretaría de Gobernación, *Decreto por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (...)*, [en línea], Diario Oficial de la Federación, 5 de junio de 2018, Dirección URL: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5525036&fecha=05/06/2018, [consulta: 25 de enero de 2020].
- Secretaría de Economía, *Reglas de Origen específicas por sectores (Resumen del capítulo)*, [en línea], 3 pp., Gobierno de México, Dirección URL: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/394812/26-Reglas de origen especificas.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/394812/26-Reglas_de_origen_especificas.pdf), [consulta: 22 de enero de 2020].
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, [en línea], Texto Oficial, 560 pp., Diario Oficial de la Federación, 20 de Diciembre de 1993, Dirección URL: <http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/doctos/TLCAN.pdf>, [consulta: 22 de enero de 2020].
- Secretaría de Relaciones Exteriores, “Marcelo Ebrard concluye visita de trabajo a China: “Es un país clave en la estrategia económica del presidente electo”, [en línea], Comunicado 023, Dirección URL: <https://lopezobrador.org.mx/temas/china/>, [consulta: 1 de abril de 2020].
- Secretaría de Relaciones Exteriores, *Presentación: Tratados*, [en línea], Comisiones del Senado de la República, Dirección URL: https://www.senado.gob.mx/comisiones/relext_orgint/eventos/docs/MDS_ponencia1.pdf, [consulta: 25 de enero de 2020].
- Simon Jack, *Caída del petróleo: por qué el del crudo es el precio más importante de la economía*, [en línea], BBC News, Mundo, 23 de abril de 2020, Dirección URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-52390556>, [consulta: 9 de mayo de 2020].
- Statistics Canada, *The International Trade Explorer, 2019. Domestic exports by top 4 trading partners*, [en línea], Dirección URL: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/71-607-x/71-607-x2019005-eng.htm>, [consulta: 24 de marzo de 2020].
- Subsecretaría de Comercio exterior, *Balanza comercial de México con China*, [en línea], Sistema de Consulta de Información Estadística por País, Secretaría de Economía, Dirección URL: http://187.191.71.239/sic_php/pages/estadisticas/mexico/Z3bc_e.html, [consulta: 22 de marzo de 2020].

- Subsecretaría de Comercio Exterior, *Capítulo 23: Laboral*, [en línea], Reporte n°10, 3 pp., Secretaría de Economía, 12 de agosto de 2019, Dirección URL: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/495831/Reporte-TMEC_n16-esp_20190923_a.pdf, [consulta: 23 de enero de 2020].
- Subsecretaría de Comercio Exterior, *Estado de la aprobación del T-MEC*, [en línea], Reporte T-MEC n° 3, 3 pp., Secretaría de Economía, 24 de junio de 2019, Dirección URL: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/471380/Reporte-TMEC_n03-esp_20190624_.pdf, [consulta: 25 de enero de 2020].
- Subsecretaría de Comercio Exterior, *La Secretaría de Economía trabaja para la aprobación del T-MEC*, [en línea], Reporte T-MEC n° 2, 4 pp., Secretaría de Economía, 17 de junio de 2019, Dirección URL: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/470408/Reporte-TMEC_n02-esp_20190617_b.pdf, [consulta: 25 de enero de 2020].
- Subsecretaría de Comercio Exterior, *Mecanismos de solución de diferencias del T-MEC*, [en línea], Reporte n°16, 4 pp., Secretaría de Economía, 23 de septiembre de 2019, Dirección URL: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/495831/Reporte-TMEC_n16-esp_20190923_a.pdf, [consulta: 11 de enero de 2020].
- S/A. “Siempre sí: Senado de Canadá aprueba ley de implementación del T-MEC”, [en línea], *periódico El Financiero*, sección “Economía”, 13 de marzo de 2020, Dirección URL: <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/siempre-si-senado-de-canada-aprueba-ley-de-implementacion-del-t-mec>, [consulta: 13 de marzo de 2020.]

T

- TeleSUR - JCM, *Trump agradece a López Obrador por acuerdo migratorio*, [en línea], Noticias América Latina, 8 junio 2019, Dirección URL: <https://www.telesurtv.net/news/eeuu-mexico-donald-trump-amlo-acuerdo-migracion-20190608-0017.html>, [consulta: 25 de enero de 2020].
- The Canadian Association of Petroleum Producers (CAPP), *2019 Crude Oil Forecast, Markets and Transportation*, [en línea], 40 pp., Dirección URL: <https://www.capp.ca/wp-content/uploads/2019/11/338843.pdf>, [consulta: 24 de marzo de 2020].
- The China Institute at the University of Alberta (CIUA), *Examining Huawei’s Growth & Global Reach. Key Implications, Issues & the Canadian Connection*, [en línea], Occasional Paper Series Vol. 5, No. 4, agosto de 2019, 34 pp., Dirección URL: <https://www.ualberta.ca/china-institute/media-library/media-gallery/research/occasional-papers/2019examininghuaweisgrowthandglobalreach.pdf>, [consulta: 23 de marzo de 2020].

- The Globe and Mail, *A chronology of Canada-China relations*, [en línea], Dirección URL: <https://www.theglobeandmail.com/news/world/a-chronology-of-canada-china-relations/article4294370/>, [consulta: 22 de marzo de 2020].
- The Washington Post/Jeff Guo, *¿Por qué China y Canadá coquetean económicamente?*, [en línea], periódico El Economista, sección “Economía”, 13 de abril de 2017, Dirección URL: <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Por-que-China-y-Canada-coquetean-economicamente---20170413-0012.html> [consulta: 7 de mayo de 2020].
- Tony Payan, *¿Qué ganan México y China de lazos más fuertes?*, [en línea], Latin America Advisor, The Dialogue, 12 de julio de 2019, Dirección URL: <https://www.thedialogue.org/analysis/que-ganan-mexico-y-china-de-lazos-mas-fuertes/>, [consulta: 27 de marzo de 2020].

U

- Unidad de Asuntos Internacionales, *Acuerdo de Cooperación Laboral para América del Norte (ACLAN)*, [en línea], Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Dirección URL: http://www.stps.gob.mx/01_oficina/03_cgai/aclan.htm, [consulta: 23 de enero de 2020].
- Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), *Estadísticas de la UPCI: Cuotas compensatorias vigentes*, [en línea], Secretaría de Economía, Dirección URL: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/523558/Estadisticas_UPCI_311219.pdf, [consulta: 18 de abril de 2020].
- United Nations, *Chapter I. Global economic outlook*, [en línea], World Economic Situation and Prospects 2019, UN/DESA; UNCTAD; ECA; ECE; ECLAC; ESCAP; ESCWA; UNWTO; ILO, 2019, 218 pp., Dirección URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wesp2019_en.pdf, [consulta: 1 de abril de 2020].
- United States Census Bureau, *Trade in goods with China*, [en línea], Census.gov, Foreign Trade, Dirección URL: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html#2001>, [consulta: 31 de marzo de 2020].
- United States Census Bureau, *U.S. and World Population Clock*, [en línea], Dirección URL: <https://www.census.gov/popclock/>, [consulta: 18 de marzo de 2020].
- United States International Trade Commission, *U.S.-Mexico-Canada Trade Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors*, [en línea], Publication Number: 4889, Investigation Number: TPA 105-003, 382 pp., US Government, abril de 2019, Dirección URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4889.pdf>, [consulta: 11 de enero de 2020].
- United States International Trade Commission, *(18) Nonmarket economy country*, [en línea], Part IV General Provisions, Sec. 1677. Definitions; special rules, Official Website of the United States government, p. 10, Dirección URL: https://www.usitc.gov/trade_remedy/USC-Title_19_1671-1677.htm;

<https://www.govinfo.gov/content/pkg/USCODE-2011-title19/pdf/USCODE-2011-title19-chap4-subtitleIV-partIV-sec1677.pdf>, [consulta: 11 de enero de 2020].

- United States Trade Representative, *Economic and Trade Agreement between the United States of America and the People's Republic of China. Fact Sheet*, [en línea], Dirección URL: https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/phase%20one%20agreement/US_China_Agreement_Fact_Sheet.pdf, [consulta: 31 de marzo de 2020].

V

- Valente Villamil y Axel Sánchez, “Sindicato canadiense se lanza contra México por no subir salarios”, [en línea], periódico *El Financiero*, sección “Economía”, México, 1 de septiembre de 2017, Dirección URL: <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/sindicato-canadiense-se-lanza-contra-mexico-por-no-subir-salarios>, [consulta: 23 de enero de 2020].

W

- Wayne M. Morrison, *China's Status as a Non Market Economy (NME)*, [en línea], Congressional Research Service, 10 de enero de 2019, 2 pp., Dirección URL: <https://fas.org/sqp/crs/row/IF10385.pdf>, [consulta: 15 de abril de 2020].
- World Bank Group, *Gross domestic product 2018*, [en línea], Dirección URL: <https://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>, [consulta: 24 de marzo de 2020].
- World Integrated Trade Solution (WITS), *Canadá Datos comerciales básicos: Valor más reciente*, [en línea], Banco Mundial, <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/CAN/textview>, [consulta: 26 de marzo de 2020].
- World Integrated Trade Solution (WITS), *China Datos comerciales básicos: Valor más reciente*, [en línea], Banco Mundial, <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/CHN/textview>, [consulta: 26 de marzo de 2020].
- World Integrated Trade Solution (WITS), *Estados Unidos Datos comerciales básicos: Valor más reciente*, [en línea], Banco Mundial, <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/USA/textview>, [consulta: 26 de marzo de 2020].
- World Integrated Trade Solution (WITS), *México Datos comerciales básicos: Valor más reciente*, [en línea], Banco Mundial, <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/MEX/textview>, [consulta: 26 de marzo de 2020].
- World Trade Organization, *World Trade Statistical Review 2019*, [en línea], 2019, 178 pp., Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf, [Fecha de consulta: 15 de marzo de 2020].