

Programa de Becas para investigadores sobre China del Centro de Estudios China-México 2022

RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN



CENTRO DE ESTUDIOS
CHINA-MEXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

CDMX, 2023

La Arquitectura Legal de los Negocios Chinos en México: Aspectos Socio-Jurídicos

Marco André Germanò

Universidad de Pekín y Universidad de Sao Paulo

marco.rgermano@gmail.com

Resumen

Este informe busca caracterizar aspectos socio jurídicos de la arquitectura legal de los negocios chinos en México. Por lo tanto, esta investigación busca responder las siguientes preguntas: (a) cuáles son los bufetes de abogados que brindan servicios legales (transaccionales y contenciosos) a empresas chinas que operan en México; (b) cómo y bajo qué términos legales esta arquitectura ha apoyado los chinos en la práctica, especialmente en la resolución de disputas y en los mercados relacionados con el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC); y (c) de qué manera agentes públicos y privados de ambos países han contribuido a crear una mayor capacidad jurídica entre las dos jurisdicciones. Para esto, esta investigación aplica métodos mixtos para recopilar datos de documentos disponibles públicamente y entrevistas a profesionales con experiencia en el tema. Los resultados de la investigación describen un entorno dinámico de múltiples interacciones legales ocurriendo entre partes chinas y mexicanas. Más precisamente, muestra cómo la arquitectura legal que subyace a las empresas chinas en el país se compone de formas legales multifacéticas que se utilizan tanto del derecho chino como del mexicano. Esta multiplicidad de estructuras ofrece un campo fértil de intercambios y eventual creación de formas jurídicas híbridas más allá de las tradicionales del Norte Global. Sin embargo, esta investigación también muestra cómo, en las últimas décadas, han sido pocos los esfuerzos promovidos por agentes gubernamentales y privados para crear una mayor capacidad jurídica entre ambos países. Si bien este hallazgo no puede verse como el único determinante de los flujos relativamente bajos de inversión china hacia México o de las aún bajas exportaciones mexicanas hacia China, esta investigación sugiere que la débil capacidad jurídica fortalece la asimetría de información entre las dos jurisdicciones. Esta asimetría, a su vez, genera desincentivos económicos y costos de transacción adicionales para las partes involucradas en estas negociaciones. Así, los resultados de la investigación buscan contribuir tanto a los debates globales sobre la adaptación de las empresas chinas en los países en desarrollo como a los desafíos de la relación entre México y China, especialmente en los ámbitos económico y socio-jurídico.

Diciembre, 2022

Ciudad de México, México

Nota preliminar

Este informe de investigación tiene como objetivo presentar los resultados de una instancia de investigación realizada en la Ciudad de México entre septiembre y diciembre de 2022, con el apoyo del Centro de Estudios China-México (CECHIMEX) de la Universidad Autónoma de México (UNAM). Durante este período, busqué investigar aspectos socio-jurídicos sobre la arquitectura legal que respalda y operacionaliza los flujos económicos entre China y México. En ese sentido, si bien los resultados aquí presentados trazan líneas importantes sobre tal arquitectura, los profesionales movilizados por los negocios chinos y los desafíos legales en la relación bilateral, ellos no deben ser considerados como hallazgos finales. Más que eso, los resultados aquí perfilan líneas de investigación a profundizar tanto en México como comparativamente en diálogo con otras realidades latinoamericanas.

Aun así, se espera que los resultados presentados puedan proporcionar sustrato inicial para los interesados en la relación económica entre China y México. Además, se busca con ese ejercicio alentar a otros investigadores interesados en el surgimiento de China en América Latina a observar los flujos económicos entre los dos de una manera interdisciplinaria. Comprender la globalización económica de China y sus oportunidades para nosotros, latino americanos, significa observar las cifras económicas y las interacciones de alto nivel entre países, pero también la dinámica que tiene lugar en el día a día entre diversos profesionales locales y extranjeros. Este nivel de interacciones más allá de los tratados presenta un amplio y rico campo de intercambios con posibles impactos no solo a la relación entre partes chinas y mexicanas, sino que también a las trayectorias de desarrollo económico de nuestros países y al derecho económico internacional de manera general.

1. Introducción

El desarrollo económico de la República Popular China (RPC) y su reciente ascenso en el mundo ha tenido varias características. Una de las más notables ha sido el surgimiento de empresas multinacionales chinas como actores principales en los mercados extranjeros, invirtiendo cada vez mayores sumas en países desarrollados y en desarrollo. Además de los evidentes impactos económicos,¹ tal emergencia ha tenido diversas ramificaciones para el tejido social y profesional doméstico de naciones anfitrionas. Ha ofrecido, por ejemplo, otros campos de cooperación internacional, impulsado actores públicos y privados a nuevos protagonismos, y movilizado distintas redes de conocimiento. Estas redes de actores y conocimientos, si bien permitieron que el capital chino se expandiera en el mundo, también se han visto implicados en el proceso de globalización china.

En términos legales, las diferentes jurisdicciones para el capital chino y la naturaleza heterogénea de sus contratos transnacionales ha generado una nueva dinámica jurídico-económica entre China y el mundo, a medida que las multinacionales chinas utilizan de formas jurídicas variadas y consumen servicios de diferentes consultores para instalarse en otros

¹ Ver, e.g., Enrique Dussel Peters (Coord), *Economía, Comercio e inversión* (Unión de Universidades de América Latina y Caribe, 2020); Xing Li, *The rise of China and its impact on world economic stratification and re-stratification*, 34 *Cambridge Review of International Affairs* 2 (2021), 530-550.

países. En esta investigación, propongo llamar a esa organización jurídico-económica de *arquitectura legal*. Cada negocio chino que se realice entre dos jurisdicciones se estructura y sostiene a partir de esa arquitectura, la cual es multifacética y engloba tanto elementos transnacionales como locales. Por tanto, propongo mirar el derecho que regula el capital chino a partir de cuatro niveles: el marco jurídico internacional, el marco regulatorio nacional, el marco jurídico privado, y la ecología del saber jurídico. En cada uno de estos niveles, tienen lugar varias interacciones legales relevantes para pensar la adaptación del capital chino en el mundo.

El concepto de arquitectura legal tiene relevancia teórica y práctica para mirar la relación económica entre China y México. Teóricamente, ofrece un marco conceptual para comprender las interacciones entre los diversos sistemas jurídicos y tipos de proveedores de servicios legales que respaldan los negocios chinos en el país. En la práctica, da vida a los acuerdos transfronterizos de China frente a requisitos legales internacionales y un marco regulatorio nacional complejo que se parece poco al entorno doméstico de las empresas chinas.²

Si bien estudios previos se han dedicado, incluso con cierto detalle, a partes de la arquitectura legal de negocios chinos en México, en especial el marco jurídico internacional y los desafíos del marco regulatorio mexicano, poco se ha escrito sobre el marco jurídico privado que estructura los negocios chinos y los actores legales que lo soportan. Esto puede explicarse por varios motivos, como la dificultad de acceder a contratos privados confidenciales o a profesionales del derecho, que muchas veces buscan garantizar el secreto de su trabajo. Sin embargo, es en estas dos áreas donde el capital chino se materializa efectivamente en la jurisdicción mexicana, tanto en su traducción a los requisitos regulatorios locales como en la movilización de profesionales legales que ejecuten las acciones necesarias para su operacionalización.

Así, esta investigación intenta agregar un nuevo nivel analítico a la literatura existente sobre los negocios chinos en México. Para ello, busco describir y caracterizar dos aspectos de la arquitectura legal oscurecidos de la literatura: el marco jurídico privado y la ecología del saber jurídico. Precisamente, busco responder a tres preguntas: (a) cuáles son los bufetes de abogados que brindan servicios legales (transaccionales y contenciosos) a empresas chinas que operan en México; (b) cómo y bajo qué términos esta arquitectura ha apoyado los negocios chinos en la práctica, especialmente en la resolución de disputas y en los mercados relacionados con el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC); y (c) cuáles son los esfuerzos de los agentes públicos y privados de ambas nacionalidades para crear mayor *capacidad jurídica* entre China y México.³

Como metodología, esta investigación adopta un enfoque socio-jurídico que aplica métodos mixtos.⁴ Empíricamente, me alimento de tres bases de datos originales. La primera es

² Ver, e.g., Ji Li, *The Clash of Capitalisms? Chinese Companies in the United States* (Cambridge University Press, 2018).

³ Ver nota XX (que explica capacidad) .

⁴ La integración del trabajo teórico y empírico es importante para comprender la abogacía detrás de las inversiones chinas en Latinoamérica, pero sigue siendo notoriamente difícil de estudiar debido a la inaccesibilidad de los materiales básicos, como los contratos y el acceso a los clientes chinos. Para hacer frente a este problema, la

una compilación de interacciones legales, donde registro y clasifiqué operaciones jurídicas de inversionistas chinos en México desde 2003 hasta 2021, correlacionando cada evento con su asesor legal. Para enriquecer esta fría hoja de cálculo, busco triangularizar estos datos con dos otras fuentes de información: (i) contratos públicos firmados entre el gobierno mexicano y empresas chinas, y (ii) entrevistas semi-estructuradas con actores mexicanos que hayan participado en operaciones de inversión y comercio con partes chinas.

Este informe de investigación se divide en 3 partes, además de su introducción y conclusión. La segunda parte contextualiza mi investigación dentro de la literatura académica relevante para el tema y mejor detalla lo que propongo como *arquitectura legal*. La tercera parte explica en detalle los objetivos y métodos de esta investigación. La cuarta presenta los resultados. Esa parte se divide en tres subsecciones: (i) el marco jurídico privado y la ecología del saber jurídico de los flujos económicos entre China y México, (ii) la arquitectura legal en la práctica, particularmente en temas de resolución de disputas y el mercado de automóviles frente a los requisitos legales del T-MEC, y (iii) un análisis de los esfuerzos para la creación de mayor capacidad jurídica entre los dos países. Por fin, la conclusión esboza algunas de las consecuencias de ese proceso en la profesión jurídica latinoamericana en general y resume los resultados. También analiza los límites de este esfuerzo académico y traza nuevos horizontes investigativos para el futuro.

2. Revisión de literatura

La producción académica sobre los flujos económicos chinos en México es extensa y cuenta con la preeminencia de esfuerzos realizados dentro de la UNAM, particularmente en el CECHIMEX y el Instituto de Investigaciones Jurídicas (IIJ) en las últimas décadas. Ejemplos de estudios en el campo jurídico-económico incluyen análisis acerca de: las características de las inversiones chinas en México;⁵ los desafíos de la emergencia china a los acuerdos comerciales firmados por México;⁶ las oportunidades a México de la adhesión china a la Organización Mundial del Comercio (OMC);⁷ las estructuras de financiamiento de negocios

triangulación de metodologías cuantitativas y cualitativas pueden ser estrategias válidas para recopilar y analizar datos. Ver *en general* Theory and Method in Socio-Legal Research (Reza Banakar and Max Travers eds., 2005).

⁵ Enrique Dussel Peters, *China's Overseas Foreign Direct Investment in Mexico (2000-2018)*. In Enrique Dussel Peters (ed.), *China's Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: Conditions and Challenges* (Universidad Nacional Autónoma de México, 2019), 309-327.

⁶ De la Cruz Gallegos, José Luis y Veintimilla, Vanessa, *Evaluación y resultados económicos del TLCAN, en el marco de la competencia comercial con China*. In Oropeza García, Arturo (coord.), *TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* (Universidad Nacional Autónoma de México, 2014), 479-501; Enrique Dussel Peters (ed.), *The Renegotiation of NAFTA. And China?* (Universidad Nacional Autónoma de México, 2018).

⁷ Wang Qingyan, *La adhesión de China a la OMC: oportunidades para México*, 335 *Economía Informa* 19 (2005); Enrique Dussel Peters, *The implications of China's entry into the WTO for Mexico*, 24 *Global Issue Papers* (2005).

chinos en México,⁸ el diseño institucional para atracción de inversiones en ambas naciones,⁹ los sistemas jurídicos de México y China en perspectiva comparada,¹⁰ la presencia de empresas chinas del sector de tecnología en México,¹¹ entre otros.¹²

Cada uno de los estudios citados proporcionan importantes sustratos para analizar lo que propongo como la *arquitectura legal* que soporta los flujos capitales entre China y México. Sin embargo, en estas discusiones no se analizan, muchas veces, las dinámicas jurídico-económicas en el día a día de los negocios chinos en México.^{13, 14} Ejemplos de esas dinámicas a que me refiero incluyen las formas jurídicas elegidas en los contratos de inversión y compraventa entre ambos países y la actuación de los bufetes que asesoran a empresas chinas en el país. La inclusión de estos aspectos en el análisis de los flujos económicos hacia México arroja luz sobre otros campos de interacciones que acompañan al capital chino y contribuyen a definir la relación económica entre los países. También nos dan sustrato para un diagnóstico más completo sobre las sinergias y desafíos de la relación chino-mexicana.

Así, para comprender el rol y la importancia de esos elementos subyacentes a la arquitectura legal de los negocios chinos en México y, más generalmente, en el mundo, esta sección busca insertar el tema en la literatura académica pertinente. Para tanto, son presentadas algunas líneas de investigación previas en tres subsecciones: en la primera, la definición de lo que propongo como *arquitectura legal*; en la segunda, el marco jurídico privado y la ecología del saber jurídico que sostiene el capital chino en el mundo; y, en la tercera, las características y peculiaridades del ambiente legal en México.

⁸ Enrique Dussel Peters (ed.), *China's Financing in Latin America and the Caribbean* (Universidad Nacional Autónoma de México, 2019), 373.

⁹ Alfredo Sánchez Ortiz, *El rol de las políticas e instituciones en la evolución de la inversión extranjera directa: casos de China y México*, 7 Méx. Cuenca 19 (2018), 61-92.

¹⁰ Arturo Oropeza García, *México-China: Culturas y Sistemas Jurídicos Comparados* (Universidad Nacional Autónoma de México, 2008).

¹¹ Andrei Guerrero, *Características y potencial de las empresas chinas en segmentos de tecnologías de la información y comunicación en México*, 5 Cuadernos del Cechimex (2021).

¹² Para acceder a la producción de ambas instituciones, se puede utilizar la biblioteca virtual del CECHIMEX y del IJ: <http://www.economia.unam.mx/cechimex/index.php/es/publicaciones-menu>; <https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv>

¹³ Hay dos trabajos interesantes de Dussel Peters que tratan de una perspectiva un poco más práctica acerca de la presencia económica china en México. El primero acerca de la industria de computadoras personales en Jalisco y la segunda acerca de la presencia de Huawei y Giant Motors en el país. Aún que estos trabajos estén más enfocados en dinámicas económicas que propiamente socio-jurídicas, es de relevancia para discutir la realidad mexicana. Ver, respectivamente, Enrique Dussel Peters, *Mexico's Economic Relationship with China: A Case Study of the PC Industry in Jalisco, Mexico*, 1 Cuadernos del Cechimex (2010); Enrique Dussel Peters (Ed.), *La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 estudios de caso* (Unión de Universidades de América Latina y el Caribe, 2014), 275.

¹⁴ Hay también un trabajo acerca de las estrategias de innovación de Huawei y Hisense en México que toca en temas socio-jurídicos. Ver <https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2018/10/TESIS-Guerrero-V%C3%A1lquez-Ren%C3%A9-Andrei.pdf>

a. La Arquitectura Legal de las Inversiones Chinas en México: Reglas Internacionales, Regulaciones Nacionales, Pactos Privados, y Actores Legales

Etimológicamente, la palabra “arquitectura” se ha originado del griego (*arkhitekton*, donde *arkhé* significa principal y *tékhton* constructor o construcción) y significa, entre otras definiciones, el arte que dispone las partes o los elementos que componen organizaciones o construcciones. En ese sentido, la arquitectura utiliza de un conjunto de principios, normas, técnicas y materiales para crear nuevos elementos en el mundo urbano¹⁵. Análogamente a esta arte que se propone a construir nuevas formas físicas, en el campo del derecho también utilizamos de principios, normas, técnicas o reglas para caracterizar y organizar nuevos ordenamientos. De esta forma, su utilización aquí busca comprender, de manera más amplia, las interacciones de reglas y regulaciones que estructuran las inversiones chinas en México.

En el campo de los flujos económicos transnacionales, una arquitectura legal puede implicar diferentes estructuras organizacionales que utilizan de formas jurídicas variadas para transformar activos del mundo real en capital.¹⁶ Aunque algunos estudios proponen otras matrices de análisis para este tema,¹⁷ yo propongo mirar a los flujos entre China y México en una lógica particular para este estudio. Hago este ejercicio no con el objetivo propiamente de crear un nuevo concepto teórico, sino como una estrategia de investigación. Ese marco analítico me permite, así, profundizar aspectos socio-jurídicos oscurecidos de los análisis tradicionales acerca de la relación México y China, pero sin dejar de estar en debate con otros análisis ya hechos en la literatura mexicana. Así que, para esta investigación, propongo una mirada - tentativa - a los flujos económicos entre los dos países en cuatro niveles socio-jurídicos: el marco jurídico internacional, el marco regulatorio nacional, el marco jurídico privado, y la ecología del saber jurídico.

El primero - el *marco jurídico internacional* - está enfocado a las interacciones en alto nivel entre los dos países. Ese nivel incluyen reglas y estándares originarios de, por ejemplo: (I) los acuerdos bilaterales entre los gobiernos, como el tratado bilateral de inversión de 2008¹⁸ o los diversos convenios y memorandos de entendimiento (MOU) firmados en los últimos años;¹⁹ (II) los tratados internacionales donde ambos gobiernos son partes, como la Convención de Arbitraje de Nueva York o el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial; (III) las reglas y decisiones de las organizaciones internacionales comunes a los dos

¹⁵ Real Academia Española, Diccionario de la lengua española (2022).

¹⁶ [explicar la idea] Code of Capital.

¹⁷ La idea de una arquitectura de tres niveles para analizar la relación jurídico-económico entre China y México se basa en otros estudios que también utilizan una matriz de facetas para comprender los flujos de capital en el mundo. Ver, por ejemplo, Jeswald W. Salacuse, *The Three Laws of International Investment: National, Contractual, and International Frameworks for Foreign Capital* (Oxford University Press, 2013); Michelle Ratton Sanchez-Badin & Fabio Morosini, *International Economic Law by other means: A three-level matrix of Chinese investments in Brazil's electric power sector*, 62 *Harvard International Law Journal* (2021), 105-136.

¹⁸ Agreement between the Government of Hong Kong Special Administrative Region of the People's Republic of China and the Government of the United Mexican States for the Promotion and Reciprocal Protection of Investments (2020). Available at: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/6129/download>

¹⁹ Ver la base de tratados del gobierno mexicano: https://aplicaciones.sre.gob.mx/tratados/consulta_nva.php

países, como la Organización Mundial del Comercio (OMC) o el Banco Mundial; y (IV) las reglas consuetudinarias de derecho internacional económico.²⁰ Más allá de los tratados, ese nivel también incluye directrices resultantes de los diferentes canales de cooperación política entre ambos gobiernos, como la Comisión Binacional Permanente (CBP), el Grupo de Alto Nivel (GAN); el Grupo de Alto Nivel Empresarial (GANE); y el Grupo de Alto Nivel de Inversiones (GANI).²¹ Todas estas instancias producen interacciones legales que regulan y organizan la relación económica entre China y México.

[explicar o primeiro] Ya hay diferentes estudios acerca de ese primer nivel de la arquitectura, algunos acerca precisamente de la relación entre China y México,²² y otros indirectos acerca de los negocios chinos en el mundo.²³

El segundo - el *marco jurídico nacional* - establece reglas y requisitos para la conformación de un negocio en la jurisdicción mexicana. Estos requisitos son variados e incluyen temas societarios, regulatorios, fiscales, laborales, entre otros. Incluyen, por ejemplo, temas como la manera que un contrato debe ser pactado, la estructura corporativa necesaria para una determinada inversión, los sectores restringidos al capital extranjero, entre otros. Esas reglas están usualmente definidas en la legislación nacional mexicana en general como también en las diferentes regulaciones dictadas por órganos reguladores, como la Comisión Reguladora de Energía (CRE). También en el marco jurídico nacional se incluye la jurisprudencia de las cortes mexicanas o de sus instancias administrativas. Este nivel más que modelado hacía China, define reglas para la inversión extranjera en general en México.

[explicar o segundo]

El tercer - el *marco jurídico privado* - estructura los flujos transfronterizos entre las partes del negocio. En este nivel, se encuentran las *formas jurídicas* elegidas por las partes para operacionalizar un determinado negocio, como el derecho elegido para regir la relación o las reglas para que se resuelva una disputa entre las partes.²⁴ Aquí también es importante tener en cuenta que, si bien las partes son libres de pactar en la forma que más les convenga, ya existen formas jurídicas establecidas en los flujos económicos internacionales - formas históricamente

²⁰ Mohammad B. Hossain and Saida T. Rahi, International Economic Law and Policy: A Comprehensive and Critical Analysis of the Historical Development, 9 *Beijing Law Review*, 524-546 (2018).

²¹ Tatiana Clouthier, *Comercio e inversión entre México y la República Popular China en el 50 aniversario de sus relaciones diplomáticas*. In: Enrique Dussel Peters (Coord.), *50 Años de Relaciones Diplomáticas entre México y China: Pasado, Presente y Futuro* (2022).

²² Zhang Ke, *China y México: una nueva etapa en las relaciones bilaterales*, Temas de Asia Oriental, Sociedad, Cultura y Economía (2014), 31-39.

²³ Ver, por ejemplo, Axel Berger, *China and the Global Governance of Foreign Direct Investment: The Emerging Liberal Bilateral Investment Treaty Approach*, German Development Institute Discussion Paper No. 10/2008 (Jun. 2008);

²⁴ Mi uso de la idea de *forma jurídica* se basa en el trabajo de los profesores Matthew Erie y Sida Liu, quienes se refieren a los aspectos técnicos, procesales y espaciales de la ley que estructura el capital saliente chino, en lugar de simplemente la ley sustantiva detrás de estas transacciones transfronterizas. En ese sentido, me interesa cómo las reglas, los dispositivos legales, las estrategias retóricas y los métodos de argumentación dan forma al capital saliente de China en otras partes del mundo. Ver Matthew S. Erie y Sida Liu, *The Forms and Architects of China's International Legal Order*, Yale J. Int. L. (2021).

influenciadas por el rol del Norte Global en tal proceso.²⁵ Un ejemplo es el estándar de solución de controversias para el arbitraje comercial internacional o la canalización de inversiones a través de jurisdicciones extraterritoriales. Si bien estas formas legales no son vinculantes para las partes, están en línea con las mejores prácticas comerciales en diversas formas de hacer negocios y, por lo tanto, son seguidas por partes de diferentes nacionalidades en negocios transfronterizos.²⁶

Un marco jurídico privado funcional se basa en la capacidad de los actores públicos y privados, especialmente los abogados, para gestionar transacciones entre dos jurisdicciones. Por *capacidad jurídica*, entiendo en este documento, la capacidad que tiene un país - a través de sus agentes públicos y privados - de hacer uso de la ley para participar proactivamente en el desarrollo efectivo de los negocios transfronterizos. Dicha capacidad es crítica, por ejemplo, para diseñar e interpretar contratos privados entre diferentes jurisdicciones, adaptar el capital extranjero a las restricciones de la regulación local, resolver de manera efectiva y en un tiempo razonable las disputas que puedan surgir entre partes, manejar las diferencias legales y culturales entre los actores de un negocio, entre otros. La idea de capacidad jurídica encuentra apoyo en otros trabajos que tratan más ampliamente acerca de la idea de “capacidad estatal”, es decir, la capacidad de un estado para lograr ciertos objetivos públicos.²⁷ Aunque la idea de capacidad jurídica que utilizo aquí no está completamente desarrollada en la literatura, ella se encuentra en similitud con otras obras que tratan de la capacidad jurídica en temas de derecho económico internacional - pero que se enfocan en el estado como detentor de capacidad jurídica y no sus agentes privados, como abogados.²⁸ Yo, por otro lado, propongo mirar la capacidad jurídica como una habilidad que no está abstractamente en manos del Estado, sino en los profesionales que operan negocios transfronterizos, sean esos profesionales públicos o privados. Más aún, es importante decir que capacidad jurídica no es lo mismo que conocimiento jurídico. Es decir, agentes de un estado pueden tener conocimiento suficiente acerca de la otra jurisdicción, pero no es el mismo que saber manejarla o manejar las interacciones conexas a ella.

El cuarto - la *ecología del saber jurídico* - es el espacio social relacional donde los bufetes colaboran y compiten para soportar transacciones transfronterizas.²⁹ Como

²⁵ R. Daniel Kelemen and Eric C. Sibbitt, *The Globalization of American Law*, 58 INT’L ORG. 103, 111 (2004).

²⁶ Yves Delazay and Bryant G. Garth, *Dealing in Virtue: International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order*, University of Chicago Press (1998), 41-9.

²⁷ Mark Dinicecco, *State Capacity and Economic Development: Present and Past*, Cambridge University Press (2017).

²⁸ Gregory Shaffer, James Nedumpara, Aseema Sinha and Amrita Bahri, *Equalizing Access to the WTO: How Indian Trade Lawyers Build State Capacity*. In David B. Wilkins, Vikramaditya S. Khanna and David M. Trubek (Eds.), *The Indian Legal Profession in the Age of Globalization: The Rise of the Corporate Legal Sector and its Impact on Lawyers and Society*, Cambridge University Press (2017), 631-671; Michelle Ratton Sanchez Badin, Barbara Rosenberg and Gregory C. Shaffer, *Winning at the WTO: the development of a trade policy community within Brazil*. In G. Shaffer & R. Meléndez-Ortiz (Eds.), *Dispute Settlement at the WTO: The Developing Country Experience*, Cambridge University Press (2010), 21-104.

²⁹ *Ibid*, at 63-70. El concepto de "ecología humana" ha rondado los círculos académicos durante casi un siglo, desarrollada en gran parte por autores asociados a la Escuela de Chicago. Es un enfoque sociológico que trata de examinar y comprender las “relaciones espaciales y temporales de los seres humanos afectados por las fuerzas

transacciones transfronterizas suelen ser transacciones complejas, ellas necesariamente abarcan la movilización de diferentes regímenes jurídicos y actores legales que actúan para facilitar negocios entre jurisdicciones.³⁰

La idea que ese sistema de interacciones entre derecho y abogados genera una ecología de saber jurídico es de los profesores Matthew Erie y Sida Liu.³¹ Si bien la literatura anterior sobre las interacciones profesionales ha utilizado el concepto de *red* para describir la dinámica que surge de la abogacía corporativa transnacional,³² Erie y Liu brindan un nuevo marco analítico compuesto por una *ecología* del saber jurídico que apoya a los inversores chinos en el extranjero. Para estos autores, el concepto de una ecología del saber jurídico ilustra el espacio social relacional formado por abogados y bufetes que coexisten e interactúan en su trabajo detrás de los acuerdos transfronterizos chinos.³³ Los bufetes de abogados en esta ecología a menudo compiten por acuerdos, pero también cooperan e intercambian recursos para que los inversores chinos tengan éxito en distintas partes del mundo.

Su marco conceptual clasifica el trabajo de cuatro tipos de bufetes de abogados que respaldan la inversión saliente de la RPC: bufetes chinos, anglo-estadounidenses, de las ciudades de “entrada” a China (i.e., Hong Kong y Singapur) y de las naciones anfitrionas. Denotan que cuando las multinacionales chinas empezaron a invertir en el extranjero, a principios de la década de 2000, sufrieron de poca experiencia internacional y una gran asimetría de información de otras jurisdicciones.³⁴ Por lo tanto, tuvieron que depender tanto de las formas jurídicas internacionales ya establecidas por el Norte Global como la ayuda de asesores extranjeros, especialmente bufetes anglo-estadounidenses, para concretar sus inversiones transnacionales. Así que, contrariamente a la idea común de que China está replicando el camino de los actores estatales y privados estadounidenses hacia la globalización en el siglo XX, las inversiones en el extranjero de la RPC producen una dinámica multifacética que no está dominada por los bufetes de abogados domésticos. Más bien, se centra en los bufetes anglo-estadounidenses y locales, lo que promueve la intersección de conjuntos variados de redes profesionales alrededor del mundo.

selectivas, distributivas y acomodativas del medio ambiente”. Ver Roderick D. McKenzie, *The Ecological Approach to the Study of the Human Community*, 30 *American Journal of Sociology* 287, 288 (1924); Roberto Park, *Human Ecology*, 42 *American Journal of Sociology* 1 (1936); Amos H. Hawley, *Human Ecology: A Theoretical Essay* (University of Chicago Press, 1986).

³⁰ Trubek, David M., Yves Dezalay, Ruth Buchanan and John R. Davis, *Global Restructuring and the Law: Studies of the Internationalization of the Legal Fields and the Creation of Transnational Arenas*, 44 *Case Western Law Review* 407 (1994).

³¹ Erie y Liu (2021), *supra* note 1.

³² Annelise Riles, *A New Agenda for the Cultural Study of Law: Taking on the Technicalities*, 53 *BUFF. L. REV.* 973, 987 (2005). Ver también: Bruno Latour, *Reassembling the Social: An Introduction to Actor-Network Theory* (Oxford University Press, 2007).

³³ Ver Erie y Liu (2021), *supra* note 1, at 63-4.

³⁴ John Wong and Sarah Chan, *China's Outward Direct Investment: Expanding Worldwide*, 1 *China: An International Journal* 2 (2003), 273-301,

En cuanto el trabajo de Erie y Liu es interesante, lo que más me llama la atención en su proposición conceptual - y es donde me inserto en ese trabajo - es la conexión entre el marco jurídico privado y la ecología de saber jurídico. En ese sentido, Erie y Liu también ejemplifican como la ecología del saber jurídico está conexas al marco jurídico privado. Por ejemplo, dependiendo de lo que las partes elijan en términos de resolución de disputas, acaban por atraer diferentes bufetes de abogados. Un contrato que sea pactado con base en ley inglesa, atraerá necesariamente el servicio de bufetes anglo-americanos que poseen los instrumentos y técnicas legales necesarias para participar en un arbitraje. Por otro lado, si optan por la ley local, atraerán el servicio de firmas de abogados locales que pueden brindar asesoramiento experto en la materia. Los abogados elegidos, así, también determinan estrategias jurídicas y proporcionan sustratos para ciertas formas jurídicas. En ese proceso el marco jurídico privado y la ecología de saber jurídico son moldeados.

Esos “operadores” de la arquitectura legal, normalmente abogados de diferentes partes del mundo, saben manejar el traslado del capital internacional a diferentes jurisdicciones y son elementos esenciales ya que no solo proporcionan credibilidad y calidad a las partes sino que saben traducir el capital extranjero a los requisitos locales. Históricamente, los operadores de los flujos transfronterizos en general han sido bufetes anglo-estadounidenses. Esto no sucedió por casualidad, ya que estas firmas han sido actores clave en la globalización financiera que tuvo lugar a lo largo del siglo XX. A medida que las multinacionales estadounidenses y, hasta cierto punto, otras multinacionales occidentales invirtieron cada vez más en el extranjero, confiaron en los bufetes de abogados anglo-estadounidenses para manejar asuntos complejos de derecho transnacional. En este proceso, esos bufetes dieron forma significativa al orden transnacional privado y abogaron por formas legales que se extenderían a los países “periféricos”, convirtiéndose en las formas habituales de hacer negocios a través de las fronteras.³⁵

Esos cuatro niveles, en cuanto a una proposición analítica tentativa, me ayudan a organizar y a estructurar las diferentes interacciones legales que están por detrás de un único negocio transfronterizo entre China y México. Ellos pueden ser vistos en todos los negocios chinos que son realizados, hay que cualquier negocio implica reglas que se encuentran en el marco jurídico internacional, requisitos regulatorios del marco nacional, acuerdos privados entre las partes, y por fin las interacciones entre los agentes involucrados que operacionalizan las diferentes formas jurídicas para el suceso de las partes chinas.

Más aún, esos cuatro niveles no son definitivos ni estanques. Hay temas que transitan y se organizan a partir de las interacciones de diferentes niveles. Así, la arquitectura que propongo aquí es dinámica y multifacética. Un ejemplo de esa característica son las inversiones chinas en la infraestructura mexicana. Tal operación puede, por un lado, utilizarse de formas jurídicas de organizaciones financieras internacionales, como el Banco Mundial o el Banco de Infraestructura Asiática, pero, por otro lado, necesita conformarse con la regulación mexicana cuanto a temas de off-shoring (e.g., las directivas de la Organización para la Cooperación y el

³⁵ Bryant G. Garth and Yves Dezalay, *Law as Reproduction and Revolution: An interconnected history*, University of California Press (2021).

Desarrollo Económico en el tema). Tal negocio también tendrá elementos pactados entre las partes chinas y el gobierno mexicano (e.g., como cláusulas de solución de controversia) y, por fin, estrategias inherentes a la contratación de abogados que le operacionalizan.

Más allá de los tratados, esta arquitectura me hace oportuno complejizar la relación económica entre China y México y arrojar luz sobre aspectos muchas veces oscurecidos por otros análisis. Más precisamente, me permite definir lo que busco con esta investigación, es decir, contribuir de manera más específica al análisis de los dos últimos: el marco jurídico privado y la ecología del saber jurídico de los negocios chinos en México.

En ese sentido, si bien los trabajos presentados brindan mayor complejidad sobre varias de las dinámicas socio-jurídicas de la arquitectura legal global que soporta al capital chino en el mundo, aún se ha prestado poca atención sobre el punto de encuentro entre actores legales chinos y extranjeros, en especial en países en desarrollo. En el caso de las relaciones entre China y México, las crecientes interacciones legales entre los actores de ambas naciones deben enmarcarse dentro de un proceso de intensas reformas del sistema jurídico mexicano y la internacionalización de su abogacía corporativa.

b. El Ambiente Legal Mexicano: Reformas Jurídicas e Internacionalización de la Abogacía Corporativa

Teniendo en cuenta que ese trabajo busca tratar del marco jurídico privado y de la ecología del saber jurídico de los negocios chinos en México - y la interacción entre ambos -, en esta subsección, presento algunos apuntamientos de la literatura acerca de la del ambiente legal mexicano y su abogacía corporativa.

Si bien China ha sido un factor importante en la economía mexicana recientemente, la entrada de empresas chinas al país es quizás el último capítulo de un cambio institucional y estructural que ha experimentado la economía y el derecho mexicanos en las últimas décadas del siglo XX, especialmente con la entrada del GATT/OMC y el TLCAN. Nuevos acuerdos comerciales entre México y el mundo fueron impulsados, creando una especialización económica en el país a medida que el pasó a formar parte de cadenas de valor regionales y globales. Empresas como las maquiladoras cobraron importancia en la economía mexicana, que se convirtió en un centro importante para las empresas internacionales que querían exportar a mercados como Estados Unidos. Paralelo a este cambio en la especialización económica mexicana, se produjo un proceso de transformación jurídica. En las últimas décadas, la estructura de la abogacía en México ha sufrido importantes cambios, tanto en su formación como en su desempeño.

[Reformas jurídicas, 1990, GATT/OMC, NAFTA, liberalización y apertura económica; conectar con Advogados]

Mientras la importancia de los bufetes anglo-estadounidenses ha atraído una inabalável fascinación de la literatura socio-jurídica en las últimas décadas, menos atención se ha dado a la abogacía corporativa local en el mundo, en especial aquella actuante en el mundo en

desarrollo.³⁶ En el caso de la abogacía corporativa mexicana, eso es aún más evidente, ya que se sabe relativamente poco sobre ella como grupo profesional especialmente en la época contemporánea. Los estudios existentes tratan, entre otros, de ofrecer un panorama descriptivo de los profesionales en el país,³⁷ examinar la tensión profesional entre tradición y modernidad,³⁸ reflejar sobre el rol de la abogacía en el acceso a la justicia en el país,³⁹ presentar la importancia de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) como formadora de la élite intelectual jurídica,⁴⁰ entre otros.

En particular, faltan más estudios empíricos sobre el tema. Existen, es claro, excepciones notables, como trabajos acerca la construcción de la idea de autonomía legal en la abogacía,⁴¹ la caracterización de la élite legal mexicana,⁴² las redes profesionales entre los bufetes mexicanos y estadounidenses,⁴³ y la importancia de redes relacionales informales en el sistema jurídico mexicano⁴⁴. Sin embargo, algunos de esos trabajos ya están relativamente desactualizados. Más aún, en cuanto abundan estudios acerca de otras profesionales legales (e.g., jueces),⁴⁵ el panorama descriptivo y teórico de la actuación de los abogados corporativos en las transacciones domésticas y transnacionales no aparenta estar bien desarrollado.

³⁶ Existen, es claro, excepciones a esa tendencia. Sin embargo, la producción de contenido sobre el tema se ha centrado más en el Atlántico Norte. Ver, e.g., Globalization, Lawyers and Emerging Economies (GLEE), disponible en: <https://clp.law.harvard.edu/clp-research/globalization/>; Yves Dezalay and Bryant G. Garth, *The Internationalization of Palace Wars: Lawyers, Economists, and the Contest to Transform Latin American States* (University of Chicago Press, 2002); Yves Dezalay and Bryant G. Garth, *Asian Legal Revivals: Lawyers in the Shadow of Empire* (University of Chicago Press, 2010).

³⁷ Sergio López-Ayllón y Héctor Fix-Fierro, *!Tan cerca, tan lejos! Estado de derecho y cambio jurídico en México (1970-1999)*, 97 BMDC (2000).

³⁸ Sergio López-Ayllón, *Las transformaciones del sistema jurídico y los significados sociales del derecho en México: la encrucijada entre tradición y modernidad* (Universidad Nacional Autónoma de México, 1997).

³⁹ Sergio López-Ayllón y Héctor Fix-Fierro, *El acceso a la justicia en México. Una reflexión multidisciplinaria* (Universidad Nacional Autónoma de México, 2001).

⁴⁰ Ref.

⁴¹ Hugo Conchacantú, *Construyendo la autonomía legal por la vía de la confrontación jurídica: la abogacía de deudores de la banca en México*. In Juan Vega y Edgar Corzo (eds) *Tribunales y justicia constitucional*. Memoria del VII Congreso Iberoamericano de Derecho Constitucional (México, UNAM, 2002), 137–163.

⁴² Yves Dezalay & Bryant G. Garth, *De élite dividida a profesión cosmopolita. Los abogados y las estrategias internacionales en la construcción de la autonomía del derecho en México* (Universidad Nacional Autónoma de México, 2006); Héctor Fix Fierro, *Del gobierno de los abogados al imperio de las leyes. Estudios sociojurídicos sobre educación y profesión jurídicas en el México contemporáneo* (Universidad Nacional Autónoma de México, 2006).

⁴³ Garth y Dezalay (2002), supra note 23; López-Ayllón and Fix-Fierro (1999).

⁴⁴ Ver, por ejemplo, Larissa Lomnitz y Rodrigo Salazar, *Cultural Elements in the Practice of Law in Mexico. Informal Networks in a Formal System*, in Yves Delazay and Bryant Garth (eds), *Global Prescriptions: The Production, Exportation and Importation of a New Legal Orthodoxy* (University of Michigan Press, 2002); CITAR OUTROS.

⁴⁵ Julio Ríos-Figueroa, *Sociolegal Studies on Mexico*, 8 Annual Review of Law and Social Science 307 (2012).

Ese gap es una lástima ya que el caso de la abogacía corporativa mexicana aparenta ser particularmente interesante y compleja por diferentes razones. México tiene una economía globalizada e integrada a cadenas de valores, con significativos flujos económicos transfronterizos registrados en las últimas décadas.⁴⁶ Tiene también una élite marcadamente cercana a las prácticas corporativas de los bufetes de abogados estadounidenses, pero con una fuerte tradición de nacionalismo que se mantuvo distante de una muy fuerte dominación estadounidense.⁴⁷ Además, diferente de otros países en Latinoamérica, [más alguna cosa marcante?]

De los estudios existentes, algunos datos merecen atención para comprender la abogacía mexicana en general y la corporativa en particular. Es interesante notar, por ejemplo, el crecimiento del número de abogados en México en las últimas décadas. Si en 1965 eran poco más de 16 mil abogados, en 2000 ese número llegó a 188 mil y, en 2022, el número ya supera los 793 mil abogados.⁴⁸ El reciente número llama la atención no solamente por su crecimiento vertiginoso sino que también por el hecho de que, diferentemente de otros países en Latinoamérica, México no impone restricciones para que los licenciados en derecho se conviertan en abogados (con algunas excepciones en derecho penal, agrario y laboral).⁴⁹ Además, los abogados mexicanos no gozan del monopolio de la prestación de asesoría legal sobre derecho doméstico, como lo hacen en otros países.⁵⁰

La ausencia de restricciones para ejercer la abogacía también parece conexas al hecho que, en México, las asociaciones de abogados son de carácter voluntario y no poseen sustento constitucional, tampoco existe una regulación jurídica que las reconozca y les conceda efectividad y fuerza a sus resoluciones.⁵¹ Aunque existan importantes asociaciones, como el Colegio de Abogados, la ausencia de medios adecuados de representación aparenta ser una característica relevante para pensar en los lineamientos y límites de la práctica jurídica de la abogacía mexicana. Inevitablemente, esa lacuna implica que los abogados mexicanos, como grupo, están divididos, segmentados y débiles.⁵² Además, no poseen el control del mercado sobre las transacciones domésticas y transnacionales en el país, algo marcadamente distinto de otros países en Latinoamérica.

⁴⁶ Según UNCTAD, México es el 14 destino que más recibe inversiones extranjeras en el mundo. Ver en: UNCTAD, *World Investment Report 2020: International Production beyond the Pandemic* (United Nations, 2020).

⁴⁷ Garth y Dezalay (2002), *supra* nota 23, p. XX.

⁴⁸ Confirmar ref.

⁴⁹ Ver el regimiento.

⁵⁰ Ver el regimiento.

⁵¹ Iván Lázaro Sanchez y Jose Luis Gonzalez Martinez, *El Ejercicio de la Abogacía en México*, 6(12) *Perfiles de las Ciencias Sociales* 1 (2019).

⁵² Héctor Fix-Fierro, 2005, p. 275-276.

Otro aspecto interesante de notar es que, por mucho tiempo, la mayor parte de la clase política y burocrática del país provenía de la Facultad de Derecho de la UNAM.⁵³ Ese panorama es más diverso actualmente, ya que otras facultades contribuyen con la formación de los abogados que pasan a actuar en los bufetes más importantes del país. Específicamente en el campo del derecho mercantil, otras universidades privadas suelen contribuir con la formación de la élite jurídica que asesora a los inversionistas internacionales en general, incluyendo a instituciones como La Escuela Libre, El Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), la Iberoamericana y el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE).⁵⁴

Entender quién es el grupo de profesionales que detiene el capital social y profesional⁵⁵ es relevante para comprender las redes utilizadas por inversionistas extranjeros para trasladar y traducir el capital internacional a México. Como teorizan Dezalay y Garth, las actividades corporativas transfronterizas en Latinoamérica suelen estar asociadas a un reducido grupo profesional asociado a menudo a la élite económica e intelectual del país.⁵⁶ Ese grupo tiene capital relacional que les permite movilizar los instrumentos públicos y privados necesarios para el suceso de esfuerzos mercantiles transfronterizos. En México, es interesante notar que, diferentemente a otros países de Latinoamérica donde las reglas élites legales hicieron y hacen parte del Estado, la élite legal aparenta haber replicado una gran división en el campo del poder entre quienes gobiernan y quienes representaban el poder privado. Ese escenario, resultado de los impactos de la Revolución Mexicana en el tejido social doméstico, ha restringido a la élite legal un rol discreto fuera de la política en general como intermediarios comerciales, donde actuaron entre las reglas locales y el capital internacional.⁵⁷

Es importante notar que esa caracterización de la élite legal y, por consecuencia, de la abogacía corporativa, ha cambiado marcadamente en las décadas más recientes, resultado de reformas económicas relevantes. Desde los años 1970, México ha reformado la infraestructura legal del país, impulsado por valores de modernización, liberalización económica y democratización política.⁵⁸ Ejemplo de ese proceso fue la ascensión del país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y después a la OMC, la adhesión al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Desde que esos pactos entraron en vigencia, los intercambios legales con América del Norte y el mundo han crecido constantemente ya que estos han traído nuevas oportunidades de negocios. Si bien el TLCAN

⁵³ Confirmar ref.

⁵⁴ Confirmar ref.

⁵⁵ Pierre Bourdieu identifica tres categorías de capital: económico (recursos económicos, como dinero, activos, propiedades); social (recursos reales y potenciales vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo); y, cultural (educación, conocimientos y habilidades intelectuales que proporcionan una ventaja para obtener un estatus social más alto en la sociedad). Pierre Bourdieu, *The Forms of Capital*. In J. Richardson (Ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (Greenwood, 1986), 241-258.

⁵⁶ Yves Dezalay and Brian Garth, *The Internationalization of Palace Wars: Lawyers, Economists, and the Contest to Transform Latin America* (University of Chicago Press, 2002).

⁵⁷ Confirmar Ref.

⁵⁸ López Ayllón y Fix-Fierro 2003.

y la OMC han sido una bendición para los abogados de élite, también ha generado un nuevo conjunto de problemas jurídicos y creado la necesidad de acceso a información y prácticas transnacionales.⁵⁹ Así, los bufetes mexicanos han reaccionado rápidamente, abriendo nuevas áreas de práctica en bufetes o invirtiendo en capital humano familiar en tales sistemas jurídicos.⁶⁰

Esas reformas han impactado la abogacía corporativa local y alzado el derecho comercial transfronterizo a un nuevo protagonismo social y político. La actual élite de abogados comerciales está formada por un número selecto de bufetes de abogados, la mayoría de ellas establecidas en la Ciudad de México y con importantes redes profesionales con los EEUU.⁶¹ Sus profesionales manejan el inglés y los códigos culturales del Norte Global.⁶² Muchas veces han estudiado afuera, especialmente en EEUU, y han tenido prácticas temporales en bufetes de abogados estadounidenses.⁶³ Su estrecha familiaridad con el sistema legal de los EEUU y las formas en que opera les permite a estos abogados moverse de un lado a otro entre ambas culturas legales con suma facilidad. La élite de la abogacía mexicana se ha convertido, por así decirlo, en abogados ‘biculturales’ que detienen las técnicas jurídicas y culturales necesarias para operacionalizar el capital internacional en el país.⁶⁴

[Capacidad jurídica en el caso mexicano]

Sin embargo, las últimas dos décadas de crecientes relaciones comerciales con China implican un nuevo punto de encuentro entre la jurisdicción mexicana y el mundo, tanto en términos de su ambiente legal como en términos de su derecho corporativo.

3. Objetivos y Métodos

Basada en esas discusiones académicas acerca de la arquitectura legal que sostiene las inversiones chinas en el mundo y el ambiente legal mexicano, esta investigación busca analizar la arquitectura legal que ha sostenido los negocios chinos en México bajo un ámbito socio-jurídico. Más precisamente, esta investigación busca responder las siguientes preguntas: (a) cuáles son los bufetes de abogados que brindan servicios legales (transaccionales y contenciosos) a empresas chinas que operan en México; (b) cómo y bajo qué términos esta arquitectura ha apoyado las inversiones chinas en la práctica, especialmente en la resolución de disputas y en los mercados relacionados con el Tratado entre México, Estados Unidos y

⁵⁹ Un ejemplo de ese proceso se trata de las secciones de resolución de disputas del TLCAN y de la OMC, tema considerablemente importante en ambos los pactos y que ha demandado la creación de una nueva red de conocimiento entre los bufetes de abogados mexicanos y internacionales, en temas como antimonopolio y antidumping.

⁶⁰ Ref. Confirmar algunos ejemplos.

⁶¹ Confirmar Ref.

⁶² Garth y Dezalay (2002), supra nota 23, p. XX.

⁶³ Como ilustra la página web de Curtis: Muchos de nuestros abogados de la Ciudad de México han asistido a escuelas de derecho estadounidenses y todos recibieron capacitación en nuestra oficina de Nueva York. Página web CURTIS.

⁶⁴ Fix-Fierro, 2005, p. 270.

Canadá (T-MEC); y (c) de qué manera los agentes públicos y privados de ambas nacionalidades han contribuido a crear una mayor capacidad jurídica entre China y México. Con eso, busco contribuir a debates más amplios acerca de la adaptación china en México. Busco proporcionar sustrato, por ejemplo, a investigaciones acerca de cómo las empresas chinas lograron adaptarse a la regulación mexicana—o por cuales razones no lo lograron—y entender como redes entre profesionales legales locales, anglo-estadounidenses y chinos influyeron en esa adaptación.

Mi hipótesis de investigación fue que las empresas chinas cuentan con una red de conocimiento que involucra tanto a bufetes de abogados internacionales como locales, en una clara división laboral que está influenciada por el protagonismo de las firmas anglo-estadounidenses en las transacciones transfronterizas y en las relaciones de poder previas entre EEUU y América Latina. Más aún, buscó comprobar si la emergencia de actores legales chinos en México ofrece un campo de interacciones donde nuevas formas jurídicas, como la utilización de estructuras legales chinas, son utilizadas para más allá de las tradicionales soluciones promovidas históricamente por el Norte Global.

Como metodología, esta investigación adopta un enfoque socio-jurídico que aplica métodos mixtos para examinar estas cuestiones.⁶⁵ Empíricamente, me alimento de tres bases de datos originales. En la primera, registré y clasifiqué operaciones jurídicas de inversionistas chinos en México de 2003 a 2021, correlacionando cada evento con su asesor legal. Esa base de datos correlaciona datos disponibles de la Red ALC con noticias y anuncios de portales jurídicos especializados.

Para enriquecer esta fría hoja de cálculo, busco triangularizar estos datos con dos fuentes de información: (i) contratos públicos firmados entre el gobierno mexicano y empresas chinas, y (ii) entrevistas semi-estructuradas con actores que hayan participado en esas operaciones.

En el caso de la segunda, acceder a contratos a través de pedidos de información hechos al gobierno mexicano me permitió comprender cuales son los términos que las empresas chinas se han sometido, como en temas de resolución de disputas. Para acceder a esos contratos públicos, he utilizadola Plataforma Nacional de Transparencia del Gobierno Mexicano. En el caso de la tercera, al examinar las narrativas de estos actores y la dinámica de los acuerdos transfronterizos, busqué investigar cómo estas redes profesionales han contribuido al éxito de las empresas chinas en el país y si este espacio relacional puede proporcionar un campo para intercambios con impactos más allá del micronivel bufete-cliente.

Para las entrevistas, he buscado acceder a profesionales elegidos debido a su experiencia y antecedentes en la negociación de acuerdos chinos en Mexico. Estos profesionales fueron seleccionados en base a una investigación de antecedentes sobre inversiones chinas en el país y contactados a través de la información proporcionada por los sitios web de sus empleadores. Estos incluirán abogados y consultores mexicanos basados en

⁶⁵ La integración del trabajo teórico y empírico es importante para comprender la abogacía detrás de las inversiones chinas en Brasil, pero sigue siendo notoriamente difícil de estudiar debido a la inaccesibilidad de los materiales básicos, como los contratos y el acceso a los clientes chinos. Para hacer frente a este problema, tanto las metodologías cuantitativas como las cualitativas pueden ser estrategias válidas para recopilar y analizar datos. Ver en general *Theory and Method in Socio-Legal Research* (Reza Banakar and Max Travers eds., 2005).

México, China, Inglaterra y Emiratos Árabes Unidos. Al total, 12 entrevistas fueron realizadas entre septiembre y diciembre de 2022, en formato online o presencial, de acuerdo con la disponibilidad de los participantes. Para reducir el riesgo de sesgo de respuesta, hice entrevistas a profesionales de bufetes diferentes y dirigí preguntas similares a cada entrevistado. Busqué así, identificar narrativas en común entre los entrevistados por medio de métodos de análisis discursivos. Las explicaciones y descripciones proporcionadas no intentan dar cuenta de todos los tipos de operaciones que tienen lugar entre China y México, sino ofrecer un panorama de las diferentes interacciones jurídicas que ocurren entre partes de ambas jurisdicciones. Esta generalización es útil para comprender qué flujos pueden afectar el derecho económico internacional y la relación bilateral entre China y México.

Todas las entrevistas fueron anonimizadas y siguieron los principios éticos, con la presentación y firma del Termo de Consentimiento Libre y Esclarecido.⁶⁶ A cada uno de los entrevistados utilizó el código “Interview_NUM_AÑO”. Cuando éticamente es posible, comparto sus palabras para ilustrar mis resultados. Sin embargo, esos pasajes no deben ser considerados como la única fuente de resultados.

Metodológicamente, es importante señalar que cuando me refiero a bufetes mexicanos, me estoy refiriendo a bufetes de propiedad de abogados mexicanos lo que es diferente de oficinas mexicanas de bufetes anglo-americanos. Aunque el límite entre los dos es nebuloso, implica diferentes consecuencias para pensar las interacciones de China y sus parceiros locales - algo que no abordaré en este informe por razón de tiempo y tema.

4. Resultados

Para comprender las características y dinámicas inherentes a la arquitectura legal que respalda a las empresas chinas en México, es necesario primero tener en cuenta las actividades económicas que demandan estructuras jurídicas y atraen los servicios de abogados locales y extranjeros. En este sentido, esta investigación ha mapeado dos campos de flujos económicos que implican importantes interacciones jurídicas entre China y México: (I) la importación de bienes chinos a México, y (II) las inversiones chinas en México. A lo largo de la sección, analizo paralelamente hallazgos en cuanto a los dos campos. Aunque existen otros ámbitos de interacciones, como es el caso de las inversiones mexicanas en China o el caso de las exportaciones mexicanas a China, para este informe busco enfocarme en esos dos ámbitos.

Cada una de las áreas aquí analizadas abarca una serie de acuerdos privados que tienen lugar entre empresas mexicanas y chinas. Estos negocios, a su vez, implican una serie de elementos legales y la movilización de diferentes profesionales del derecho para su funcionamiento. Por ejemplo, un contrato de compraventa presupone la existencia de cláusulas que establezcan el derecho a ser cumplido y las instancias de solución de controversias.

⁶⁶ Mi trabajo se guía por la ética de investigación del Comité de Ética de Investigación de la Universidad de Oxford (CUREC), la Declaración de Helsinki y el trabajo de Mainardes y Carvalho (2019). Véanse, respectivamente, CUREC, *Política sobre la conducta ética de la investigación con participantes humanos y datos personales* (4 de junio de 2019); Asociación Médica Mundial, *Declaración de Helsinki* (1964); Jefferson Mainardes e Isabel C. M. Carvalho, *Autodeclaração de princípios e de procedimentos éticos na pesquisa em Educação*, WP, 2019 (manuscrito no publicado).

También presupone la existencia de profesionales del derecho que hayan interactuado con las otras partes, asistido en la preparación del contrato y poseen las técnicas jurídicas necesarias para su validación en el campo del derecho. Lo mismo ocurre en el área de inversiones, donde una inversión china implica una serie de contratos, desde contratos con la administración pública hasta contratos con particulares (como en contratos de préstamos o de *Engineering, Procurement, and Construction*), cada uno con diferentes formas jurídicas y profesionales legales. Aislado, cada elemento dentro de estos negocios parece existir como una faceta sin importancia de las cifras económicas. Sin embargo, en conjunto, estas diferentes facetas, a menudo transnacionales, respaldan y operacionalizan los flujos económicos chinos en México. Esas dos esferas de la arquitectura legal, el privado y el ecológico, en conexión a los marcos jurídicos internacional y nacional, dan forma y sentido al capital chino en el país.

Sin embargo, poco se ha sistematizado cuanto a esos dos temas, no solamente en México, sino en el mundo en general. Así que esta sección tiene como objetivo presentar resultados preliminares sobre la arquitectura legal que sustenta y operacionaliza los negocios chinos en México, particularmente cuanto a los elementos relativos a pactos privados y la ecología del saber jurídico. Para ello, se presentan juzgados en tres apartados: (I) los actores y dinámicas que hacen parte de la arquitectura legal de los negocios chinos en México, (II) la arquitectura legal en la práctica en temas de solución de controversia e industrias automótiles, y (III) la creación de capacidad jurídica entre actores de ambas nacionalidades.

a. El Marco Jurídico Privado y la Ecología del Saber Jurídico de los Negocios Chinos en México: Actores y Dinámicas

Cuando, en la década del 2000, comenzó a registrarse el inicio del crecimiento de los flujos económicos entre México y China, las partes chinas encontraron en México un ambiente institucional en transformación. México vivía una creciente apertura a los mercados extranjeros impulsada por su entrada en el GATT/OMC y el TLCAN que reorganizó el país tanto a nivel económico cuánto legal.⁶⁷ En ese sentido, diversos mercados, incluso el de mercado de servicios legales, disminuyeron restricciones a la presencia extranjera, creando tanto oportunidades cuanto desafíos a los actores mexicanos. En los próximos años, otros acuerdos de libre comercio entre México y el mundo serían firmados y ciertas industrias del país se consolidaron dentro de importantes cadenas globales de valor.⁶⁸

En este sentido, como lo destacan los entrevistados y estudios previos a esta investigación, el mercado mexicano presentó diferentes oportunidades para el capital chino.⁶⁹ Más específicamente, se mostró como una posibilidad de reducción de costos en manufacturas destinadas a mercados con tratados de libre comercio con México, como los Estados Unidos y

⁶⁷ https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1665-952X2005000100005&script=sci_arttext

⁶⁸ Asian Development Bank, Research Institute for Global Value Chains at the University of International Business and Economics, the World Trade Organization, the Institute of Developing Economies – Japan External Trade Organization, and the China Development Research Foundation, *Global Value Chain Development Report: Beyond Production* (2021).

⁶⁹ Ref.

la Unión Europea.⁷⁰ Tal característica del mercado mexicano sería explorada tanto por inversionistas chinos que establecieron actividades o plantas en el país cuanto por exportadores chinos que buscaron insertarse en las cadenas de suministro de los fabricantes multinacionales en México.

[explicar temporalmente la evolución y características del caso de inversiones] Una primera ola de empresas públicas chinas. Una segunda ola de empresas privadas.

[explicar temporalmente la evolución y características del caso del comercio] La evolución de la pauta comercial.

Uno de los aspectos importantes a tener en cuenta en el marco jurídico privado y en la ecología del saber jurídico de los negocios chinos en México es entender quiénes son los profesionales del derecho movilizados por dichas empresas. Entender quiénes son esos actores es importante para entender donde están ocurriendo interacciones legales más allá de los tratados, ya que tales interacciones relevan dinámicas que influyen a como los flujos económicos entre ambos países se estructuran en la práctica. Los hallazgos cuantitativos y cualitativos de esta investigación nos proporcionan algunos sustratos sobre el tema.

En el frente de la inversión, prácticamente todos los entrevistados reportan una acción significativa en los negocios chinos en México por parte de bufetes de abogados chinos, mexicanos o oficinas mexicanas de bufetes anglo-americanos. Como tendencia general, se nota que los despachos mexicanos o oficinas de anglo-americanos participan en todas las inversiones chinas en México.⁷¹ Sin embargo, los delineamientos y temas de su participación dependen de las características del negocio. Es decir, en determinados casos, la actuación de las oficinas mexicanas será más amplia e incluirá más temas transaccionales y contenciosos, en cuanto que en otros, se verá más el protagonismo de despachos chinos en conducir el negocio. Tres factores fueron identificados que influyen en esa división laboral: la experiencia de la empresa china en México, el sector receptor de la inversión y la capacidad financiera de la empresa inversora.

El primero dice respecto al hecho de que empresas con más experiencia en México, usualmente conocen mejor la oferta de servicios legales en el país y se sienten más confidentes de contratar directamente a despachos locales. Por ejemplo, una empresa china que llega a México por primera vez no tiene el conocimiento o la estructura representativa en el país para acceder al mercado local de servicios. Esto implica que la empresa normalmente contará con la asistencia de una oficina china que supervisará todo el negocio y subcontratar los despachos mexicanos para temas específicos.

El segundo dice respecto al de que sectores más complejos implican un asesoramiento mayor por parte de despachos locales, que poseen el *know-how* necesario para manejar temas regulatorios locales. Ese es caso, por ejemplo, de los sectores de energía y minería, donde

⁷⁰ https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0301-70362022000300065&script=sci_arttext

⁷¹ En ese sentido, es interesante notar que en todos los casos donde fue posible identificar asesores legales para inversiones chinas entre 2001 y 2021 en esta investigación, siempre hubo la presencia de un bufete mexicano o una oficina local de un bufete anglo-estadounidense en el grupo de asesores legales.

abogados locales participan en temas de planificación legal, derecho ambiental, conformidad regulatoria, entre otros.⁷² Sin embargo, en inversiones en sectores considerados menos regulados, como el tema de manufacturas sencillas, los despachos locales podrán ser accesados apenas para asuntos de diligencia local o temas de derecho público, como fiscal y laboral.

El tercero dice respecto a la capacidad financiera de empresas chinas. La capacidad financiera dice respecto al hecho que el costo económico de contratación de un despacho será relativo a su tamaño y reconocimiento de valor el servicio legal ofrecido. Cuanto mayor la empresa, usualmente se verá mas asesores jurídicos, locales o extranjeros. Sin embargo, si la inversión es de un monto menor, entonces las empresas están más restringidas a contratar muchos asesores. En estos casos podrán contratar directamente a un asesor mexicano o entonces un chino que subcontratan en casos específicos a despachos locales.

Es importante salientar que este hallazgo de la acción de despachos mexicanos y chinos no quiere decir que los bufetes anglo-estadounidenses están totalmente ausentes de los negocios chinos en México. Por el contrario, su participación, vía una oficina extranjera o una mexicana, es notoria en casos emblemáticos, especialmente entre los casos de inversiones de gran valor económico, en sectores considerados complejos regulatoriamente, cuando involucran una arbitraje internacional, o cuando se realicen a través de filiales extranjeras. En esos cuatro casos, los bufetes anglo-estadounidenses suelen mantener una posición de asesoramiento, sea por la complejidad del tema o por la apariencia de un servicio calificado que puede asegurar la conformidad del negocio a la regulación mexicana.⁷³

Sin embargo, mientras en Brasil se nota una triangulación de interacciones muchas más evidente entre firmas de abogados chinas, locales y anglo-estadounidenses en las inversiones de la RPC, en México esos últimos aparecen de manera más restricta. La ausencia de una participación más generalizada de los bufetes anglo-estadounidenses en las inversiones chinas en México parece estar asociada a tres factores.

El primero es que una gran parte de las inversiones chinas en México (66%) son por montos relativamente bajos, es decir, implican valores menores de US\$100 millones. Por lo tanto, la participación de un bufete anglo-estadounidense puede verse como un costo excesivo, en vista de las tarifas más altas que requieren estas firmas en los negocios transfronterizos. Así, su uso termina siendo restringido en los casos que se considere necesario o en negocios que incluían partes con mayor capacidad financiera.

Conexo al primer factor, está el segundo factor de que una parte significativa de las empresas chinas que han invertido en México son de porte medio, capital privado y menor capacidad financiera. Ese es el caso de muchas empresas chinas manufactureras que compraron o construyeron plantas en México. En ese caso, las empresas chinas privadas no tienen la necesidad de lograr tantas aprobaciones con las autoridades chinas, lo que facilita estructuras

⁷² Interview_01_2022.

⁷³ Esa observación está respaldada por hallazgos cuantitativos preliminares identificados por esta investigación. De los 22 negocios chinos confirmados en el sector de energía y finanzas en México entre 2000 y 2021, esta investigación identificó que al menos 9 (41%) involucran la participación de firmas de abogados anglo-estadounidenses (a través de sus oficinas en el extranjero o en México).

de negocios más sencillas que no atraen un servicio tan especializado y costoso como el de los bufetes anglo-estadounidenses.

Finalmente, como tercer factor, es importante notar el hecho que el mercado de servicios legales en México, como tantos otros mercados en el país, está marcadamente liberalizado. Es decir, despachos extranjeros pueden establecer oficinas en el país y también ofrecer asesoramiento sobre la legislación mexicana. Eso es algo marcadamente diferente de otras jurisdicciones latino americanas, donde despachos extranjeros solo pueden ofrecer asesoramiento sobre la legislación de sus países. Esto implica que diferentes casos de inversión china en México pueden ser asesorados por oficinas locales de despachos anglo-americanos en conjunto con oficinas de esos mismos despachos en otras partes del mundo, en especial en los EEUU o en China.

En el frente de exportaciones chinas a México, prácticamente todos los entrevistados señalaron que los negocios se realizan a través de bufetes chinos y mexicanos, o incluso, más usualmente, sin el asesoramiento de ningún escritorio. En ese sentido, como muchos de los negocios de compraventa realizados no implican grandes aportes económicos ni muchos temas legales (e.g., laboral, migratorio), muchas de las partes chinas y mexicanas no ven la necesidad de contratar asesoramiento transaccional, apenas contenciosa cuando pasé algún problema en el negocio. Así que, como tendencia general, una significativa parte de los flujos comerciales ocurre sin un contrato firmado *a priori* y sin la actuación de oficinas anglo-estadounidenses, la cual acaba restringida a contratos de gran valor, de productos económicos sensibles o por medio de subsidiarias americanas.⁷⁴

Este hallazgo en el campo comercial no difiere tanto del mercado brasileño, ya que los intercambios comerciales tampoco cuentan necesariamente con la asistencia de oficinas anglo-estadounidenses. Sin embargo, denota un aspecto importante. Mientras que en el mercado brasileño los intercambios comerciales están centralizados en unos pocos jugadores (es decir, en el caso del petróleo y los minerales en grandes empresas brasileñas y en el caso de la soja en grandes comercializadoras multinacionales), en el caso de México los intercambios comerciales se realizan a través de múltiples actores y en diferentes términos legales.

Esta multiplicidad de actores económicos involucrados se refiere a la composición de los flujos económicos entre los dos países. Desde la década del 2000, los flujos comerciales entre ambos países se han incrementado en más de 3000%, impulsados por la creciente importación de bienes intermedios de China a México.⁷⁵ Estos bienes son importados por empresas tanto mexicanas como extranjeras (incluso chinas) establecidas en el país y conectadas a cadenas de valor regionales o globales. La variedad de bienes que se importan

⁷⁴ Interview_04_2022.

⁷⁵ Entre 2000 y 2021, el comercio anual entre China y México ha pasado de cerca de USD 3 mil millones a más de USD 101 mil millones. Ese rápido crecimiento ha convertido a China en el segundo mayor partner comercial de México y ha desplazado a otros países como Alemania, Canadá y Japón. China ya es la segunda fuente de importaciones y tercer mercado para las exportaciones mexicanas. Sin embargo, cabe notar que, aunque el comercio entre China y México está creciendo, el valor de este comercio es menos de una décima parte del comercio de México con los EEUU. También México es apenas el XX parcerero comercial de China. Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía del Gobierno de México, *Estadísticas históricas* (2022).

también es significativa. Por ejemplo, en cuanto que en Brasil, los 10 principales bienes de importación desde China implican 49.5% (2021) de las importaciones, en México los top 5 implican apenas 21% (2019).⁷⁶ Es decir, la pauta de bienes importados desde China es mucho más diversificada e incluye mucho más actores.

En términos jurídicos, cada una de esas interacciones comerciales implica una estructura jurídica particular, incluso cuando no hay contratos firmados entre las partes. Esa multiplicidad de actores y estructuras jurídicas, a su vez, implica una arquitectura fragmentada que permite que las partes involucradas en un negocio elijan diferentes formas jurídicas para pactar entre sí. En ese sentido, los profesionales entrevistados para esta investigación destacan cómo existe una variedad de contratos y cláusulas. Por ejemplo, algunos contratos de compraventa eligen la ley mexicana como marco legal y establecen tribunales mexicanos como sede para una eventual disputa. Otros contratos utilizan la ley china como marco legal y una sede china para la resolución de disputas. Más aún, hay casos en los que las partes acuerdan utilizar normas de un derecho ajeno a las dos jurisdicciones como marco jurídico y una sede extranjera para la resolución de disputas.

Los exactos términos que esos contratos serán firmados parece estar influenciado por algunos factores, como el tipo de negocio, el conocimiento de la jurisdicción de los demás y el poder de negociación de las partes. Por ejemplo, si las dos partes desean resolver sus disputas en la jurisdicción de la otra, irán buscar una jurisdicción neutral. O si por si acaso una parte tiene más poder de negociación puede someter a la otra parte a aceptar sus términos legales bajo pena de que el acuerdo no avance. En general, nota se así un marco jurídico privado multifacético, donde las diferentes personas tienen el poder, incluso, de generar innovaciones jurídicas, a medida que las partes chinas y mexicanas eligen maneras de actuar más allá de las formas tradicionales del comercio exterior.

En ese sentido, hay diferentes matices para pensar la posibilidad de innovaciones jurídicas entre partes mexicanas y chinas.

[Sectores regulados] En el campo de las inversiones en sectores regulados... Por ejemplo, si la inversión ocurre en un sector regulado junto a la administración pública (e.g., contratos con la CEF), esa posibilidad de innovación es más restringida, ya que muchas de las estructuras jurídicas para la operacionalización de un negocio en México atraen necesariamente la regulación local. Es decir, una empresa china que invierte en una planta eléctrica en México, tiene que conformarse con las reglas locales en términos regulatorios, fiscales, laborales, migratorios, bancarios, y tantos otros.

[Greenfield] Ya en una inversión greenfield, el escenario es un poco diferente, ya que la empresa China de una operación greenfield, donde la empresa china posiblemente firmará diferentes contratos. Si la empresa firma un contrato de construcción con otra empresa en México, también tendrá que conformarse con los requisitos regulatorios locales para que ese contrato tenga valor jurídico.

⁷⁶ <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>; http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/estadisticas/

[Brownfield] Sin embargo, en el caso de una operación brownfield, donde la empresa china adquiere activos ya en operación en México, existe una mayor posibilidad para innovación, ya que las partes involucradas en el negocio pueden realizarlo utilizando una gama de estructuras jurídicas o incluso celebrarlo en otra jurisdicción. En ese caso, podrán elegir, por ejemplo, que el derecho que regula la adquisición sea extranjero a los activos en México.

Ahora, si bien la observación inicial sobre los profesionales movilizados por el capital chino en México y las respectivas dinámicas de posible innovación jurídica son interesantes, vale la pena señalar también dos observaciones conexas: (I) la actuación de los despachos chinos en México y (II) el hecho de que los crecientes flujos económicos no resultaron en un proceso de adaptación y modernización de las prácticas jurídicas mexicanas.

En el primer tema, es interesante notar una actuación notable de despachos de la RPC en los negocios chinos en México. Como relatado por prácticamente todos los entrevistados, esos despachos acaban participando de diferentes maneras en los flujos comerciales entre los dos países, aunque esos despachos no tengan oficinas en México. El máximo que esa investigación mapeo fue la existencia de algunas *partnerships* entre despachos chinos y mexicanos, pero que no aparentan ser de gran relevancia en el mercado de servicios legales.⁷⁷ Tampoco se nota ningún programa de intercambio de profesionales entre despachos chinos y mexicanos.

Así que para entender la acción de los despachos chinos en México es necesario una mirada más detallada. La presente investigación mapeo cuatro tipos de participación: (I) los despachos chinos asesoran a inversionistas chinas desde China, liderando a grupos de trabajos de proyectos en México, (II) los despachos de la RPC asesoran a inversionistas chinas desde China, aunque no lideren grupos de trabajo, (III) los despachos chinos asesoran a partes chinas desde China en exportaciones hacia México, y (IV) los despachos chinos son subcontratados por despachos mexicanos para la resolución de temas comerciales en temas conexos a la relación México-China

En el primer caso, los despachos chinos actúan como punto intermedio entre la demanda de la empresa china y la jurisdicción mexicana. Ellos son procurados por las empresas chinas para supervisar el proyecto. Por lo tanto, buscan y contratan a los despachos mexicanos para asesoramiento o la realización de diligencias locales cuando sea necesario. En esos casos los despachos mexicanos serán contratados en contratos *spot on* y las interacciones con la empresa china será medida por el despacho chino. En el segundo caso, los despachos chinos actuarán en temas específicos del negocio en México, pero no supervisarán todo el negocio. Eso significa que las empresas chinas irán a buscar contratar despachos mexicanos directamente para determinados temas legales. En esos casos, las empresas chinas serán el punto de encuentro entre los despachos mexicanos y China. En el tercer caso, los despachos chinos irán a asesorar a exportadores chinos en temas pertinentes a la exportación de bienes a México. Aquí incluye diferentes temas relevantes para la exportación, como cuestiones fiscales, aduaneros, entre otros. En el cuarto, los despachos chinos son subcontratados por despachos

⁷⁷ Un ejemplo fue la *partnership* entre el despacho chino YingKe y el mexicano Chacón & Rodríguez. Sin embargo, esa *partnership* parece haber dejado de existir. <http://www.yingkeinternational.com/office/mexico>

mexicanos. Ese es el caso, por ejemplo, de cuando una exportación hacia México sale mal y la parte mexicana contrata a un despacho mexicano para que le ayude. En muchos casos, especialmente cuando la empresa China no tiene representación en México, los despachos mexicanos tendrán que buscar la sede de la empresa en China para una solución. Por lo tanto, les facilitará el trabajo subcontratar un despacho chino que pueda hacer la diligencia necesaria en el país.

En el segundo tema, no se notan grandes cambios dentro de las prácticas mexicanas para producir un servicio “premium” a las partes chinas. Son pocos los casos de despachos que han contratado nuevos asociados o partners que hablen chino o que tengan experiencia previa en temas relacionados a China. También son pocos los despachos que han creado prácticas específicas para partes chinas.⁷⁸ De manera general, los entrevistados y las observaciones hechas denotan que los profesionales mexicanos no ven incentivos económicos suficientes para tales inversiones.⁷⁹

Este hallazgo parece estar conectado con la característica económica de las inversiones chinas (i.e., de bajo valor económico) y dudas cuanto a flujos futuros desde China hacia México. Sin embargo, no implica que los bufetes mexicanos o extranjeros con sede en México no estén especializados o capaces para atender a la demanda china. Por el contrario, los despachos mexicanos aparentan estar muy insertados en dinámicas de transnacionalización de capital, seguramente por la experiencia adquirida en las últimas décadas. También es importante señalar que existen ciertos profesionales en los despachos mexicanos o anglo-estadounidenses con sede en México muy cualificados en la cultura comercial china. Estos profesionales proporcionan mayores puntos de encuentro para la demanda china. Como consecuencia, algunos pocos despachos parecen concentrar una gran parte de las redes profesionales con partes chinas.

Esa tendencia general de tratar a los inversionistas chinos como otros clientes internacionales implica, por ejemplo, que haya una menor atención en la captación de nuevos clientes chinos - un hallazgo diferente de lo que fue visto en la investigación del caso brasileño. Esa dinámica de captación acaba, por otro lado, impulsada por otras instituciones. Por ejemplo, diferentes entrevistados destacan la importancia de tener buenos contactos y relaciones con las autoridades chinas, como la Embajada de la RPC en México o la oficina del CCPIT. Como relatado, empresas chinas que están prospectando inversiones en el extranjero muchas veces buscan esas autoridades para obtener no solo más información comerciales sobre el mercado mexicano sino que también jurídicas. En esos casos, esas autoridades suelen referenciar algún despacho mexicano para que les asesore.⁸⁰

Esas autoridades gubernamentales chinas también han hecho algunos esfuerzos para promover mayores vínculos entre las dos jurisdicciones. Se han mapeado diferentes esfuerzos destinados, usualmente, a aspectos comerciales de la relación bilateral, como la apertura de

⁷⁸ Excepciones notables, por ejemplo, son las prácticas en China (*China Desks*) de Vázquez, Tercero & Zepedo y de Hogan Lovells. (incluir página web)

⁷⁹ Interview_03_2022.

⁸⁰ Interview_02_2022.

nuevas oportunidades de negocio y la creación de mayores sinergias económicas. Son ejemplos la realización de diferentes ferias y seminarios tanto específicos a México cuanto más generales que incluyen la presencia de empresas mexicanas.⁸¹ No se notan, sin embargo, eventos específicamente destinados a los desafíos del marco jurídico privado entre los dos países o las mejores prácticas jurídicas observadas entre los países.

La acción de las organizaciones chinas está acompañada también de una conducta de las agencias gubernamentales mexicanas. Fueron identificadas algunas iniciativas recientes de las secretarías de estado mexicanas que buscan incrementar los flujos comerciales entre los dos países, en especial mayores exportaciones de México hacia China.⁸² Sin embargo, tampoco son visibles iniciativas del gobierno de México para incrementar mayor conocimiento jurídico entre los países. Se puede argumentar que no habría razón para discutir lo legal antes que lo comercial, pero al mismo tiempo refuerza una asimetría de información sobre temas legales entre las dos jurisdicciones.

Quién acaba haciendo ese rol de promover mayor integración jurídico-privada parece ser algunas organizaciones privadas mexicanas, como el Mexcham y XXX, que han realizado eventos específicamente volcados a temas del derecho en la relación bilateral.⁸³ Sin embargo, una ausencia notable es la baja actuación de las asociaciones de abogados mexicanos, como la Barra Mexicana de Abogados. De la investigación hecha, no han sido observados ningún evento específico en relación a China - otro hecho significativamente diferente de Brasil, donde la barra brasileña (*Ordem dos Advogados Brasileiros* o OAB) ha incluso creado subsecciones específicas para la relación Brasil-China. Muchos de los entrevistados confirmaron este hallazgo.⁸⁴

Todas esas observaciones nos ayudan a tener un panorama de los actores y dinámicas del marco jurídico privado de los negocios chinos en México y de su ecología del saber jurídico. En términos generales, los resultados nos denotan una arquitectura dinámica centrada en la acción de los despachos chinos, mexicanos y de las oficinas mexicanas de anglo-estadounidenses. La utilización de oficinas anglo-estadounidenses es menos generalizada, aún que notable, especialmente en temas jurídicos complejos, en negocios de grande montes, cuando utilicen de arbitraje internacional, o cuando sean hechas vía filiales extranjeras.

[resumir hallazgos de la sección cuanto la frente de inversión: cuál es la división del trabajo?]

[explicar melhor as interações com as subsidiárias americanas]

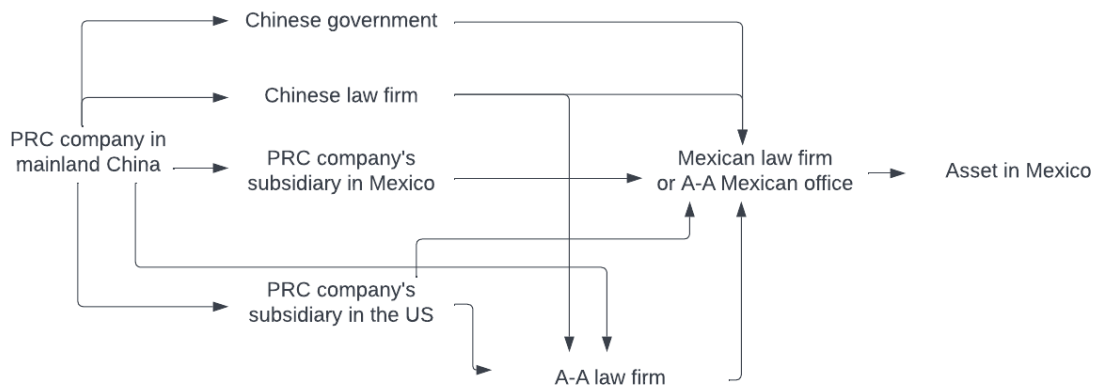
⁸¹ Por ejemplo, la “expo” *China Homelife*, que tuvo el objetivo de presentar empresas líderes chinas que buscan hacer negocios con México, Disponible en: <https://www.chinahomelife.mx/>

⁸² Gobierno de México, Secretaría de Economía, *Se llevó a cabo el “Día de China” en las instalaciones del Centro Internacional de Negocios (CINSE) de la Secretaría de Economía*, 13 de enero (2020).

⁸³ Inserir aqui o evento do MECHAM.

⁸⁴ Interview_02_2022.

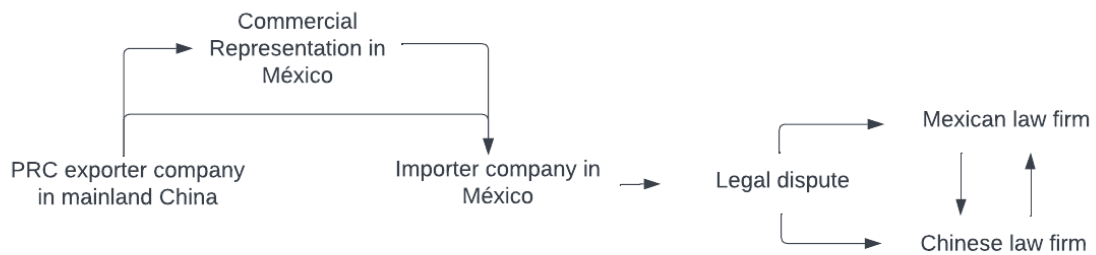
Gráfico 1 - La Ruta Legal Desde China Hacia México en el Ámbito de las Inversiones



En el campo comercial, el mapeo es diferente.

[resumir hallazgos de la sección cuanto la frente de comercio: cuál es la división del trabajo?]

Gráfico 2 - La Ruta Legal Desde China Hacia México en el Ámbito del Comercio



[Concluir.]

b. La Arquitectura legal en la Práctica: Resolución de Disputas y T-MEC

Teniendo en cuenta algunos de los principales aspectos de los actores y dinámicas del marco jurídico privado y de la ecología del saber jurídico de la arquitectura legal que soporta a los negocios chinos en México, ahora paso a una análisis de tal arquitectura en la práctica. Para tanto, presenté apontamientos en cuanto a dos temas en particular: la resolución de disputas que involucran a partes chinas en México y las formas legales utilizadas en un mercado de gran relevancia dentro del marco del T-MEC, el automóvil.

Estos dos temas son relevantes por diferentes razones. En el primer caso, hay una discusión en diferentes círculos académicos que buscan comprender si el surgimiento chino en el mundo podría generar nuevas maneras de resolver disputas internacionales como, por ejemplo, la utilización de cámaras de arbitraje chinas.⁸⁵ En el segundo, el sector automovilístico es uno de los más relevantes de la relación bilateral e ilustra una importante dinámica, es decir, la integración de México a las cadenas globales de valor y el interés de las empresas chinas en utilizar las facilidades comerciales del país para exportar bienes hacía EEUU y Europa.

En ese sentido, las observaciones empíricas de esta investigación agregan observaciones interesantes a como el derecho - más precisamente el marco jurídico privado y la ecología del saber jurídico - soporta y estructura los negocios chinos en México.

i. Resolución de disputas

Entender cómo los negocios jurídicos privados se resuelven es un tema de importante relevancia para la relación bilateral México-China. Más aún, nos ilustra de manera práctica cuáles son las formas jurídicas que están siendo utilizadas entre partes chinas y mexicanas. En esta subsección presento algunas observaciones respecto al tema tanto en relación a las inversiones chinas cuánto de la importación de bienes chinos hacía México.

[ámbito de las inversiones]

- Como línea general, es interesante notar que la regulación mexicana permite el uso del arbitraje internacional para inversiones con partes gubernamentales

En el ámbito de los negocios comerciales, cabe notar, inicialmente, que la flexibilidad contractual de las partes ofrece una variedad de formas jurídicas para solucionar la eventual disputa. Más aún, conforme explicado anteriormente, la multiplicidad de partes involucradas en las importaciones de bienes chinos nos ilustra una multiplicidad de arreglos legales posibles. Esas dos características de los negocios nos invitan a mirar las diferentes estructuras que una resolución de disputas puede tener.

Un primer caso es cuando las partes deciden no hacer un contrato y surge una disputa en medio del trato. En tales casos, tanto la parte que desea iniciar un procedimiento como la otra pueden acudir tanto a un tribunal mexicano como a un tribunal chino para que procesen el caso. La decisión sobre qué foro elegir dependerá de varios factores, como el sector empresarial y la capacidad financiera de las partes involucradas. Como lo cita un entrevistado, no tiene sentido resolver una disputa en México con una empresa china que no tiene capilaridad local. Sin embargo, una empresa mexicana tampoco puede demandar a una empresa china si no tiene recursos suficientes para una disputa en otra jurisdicción.

⁸⁵ Novo artigo do Matthew.

En los casos en que exista un contrato, ambas partes tienen la opción de elegir cuál será el tribunal de solución de la controversia, el derecho utilizado y, más aún, se serán utilizados métodos alternativos de resolución de disputas (*Alternative Dispute Resolution* o ADR).

De continuar la disputa en México, es común que las partes locales estén representadas por firmas de abogados mexicanas, mientras que las partes chinas también están representadas directamente por despachos mexicanos o indirectamente por despachos locales subcontratados por un despacho chino. En caso de que la disputa continúe en China, el proceso se invierte. La parte china estará representada por un despacho chino y la parte mexicana estará representada directamente por un despacho chino o por un mexicano que subcontratará a un despacho chino.

También es importante señalar que no existe una práctica establecida para el uso de mecanismos alternativos de resolución de disputas, como el arbitraje internacional, en el ámbito comercial. Como se explicó anteriormente, las características económicas de estos negocios hacen que el costo del arbitraje sea muy alto en relación al valor de la transacción. Por lo tanto, la mayoría de las disputas comerciales se resuelven en los tribunales nacionales. Eso implica, por ejemplo, que no hace sentido buscar el servicio de despachos anglo-estadounidenses en este tema.

Sin embargo, cuando sí son electas mecanismos alternativos, como el arbitraje, son vistas diferentes formas jurídicas. Algunos entrevistados saludaron la utilización de cámaras de arbitraje mexicanas, como el CEM, o extranjeras, como el ICC. Si se utilizan cámaras chinas, la preferencia es por Hong Kong, sede vista con más proximidad por las partes chinas. Aún así, nota se interesantemente la gradual utilización de cámaras chinas como la CIETAC en contratos. Aunque esa no sea una tendencia generalizada, incluso por la percepción de desconocimiento de las partes mexicanas, denota una posible transición hacia las instituciones legales chinas.

Dos esfuerzos en ese sentido de promover instituciones legales chinas en México han sido mapeadas. El primero es el hecho que abogados mexicanos han sido invitados en los últimos años para integrar las listas de árbitros de instituciones chinas, probablemente con el objetivo de ofrecer una percepción de más proximidad a las partes mexicanas.⁸⁶ El segundo es la invitación que partes mexicanas integren al ICDPaso.⁸⁷

Otra evolución interesante en el tema de las resoluciones de disputas comerciales, es el gradual uso de cámaras de mediación.⁸⁸

ii. Industria Automotriz

En la última sección se intentó demostrar cómo se resuelven las disputas que surgen entre las partes china y mexicana. Los resultados muestran que se están utilizando una variedad

⁸⁶ Citar lista de CIETAC y SHIAC.

⁸⁷ CENCOMEX, COMCE, MEXCHAM (<https://www.cencomex.com>, <https://www.comce.org.mx>, <https://chinachambermexico.org>)

⁸⁸ Citar el caso de MEXCHAM.

de formas legales. Más que eso, nos enseñan que las partes mexicana y china han buscado resolver sus disputas más allá del consejo de las oficinas anglo-estadounidenses, lo que tiene impacto. En esta subsección busco ahora presentar observaciones sobre otro tema relevante de la relación bilateral, más precisamente, las interacciones jurídicas que subyacen a la industria automotriz china en México.

La relevancia económica de tal sector se ve en las cifras económicas entre las dos jurisdicciones. Desde 2001, ha habido al menos 36 operaciones de empresas chinas en este sector comercial, con una inversión total de más de US\$5 mil millones. Más que relevantes números, este campo comercial ilustra una de las características más llamativas de la relación bilateral: la inversión china en manufactura mexicana integrada en las cadenas globales de valor. Por lo tanto, comprender las dinámicas jurídicas del marco jurídico privado y de la ecología de saber jurídico que subyace a ese flujo de capital nos ayuda a tener una idea más completa de los desafíos jurídicos y las sinergias de la relación bilateral China-México. También nos enseña las formas legales utilizadas por tales emprendimientos más allá de las narrativas que apuntan a penas al marco legal internacional o nacional.

Por ello, intento aquí realizar un ejercicio hipotético de una empresa china que busca invertir en una fábrica automotriz en México. Este ejercicio se basa en observaciones empíricas de materiales públicos y entrevistas con abogados que asesoran a este tipo de empresas. Importante notar que por empresa automotriz, me refiero no solamente a montaje de vehículos, sino también a otras actividades relacionadas con el sector.

Así que una empresa china automotriz que quiera invertir en México buscará, inicialmente, más información con la red de actores que tiene a la mano. Esto generalmente incluye consultores y funcionarios gubernamentales de ambos países. Estos suelen ofrecer a las compañías más información sobre las características económicas de México, las particularidades de sus regiones y la visión general de los requisitos legales para dicha inversión. En ese proceso, la empresa china buscará identificar una oportunidad económica suficientemente interesante. Ese tipo de inversión podrá ser hecha por medio de una adquisición de una planta ya en operación, por medio de toda una empresa local o extranjera establecida en México, o por medio de una inversión desde cero.

Caso la empresa china vislumbre una oportunidad económica interesante, trabajará en tres frentes para la concretización del negocio. La primera toca temas comerciales, o sea, de la estructura del negocio, las estrategias de producción y suministro, entre otros. La segunda toca temas políticos, o sea, el acercamiento a representantes mexicanos de la región mapeada. La tercera, y más relevante para ese ejercicio, es jurídica. En ese sentido, la empresa tendrá que encontrar el respaldo de algún asesor jurídico.

[continuar la explicación]

c. Desafíos en el Desarrollo de Mayor Capacidad Jurídica entre China y México

En general, existe un escenario extremadamente dinámico en las interacciones legales entre mexicanos y chinos. No se notan estándares estancos sobre cómo contraer obligaciones entre ambos. Por el contrario, se notan diferentes formas legales que son utilizadas, en especial

en el ámbito comercial. Por ejemplo, la ley utilizada en una troca comercial incluye elementos de la ley mexicana, así como la ley china. Las oficinas movilizadas incluyen mexicanas, chinas y, en menor medida, anglo-estadounidense. Esta arquitectura ofrece un terreno fértil para los intercambios legales, que incluso pueden conducir a la creación de formas híbridas que eluden las formas legales tradicionales guiadas por el Norte Global. Esto se ve subrayado por el hecho de que las oficinas anglo-estadounidenses juegan un rol aparentemente menos relevante en la relación China-México.

Sin embargo, si el potencial alrededor de los cambios jurídicos es grande, la práctica es tímida. En este sentido, si bien no es posible analizar la faceta jurídica separada de otras facetas como la política, lo se nota en el campo legal es una baja preocupación de ambos gobiernos en crear una red de capacidad jurídica efectiva. Los esfuerzos que existen están asociados a individuos y organizaciones privadas de forma aislada, en lugar de una tendencia general de creación de capacidad jurídica entre las dos jurisdicciones.⁸⁹

Es importante tener en claro que capacidad jurídica no es lo mismo que conocimiento jurídico. Conforme un entrevistado menciona, en las últimas dos décadas hubo importantes esfuerzos para que profesionales de ambas nacionales entendieron mejor la jurisdicción de la otra.⁹⁰ Por ejemplo, hay muchas producciones académicas en México sobre el derecho chino. Sin embargo, esto no implica necesariamente una capacidad jurídica para hacer negocios con partes chinas.

Esta ausencia de capacidad jurídica se nota en diferentes hallazgos de esta investigación, como: (I) la ausencia de servicios especializados a clientes chinos en bufetes de abogados mexicanos y en oficinas de anglo-estadounidenses en México, (II) la ausencia de programas de intercambio de entre bufetes de abogados mexicanos y chinos, (III) la ausencia de programas promovidos por autoridades gubernamentales mexicanas enfocados en temas legales, (IV)...

Las consecuencias de este proceso son más especulativas. Sin embargo, la experiencia comparativa puede ofrecer ejemplos de lo que implica la creación de mayor capacidad jurídica entre dos jurisdicciones. En el caso de Brasil, donde se ha creado mayor capacidad gubernamental y privada para tratar con inversionistas chinos, esta capacidad se refleja en un mercado de servicios legales más capacitado para lidiar con clientes chinos. Esa capacitación se ilustra en una tendencia de diferentes bufetes en contratar profesionales familiarizados con la lengua y cultura china, profesionales con posgrados en China o con experiencia en oficinas chinas.

Si bien la capacidad jurídica no es un determinante absoluto de mayores flujos económicos, yo propongo mirar a tal capacidad como un elemento que fortalezca la arquitectura legal más amplia asimismo que fortalezca los lazos comerciales entre ambos países. Tal esfuerzo no se hará en ese informe, pero en futuro.

⁸⁹ Interview_01_2022.

⁹⁰ Interview_01_2022.

[continuar el análisis]

5. Conclusión

En este informe, busqué presentar los principales resultados de mi instancia de investigación en el CECHIMEX. La imagen que busqué delinear, es un campo rico de interacciones jurídicas, donde las partes mexicana y china trabajan juntas bajo las condiciones jurídicas estructurales de la especialización económica mexicana y el interés chino en el país. Más aún, busqué demostrar como aspectos socio-jurídicos del marco jurídico privado y de la ecología del saber jurídico de los negocios chinos en México nos ofrecen más sustratos para pensar las sinergías y desafíos de los flujos económicos entre China y México.

[resumir los hallazgos]

[resumir las lagunas]

[trazar nuevas líneas de investigación]