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

RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

CDMX, 2023

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

Marco André Germanò

Universidad de Pekín (PKU) y Universidad de Sao Paulo (USP)

marco.rgermano@gmail.com

Resumen

Este informe se enfoca en las inversiones chinas en México, con un enfoque particular en la arquitectura socio-legal que las respalda. La investigación se llevó a cabo en el Centro de Estudios China-México (CECHIMEX) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), y se centró en tres preguntas principales: (a) ¿Cuáles son los bufetes de abogados que brindan servicios legales (transaccionales y contenciosos) a las empresas chinas que operan en México? (b) ¿Cómo y bajo qué términos han apoyado estes actores a los negocios chinos en la práctica, especialmente en la resolución de disputas y en mercados relacionados con el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)? y (c) ¿De qué manera los agentes públicos y privados de ambos países han contribuido a crear una mayor capacidad jurídica entre las dos jurisdicciones? La investigación utilizó métodos mixtos para recopilar datos, incluyendo el análisis de documentos públicos y la realización de entrevistas a profesionales con experiencia en el tema. Los hallazgos revelan un entorno dinámico de múltiples interacciones legales ocurriendo entre partes chinas y mexicanas. Más precisamente, muestran cómo la arquitectura socio-legal privada que subyace a las empresas chinas en el país se compone de formas legales multifacéticas que se utilizan tanto del derecho local como chino y internacional, lo que ofrece un campo fértil de intercambios y eventual creación de formas jurídicas híbridas más allá de las tradicionales del Norte Global. Sin embargo, la investigación también señala que, en las últimas décadas, ha habido pocos esfuerzos 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 en México o de las restrictivas 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. En conclusión, los resultados de esta 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 busca compartir los hallazgos de un estudio realizado en la Ciudad de México entre septiembre y diciembre de 2022, respaldado por el Centro de Estudios China-México (CECHIMEX) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). El estudio abordó aspectos socio-jurídicos de la arquitectura legal que respalda y opera las relaciones económicas entre China y México. Aunque los resultados presentados aquí trazan líneas importantes sobre tal arquitectura, los profesionales involucrados en los negocios chinos y los desafíos legales en la relación bilateral, deben entenderse como puntos de partida para futuras investigaciones, en lugar de conclusiones finales. De hecho, las conclusiones plantean nuevas líneas de investigación que podrían explorarse más a fondo en México y en otras jurisdicciones de América Latina.

Asimismo, el informe pretende motivar a otros investigadores interesados en la influencia creciente de China en América Latina para que analicen las relaciones económicas entre los dos países desde una perspectiva interdisciplinaria. Entender la globalización económica de China y las oportunidades que presenta para los latinoamericanos requiere una visión más allá de las cifras económicas y las interacciones diplomáticas de alto nivel. Es crucial examinar las interacciones cotidianas entre una variedad de profesionales locales y extranjeros. Este tipo de interacción ofrece un vasto campo de intercambio y tiene el potencial de influir no solo en las relaciones entre las entidades chinas y latinoamericanas, sino también en las trayectorias de desarrollo económico de nuestros países y en el derecho económico internacional en general.

1. Introducción

El desarrollo económico de la República Popular China (RPC) y su renovado protagonismo en el escenario mundial han tenido varias características distintivas. Una de las más notables ha sido el surgimiento de empresas multinacionales chinas que se han convertido en protagonistas en los mercados extranjeros, invirtiendo sumas cada vez mayores tanto en países desarrollados como en desarrollo. Además de los evidentes impactos económicos,[1] este fenómeno ha tenido diversas repercusiones en el tejido social y profesional de las naciones anfitrionas. Por ejemplo, ha abierto nuevos campos de cooperación internacional, ha impulsado a actores públicos y privados a asumir nuevos roles, y ha movilizado distintas redes de conocimiento. Si bien estas redes de actores y conocimientos han facilitado la adaptación del capital chino en el mundo, también se han visto afectadas por la globalización china.

En términos legales, las diversas jurisdicciones para el capital chino y la naturaleza heterogénea de sus contratos transnacionales han generado nuevas dinámicas jurídico-económicas entre China y el mundo, especialmente a medida que las multinacionales chinas establecen redes económicas con socios globales. En este proceso, hacen uso de diversas *formas jurídicas* y recurren a los servicios de diferentes consultores para firmar acuerdos

[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.

comerciales o para establecerse en otros países.[2] En esta investigación, propongo denominar a esta organización jurídico-económica como *arquitectura legal*.[3]

Explico: cada negocio chino que se realiza entre dos jurisdicciones se sostiene en una serie de reglas jurídicas que lo modulan, estructuran y operacionalizan. Esa arquitectura, así, es multifacética e incluye elementos transnacionales y locales, públicos y privados, de derecho puro y sociojurídicos. Por lo tanto, propongo analizar esta arquitectura que regula el capital chino a través de cuatro niveles que se soportan mutuamente: el marco jurídico internacional, el marco regulatorio nacional, el marco jurídico privado y la ecología del conocimiento jurídico. En cada uno de estos niveles, se producen diversas interacciones legales que son relevantes para entender la adaptación del capital chino en el mundo.

Este concepto de *arquitectura legal* tiene relevancia teórica y práctica para la presente investigación. Desde el punto de vista teórico, ofrece un marco conceptual para entender las interacciones entre los diversos sistemas jurídicos y los diferentes tipos de proveedores de servicios legales que respaldan los negocios chinos en México. En términos prácticos, ilustra cómo los acuerdos transfronterizos de China se enfrentan a requisitos legales internacionales, un complejo marco regulatorio nacional y una cultura comercial local que difiere significativamente del entorno doméstico de las empresas chinas.[4]

Aunque estudios previos han abordado partes de la arquitectura legal de los negocios chinos en México, especialmente el marco jurídico internacional y el marco regulatorio mexicano, se ha escrito poco sobre la arquitectura privada y los actores legales que la respaldan. Esto puede explicarse por varios factores, como la dificultad de acceder a contratos confidenciales o a profesionales del derecho, quienes a menudo buscan mantener la confidencialidad de su trabajo. Sin embargo, es en estas dos áreas donde el capital chino se materializa en la jurisdicción mexicana, tanto en su adaptación a los requisitos regulatorios locales como en la movilización de profesionales legales que llevan a cabo las acciones necesarias para su efectiva operación.

Por lo tanto, esta investigación busca agregar un nuevo nivel analítico a la literatura existente sobre los negocios chinos en México. Para lograrlo, intento describir y caracterizar dos aspectos de la arquitectura legal que han sido oscurecidos en la literatura: el marco jurídico privado y la ecología del conocimiento jurídico. En concreto, busco responder a tres preguntas: (a) ¿Cuáles son los bufetes de abogados que brindan servicios legales (transaccionales y contenciosos) a las empresas chinas que operan en México? (b) ¿Cómo y bajo qué términos

---

[2] Mi uso de la idea de *forma legal* 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).

[3] Lo que propongo aquí es más una estrategia analítica que la creación de un concepto jurídico. Ver la discusión en la sección 2.a infra

[4] Sobre los desafíos normativos a los que se enfrenta la cultura empresarial china en el estranjero, véase, por ejemplo, Ji Li, *The Clash of Capitalisms? Chinese Companies in the United States* (Cambridge University Press, 2018).

han apoyado estos actores a los negocios chinos en la práctica, especialmente en la resolución de disputas y en mercados relacionados con el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)? y (c) ¿De qué manera los agentes públicos y privados de ambos países han contribuido a crear una mayor *capacidad jurídica* entre las dos jurisdicciones?[5]

Como metodología, esta investigación aplica métodos mixtos bajo un enfoque socio-jurídico.[6] Empíricamente, me baso en tres bases de datos originales. La primera es una compilación de interacciones legales, donde registro y clasifico las operaciones jurídicas de inversionistas chinos en México desde 2003 hasta 2021, correlacionando cada evento con su respectivo asesor legal. Para enriquecer esta fría hoja de cálculo, busco triangular estos datos con otras dos 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 cuatro partes, además de su introducción. 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) una descripción del marco jurídico privado y la ecología del saber jurídico de los flujos negocios chinos en México, (ii) una análisis de la arquitectura legal en la práctica, particularmente en materia de solución de controversias y del mercado automotriz frente a las reglas del T-MEC, y (iii) una reflexión sobre los esfuerzos bilaterales para la creación de mayor capacidad jurídica entre los dos países. Finalmente, como conclusión, trato de resumir los hallazgos de la investigación y analizar los límites de este esfuerzo académico. También trato de esbozar 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 en las últimas décadas, particularmente en el CECHIMEX y el Instituto de Investigaciones Jurídicas (IIJ).[7] Ejemplos de estudios en el campo jurídico-económico incluyen análisis sobre las características de las inversiones chinas en México;[8] los desafíos que la emergencia de China plantea a los acuerdos

[5] Para el concepto de capacidad jurídica, véase la página 8.

[6] 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 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).

[7] Para acceder a la producción de ambas institutciones, se puede utilizar la biblioteca virtual del CECHIMEX y del IIJ: http://www.economia.unam.mx/cechimex/index.php/es/publicaciones-menu; https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv

[8] Ver, e.g., Enrique Dussel Peters, *Monitor de la OFDI china en América Latina y el Caribe 2023*, Red ALC-China, Abril 2023; Enrique Dussel Peters, *China's Overseas Foreign Direct Investment in Mexico (2000-2018)*.

comerciales firmados por México;[9] las oportunidades y desafíos para México derivados de la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC);[10] las estructuras de financiamiento de los negocios chinos en México;[11] el diseño institucional para la atracción de inversiones en ambas naciones;[12] los sistemas jurídicos de México y China en una perspectiva comparada;[13] la actividad china en el sector tecnológico en México,[14] entre otros.

Cada uno de los estudios citados proporciona importantes aportes para analizar lo que propongo como la *arquitectura legal* que respalda los flujos de capital entre China y México. Sin embargo, en estas discusiones, a menudo no se analizan en detalle las dinámicas jurídico-económicas cotidianas de los negocios chinos en México.[15] Me refiero aquí a las prácticas profesionales que son fundamentales en el día a día para que empresas chinas tomen forma en el país y operen comercialmente. Un ejemplo relevante de esta dinámica en el campo del derecho incluye la actuación de los bufetes y las formas jurídicas elegidas en sus instrumentos legales. En ese sentido, la inclusión de estos aspectos en el análisis de los flujos económicos hacia México arroja luz sobre otros campos de interacción que acompañan al capital chino y contribuyen a definir la relación económica entre los dos países. También nos proporcionan la base para un diagnóstico más completo sobre las sinergias y desafíos de la relación entre China y México.

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.

[9] 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).

[10] 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).

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

[12] 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.

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

[14] 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).

[15] 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 propriamente socio-jurídicas, es de relevancia para discutir la realidad mexicana. Hay también un trabajo acerca de las estrategias de innovación de Huawei y Hisense en México que toca en temas socio-jurídicos. Véase, 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; René Andrei Guerrero Vázquez, *Las Multinacionales Chinas y sus Estrategias de Innovación en México,* Tesis para el Grado de Maestro en Desarrollo Regional, El Colegio de la Frontera del Norte (2018).

Por lo tanto, para comprender el papel y la importancia de estos elementos que subyacen a la arquitectura legal de los negocios chinos en México y, más generalmente, en el mundo, esta sección busca situar el tema dentro de la literatura académica relevante. Para lograrlo, se presentan algunas líneas de investigación previas en dos subsecciones. En la primera, se define lo que propongo como *arquitectura legal*, con especial énfasis en la definición del marco jurídico privado y la ecología del conocimiento jurídico, que son temas centrales de esta investigación. En la segunda, se abordan las características y peculiaridades del entorno legal que las partes chinas encontraron en México hace dos décadas, contexto relevante para comprender las implicaciones actuales del encuentro entre el capital chino y la abogacía mexicana.

a. La arquitectura legal de los negocios chinos en México: reglas internacionales, regulaciones nacionales, pactos privados, y actores legales

Etimológicamente, la palabra *arquitectura* proviene del griego y, entre otras definiciones, se refiere al arte de organizar las partes o los elementos que componen estructuras o construcciones.[16] En su sentido moderno, la arquitectura emplea un conjunto de principios, normas, técnicas y materiales para crear nuevos elementos en el entorno físico. De manera análoga, en el campo del derecho también se utilizan principios, normas, técnicas y reglas para caracterizar y organizar nuevos ordenamientos.

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.[17] Propongo mirar esa arquitectura para las empresas China en México a través de cuatro niveles de interacción, aunque otros estudios proponen matrices de análisis con más pequeñas o más grandes para este tema.[18] Hago este ejercicio aquí no con el objetivo de crear un nuevo concepto teórico, sino como una estrategia de investigación. Este marco analítico me permite profundizar en aspectos socio-jurídicos que han sido oscurecidos en los análisis tradicionales sobre la relación entre México y China, sin dejar de dialogar con otros análisis ya presentes en la literatura mexicana. Por lo tanto, para esta investigación, propongo una análisis en los siguientes niveles: el marco jurídico internacional, el marco regulatorio nacional, el marco jurídico privado y la ecología del conocimiento jurídico.

El primer nivel - el marco jurídico internacional - se enfoca en las interacciones legales de alto nivel entre los gobiernos de ambos países. Este nivel incluye reglas y estándares

---

[16] *Arkhitekton*, donde *arkhé* significa principal y *tékhton* constructor/construcción. Ver: Bernard Salignon, *Qu'est-ce que l'architecture?* In: Bernard Salignon, Rythme et arts: Les fins de l'architecture (Théétète éditions, 2001).

[17] Katharina Pistor, *The Code of Capital* (Princeton University Press, 2019)

[18] 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.

originarios de, por ejemplo: (I) acuerdos bilaterales entre los países, como tratados, convenios o memorandos de entendimiento (MOU) y en especial el Tratado Bilateral de Inversión (BIT en el acrónimo inglés) entre los dos países;[19] (II) tratados internacionales en los que ambos gobiernos son partes;[20] (III) reglas y decisiones de las organizaciones internacionales comunes a ambos países;[21] y (IV) reglas consuetudinarias del derecho internacional económico.[22]

Más allá de los tratados, este 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).[23] Todas estas instancias producen interacciones jurídicas que regulan y organizan la relación económica entre China y México al más alto nivel. Las deliberaciones son, muchas veces, directivas y no prácticas comerciales, es decir, no resultan inmediatamente en cambios en la cantidad o composición de los flujos económicos. Es importante señalar que ya existen estudios sobre este primer nivel de análisis del capital chino en México en la literatura académica mexicana.[24]

El segundo nivel - 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. Estas reglas están generalmente definidas en la legislación nacional mexicana, así como en las diferentes regulaciones dictadas por órganos reguladores, como la Comisión Reguladora de Energía (CRE) o la Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH). Incluyen, por ejemplo, temas como la forma en que un contrato debe ser pactado, la estructura corporativa necesaria para una determinada inversión y los sectores restringidos al capital extranjero. También en el marco jurídico nacional se incluye la jurisprudencia de las cortes mexicanas o de sus instancias administrativas. Este nivel, más que dirigido hacia China, define reglas para la inversión extranjera en general en México. Hay extensos trabajos en la literatura mexicana sobre este tema, aunque no están centrados específicamente en la relación entre China y México.

El tercer nivel - el marco jurídico privado - estructura los flujos transfronterizos entre las partes de un determinado negocio. En este nivel se encuentran las formas jurídicas elegidas por las partes, como, por ejemplo, el derecho para regir la relación comercial o las reglas para

---

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

[20] E.g., la Convención de Arbitraje de Nueva York o el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial.

[21] E.g., la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional (FMI).

[22] Ver ejemplos de esas reglas en 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).

[23] 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 Anõs de Relaciones Diplomáticas entre México y China: Pasado, Presente y Futuro* (2022).

[24] Ver supra notas 9, 10, 12 y 13. Ver también Zhang Ke, *China y México: una nueva etapa en las relaciones bilaterales*, Temas de Asia Oriental, Sociedad, Cultura y Economía (2014), 31-39.

resolver una disputa. Es importante tener en cuenta que, si bien las partes son libres de pactar de la manera que más les convenga, ya existen formas jurídicas establecidas en los flujos económicos internacionales - formas históricamente influenciadas por el papel del Norte Global en tal proceso.[25] Un ejemplo es el estándar de resolución de controversias para el arbitraje comercial internacional o la canalización de inversiones a través de jurisdicciones extraterritoriales. Aunque estas formas no son obligatorias, están en línea con las mejores prácticas comerciales en 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 formas legales efectivas, pero especialmente en la *capacidad jurídica* de los actores públicos y privados para gestionar transacciones entre dos jurisdicciones. Por capacidad jurídica, me refiero a los recursos, conocimientos y habilidades que actores públicos o privados tienen para utilizar la ley y participar proactivamente en el desarrollo efectivo de los negocios transfronterizos.[27] Dicha capacidad jurídica 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 las partes, manejar las diferencias legales y culturales entre los actores de un negocio, entre otros.[28] Es importante señalar que la capacidad jurídica no es lo mismo que el conocimiento jurídico. Es decir, los agentes de un estado pueden tener suficiente conocimiento sobre la otra jurisdicción, pero eso no es lo mismo que saber cómo manejarla o manejar las interacciones relacionadas con ella.

Finalmente, el cuarto nivel - la ecología del saber jurídico - es el espacio social relacional donde los bufetes y los abogados trabajan para apoyar transacciones

---

[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] Aunque la idea de capacidad jurídica que utilizo aquí no está completamente desarrollada en la literatura, ella encuentra apoyo en otros trabajos que tratan más ampliamente acerca de la idea de creación de capacidad (i.e., capacity building) o capacidad estatal (i.e., state capacity). See, e.g., Mark Dincecco, *State Capacity and Economic Development: Present and Past*, Cambridge University Press (2017).

[28] Existen diversas obras que abordan la idea de la capacidad jurídica en el ámbito del derecho económico internacional, pero se centran en el Estado como poseedor de recursos/habilidades para utilizar el derecho con el fin de avanzar las políticas relacionadas con el comercio internacional y doméstico. Yo, por otro lado, propongo observar la capacidad jurídica como una habilidad que se encuentra en la actividad de los profesionales legales que gestionan los negocios transfronterizos. Ver 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; Gregory Shaffer and Michelle Ratton Sanchez Badin, *Building Legal Capacity and Adapting State Institutions in Brazil*. In: Gregory Shaffer (Ed.), *Emerging Powers and the World Trading System* (Cambridge University Press, 2021).

transfronterizas.[29] Dado que las transacciones transfronterizas suelen ser complejas, necesariamente implican la movilización de diferentes regímenes jurídicos y actores legales que trabajan para facilitar los negocios entre jurisdicciones.[30] En este espacio, los abogados, consultores legales, expertos en regulaciones y otros actores relevantes interactúan, comparten conocimientos y competencias, y establecen redes de colaboración para manejar la complejidad de las transacciones transfronterizas.

La idea de que este sistema de interacciones entre el derecho y los abogados genera una *ecología* del saber jurídico proviene de los profesores Matthew Erie y Sida Liu.[31] Aunque la literatura anterior sobre interacciones profesionales ha utilizado el concepto de *red* para describir la dinámica de la abogacía corporativa que respalda los flujos económicos transnacionales,[32] Erie y Liu proporcionan un nuevo marco analítico para el tema. Según ellos, las interacciones que ocurren entre los bufetes de abogados para apoyar a los inversores chinos en el extranjero componen un espacio relacional.[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 diferentes 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.

Este nivel de la arquitectura legal es crucial para entender cómo se manejan los desafíos legales en las transacciones entre China y México, ya que sus operadores (i.e., los abogados en diferentes partes del mundo) son los expertos en gestionar legalmente la transferencia del capital chino al país. A nível global, es interesante destacar que, históricamente, estos operadores han sido bufetes de abogados anglo-estadounidenses. Cuando las multinacionales chinas comenzaron a invertir en otros países, tuvieron que depender tanto de las formas jurídicas ya establecidas por el Norte Global como de la ayuda de asesores extranjeros dada su limitada experiencia internacional.[34] Así que, contrariamente a la idea común de que China

---

[29] Erie and Liu (2021), supra nota 2, 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 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 Ecolog*y, 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 nota 2.

[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 nota 2, 63-4.

[34] John Wong and Sarah Chan, *China's Outward Direct Investment: Expanding Worldwide*, 1 China: An International Journal 2 (2003), 273-301; Bryant G. Garth and Yves Dezalay, *Law as Reproduction and Revolution: An interconnected history,* University of California Press (2021).

estaria replicando el camino de los actores estadounidenses hacia su globalización, las inversiones en el extranjero de la RPC parecen producir, hasta el momento, una dinámica multifacética que no está dominada por los abogados chinos. Más bien, se centra en los bufetes extranjeros, lo que promueve la intersección de conjuntos variados de redes profesionales alrededor del mundo.

De las conclusiones que llaman la atención del trabajo de Erie y Liu, una de las más interesantes - y es donde me inserto en este trabajo - es la conexión entre el marco jurídico privado y la ecología del conocimiento jurídico. Es decir, el marco jurídico privado y la ecología del conocimiento jurídico se moldean simultáneamente.

Por un lado, dependiendo de las formas jurídicas que las partes elijan en términos de contratos, terminan atrayendo el trabajo de ciertos bufetes de abogados. Por ejemplo, un contrato que se acuerde con base en la ley inglesa, necesariamente atraerá el servicio de bufetes angloamericanos que poseen las herramientas y técnicas legales necesarias para participar en un arbitraje bajo dicha ley. Sin embargo, si optan por la ley local, atraerán el servicio de bufetes locales que pueden proporcionar asesoramiento experto en la materia. Por otro lado, los bufetes seleccionados también determinan estrategias y formas jurídicas en los negocios. Un bufete de abogados que tenga las redes profesionales y el conocimiento técnico-lingüístico para litigar en la jurisdicción china puede recomendar tal estrategia. Sin embargo, una firma de abogados local que no tenga esta capacidad tenderá a estructurar el negocio para que las disputas se resuelvan localmente o mediante la subcontratación de otras firmas extranjeras.

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. 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.

Esta arquitectura proporciona la oportunidad de añadir complejidad a la relación jurídico-económica entre China y México, arrojando luz sobre aspectos que a menudo quedan oscurecidos en otros análisis. En términos más específicos, este enfoque me permite delinear el propósito de mi investigación: contribuir de manera más precisa al análisis del marco jurídico privado y la ecología del conocimiento jurídico en los negocios chinos en México.

b. El ambiente legal mexicano: reformas jurídicas e internacionalización de la abogacía corporativa

Teniendo en cuenta que este trabajo se enfoca en el marco jurídico privado y la ecología del conocimiento jurídico de los negocios chinos en México, en esta subsección presento algunos apuntes de la literatura sobre el ambiente legal mexicano y su abogacía corporativa. Esto es necesario para contextualizar las crecientes interacciones legales entre actores de ambas

naciones dentro de un proceso más amplio de reformas del sistema jurídico mexicano y la internacionalización de su abogacía corporativa.

En ese sentido, si bien China ha sido un factor importante en la economía mexicana recientemente, la entrada de empresas chinas en el país es quizás el último capítulo de un cambio estructural que la economía y el derecho mexicanos han experimentado en las últimas décadas del siglo XX, especialmente con la entrada del país en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y posteriormente a la OMC, así como la incorporación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En ese período, se impulsaron múltiples acuerdos comerciales entre México y el mundo, creando una *especialización económica* en el país a medida que pasó a formar parte de cadenas de valor regionales y globales.[35] Por ejemplo, empresas como las *maquiladoras* ganaron importancia en la economía mexicana, que se convirtió en un centro relevante para las empresas internacionales que querían exportar a mercados como el de Estados Unidos (EE.UU.).[36]

En paralelo a este cambio en la especialización económica de México, se produjo una transformación jurídica tanto en el derecho mexicano como en la práctica de los profesionales legales. En particular, la abogacía en México ha experimentado cambios significativos a lo largo de las últimas décadas, en respuesta a la necesidad de adaptarse a una nueva realidad económica. Esta nueva realidad ha sido moldeada, por ejemplo, por reformas en el derecho regulatorio y administrativo, la privatización de las prácticas económicas antes monopolizadas por el Estado, la apertura de la economía al comercio internacional y las facilidades a la inversión extranjera.[37]

Sin embargo, mientras que la importancia global de los bufetes anglo-estadounidenses ha atraído una fascinación inquebrantable en la literatura socio-jurídica en las últimas décadas, se ha prestado menos atención en la literatura a la abogacía corporativa local, especialmente en los países en desarrollo.[38] Esto es aún más evidente en el caso de la abogacía corporativa mexicana, sobre la cual se conoce relativamente poco como grupo profesional, especialmente en la época contemporánea. Los estudios existentes ofrecen, entre otros aspectos, un panorama descriptivo de los profesionales en el país,[39] examinan la tensión profesional entre tradición y

---

[35] Juan Carlos Moreno-Brid y Jaime Ros, *México: las reformas del mercado desde una perspectiva histórica*, Revista de la CEPAL, v. 84 (Diciembre 2004).

[36] Ver, e.g., Germán Alarco Tosoni, *Reforma estructural en la integración de la industria maquiladora a la economía mexicana*, Problemas del Desarrollo, v. 37, no.145 (abr./jun. 2006).

[37] 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);

[38] 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, *Asian Legal Revivals: Lawyers in the Shadow of Empire* (University of Chicago Press, 2010).

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

modernidad,[40] reflexionan sobre el papel de la abogacía en el acceso a la justicia en el país,[41] y la estructura curricular en la formación de la élite intelectual jurídica.[42]

No obstante, se necesitan más estudios empíricos sobre el tema, especialmente contemporáneos. Aunque existen notables excepciones, como trabajos sobre la construcción de la idea de autonomía legal en la abogacía,[43] la caracterización de la élite legal mexicana,[44] las redes profesionales entre los bufetes mexicanos y estadounidenses,[45] y la importancia de las redes relacionales informales en el sistema jurídico mexicano,[46] algunos de estos estudios ya están relativamente desfasados. Además, mientras que abundan los estudios sobre otros profesionales legales (por e.g., los jueces), el panorama descriptivo y teórico de la actuación de los abogados corporativos en las transacciones tanto domésticas como transnacionales parece estar insuficientemente desarrollado.[47]

Es una lástima esta lacuna en la literatura, ya que el caso de la abogacía corporativa mexicana parece ser especialmente interesante y complejo por diversas razones. México tiene una economía globalizada e integrada a cadenas de valor, con flujos económicos transfronterizos significativos registrados en las últimas décadas.[48] Además, cuenta con una

---

[40] 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).

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

[42] Interesante notar que, durante mucho tiempo, la mayoría de la clase política y burocrática del país provenía de la Facultad de Derecho de la UNAM. Sin embargo, este panorama se ha diversificado en la actualidad, con otras facultades aportando a la formación de los abogados que pasan a trabajar en los bufetes más importantes del país. Específicamente en el campo del derecho mercantil, otras universidades privadas como La Escuela Libre, El Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), la Iberoamericana y el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) suelen contribuir a la formación de la élite jurídica que asesora a los inversionistas internacionales. Ana Laura Magaloni, Cuellos de Botella y Ventanas de Oportunidad de la Reforma a la Educación Jurídica de Elite en México. In Héctor Fix-Fierro (ed.), *Del Gobierno de los Abogados al Imperio de las Leyes. Estudios sociojurídicos sobre educación y profesión jurídicas en el México contemporáneo* (Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2005)

[43] 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.

[44] 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).

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

[46] 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).

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

[48] 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).

élite estrechamente vinculada a las prácticas corporativas de los bufetes de abogados estadounidenses, pero con una fuerte tradición de nacionalismo que ha resistido una influencia extranjera en su totalidad.[49]

Dentro de los estudios existentes, algunos datos resultan relevantes para entender la abogacía mexicana en general, y la corporativa en particular. Por ejemplo, es destacable 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, ya supera los 442 mil abogados.[50] Este último número es llamativo no sólo por su crecimiento vertiginoso, sino también porque, a diferencia de otros países de América Latina, México no impone restricciones para que los licenciados en derecho ejercen como abogados (con algunas excepciones en derecho penal, agrario y laboral). Además, a diferencia de otros países, los abogados mexicanos no tienen el monopolio de la asesoría legal sobre el derecho doméstico, lo que significa que los abogados y bufetes extranjeros pueden establecerse en el país sin mayores restricciones.[51]

La ausencia de restricciones para ejercer la abogacía en México es importante para ese estudio y parece estar vinculada al hecho de que las asociaciones de abogados son voluntarias y carecen de apoyo constitucional.[52] Tampoco existe una regulación jurídica que las reconozca y les otorgue efectividad y fuerza a sus resoluciones. Aunque existen importantes asociaciones como el Colegio de Abogados, la falta de medios adecuados de representación parece ser una característica relevante a la hora de reflexionar sobre los contornos y limitaciones del ejercicio de la abogacía mexicana. Esta brecha implica inevitablemente que los despachos de abogados mexicanos, como grupo, están "divididos, segmentados y debilitados."[53] Además, no tienen control del mercado en las transacciones domésticas y transnacionales en el país, lo que es notablemente diferente a la situación en otros países de América Latina.

Otro aspecto interesante a destacar es pensar en quiénes conforman la élite intelectual legal en México. Como sostienen Dezalay y Garth, las actividades corporativas transfronterizas en América Latina suelen estar vinculadas a un grupo profesional reducido, a menudo conectado a la élite económica e intelectual del país.[54] Desde una perspectiva socio-jurídica, esta élite juega un papel crucial como el nexo entre el capital extranjero y la estructura productiva de nuestros países. Este grupo posee no solo el conocimiento jurídico, sino también el capital relacional que les permite movilizar los instrumentos públicos y privados necesarios para garantizar el éxito de los esfuerzos comerciales transfronterizos. Por lo tanto, entender

---

[49] Garth y Dezalay (2002), supra nota 23.

[50] INEGI, *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)* (30 de junio de 2023), https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/

[51] Oscar Cruz Barney, *La Internacionalización de la Abogacía en México*, Revistas UNAM (2014).

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

[53] Héctor Fix-Fierro, 2005, supra note 42, p. 275-276.

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

quién conforma este grupo de profesionales con tal *capital social* es esencial para comprender las redes utilizadas por los inversores extranjeros para transferir y adaptar el capital internacional a México.[55] Además, esta comprensión nos permite definir el alcance del impacto de la presencia china en el mercado de servicios jurídicos corporativos en el país.

En el caso de México, es notable que, a diferencia de otros países de América Latina donde las élites legales son y han sido parte del Estado, la élite legal parece haber perpetrado una gran división en el campo del poder entre quienes gobiernan y quienes representan el poder privado.[56] Este panorama, producto de los impactos de la Revolución Mexicana en el tejido social doméstico, ha relegado a la élite legal a un papel discreto fuera de la política general, actuando como intermediarios comerciales entre las reglas locales y el capital internacional.[57]

Sin embargo, esta caracterización de la élite legal y, por ende, de la abogacía corporativa, ha experimentado cambios significativos en las décadas más recientes, como resultado de reformas económicas importantes. Desde la década de 1970, México ha reformado la infraestructura legal del país, impulsado por los valores de modernización, liberalización económica y democratización política. Un ejemplo de este proceso fue la adhesión del país al GATT/OMC y la incorporación al TLCAN.[58] Desde que estos pactos entraron en vigencia, las interacciones legales con América del Norte y el mundo han crecido de manera constante, ya que han traído nuevas oportunidades de negocio en el país.

En ese sentido, si bien la OMC y el TLCAN han sido económicamente beneficiosos para los abogados de élite, también han generado un nuevo conjunto de problemas legales y creado la necesidad de acceder a información y prácticas transnacionales.[59] Impulsados por este contexto, los bufetes de abogados mexicanos también han respondido rápidamente, abriendo nuevas áreas de práctica e invirtiendo en capital humano que se familiarice con estos nuevos sistemas jurídicos.

Así que estas reformas han impactado significativamente a la abogacía corporativa local y han elevado el derecho comercial transfronterizo a un nuevo nivel de relevancia social y política. En ese sentido, la actual élite de abogados comerciales está conformada por un selecto número de bufetes, la mayoría establecidos en la Ciudad de México y con significativas redes

---

[55] Pierre Bordieu identifica tres categorías de capital: económico (recursos económicos, como dinero, activos, propriedades); 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 Bordieu, *The Forms of Capital*. In J. Richardson (Ed.) Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education (Greenwood, 1986), 241-258.

[56] Dezalay and Garth (2006), supra note 44.

[57] Ibid.

[58] En el caso del TLCAN es marcante, incluso con la implementación de nuevas reglas que permitieran la actuación de "consultores jurídicos extranjeros" en el país. Véase Barney (2014), supra note 51; Penélope Pacheco López, *Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México*, 2 Economía UNAM 4 (2005).

[59] Un ejemplo de ese proceso se trata de las secciones de solución de disputas de la OMC y del TLCAN, 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.

profesionales en los EE.UU. Sus profesionales dominan el inglés y los códigos culturales del Norte Global.[60] A menudo, han estudiado en el extranjero, especialmente en EE.UU, y han realizado prácticas temporales en bufetes de abogados estadounidenses.[61] Su estrecha familiaridad con el sistema legal de los EE.UU y las formas en que opera les permite moverse con suma facilidad entre ambas culturas legales. De esta manera, la élite de la abogacía mexicana se ha convertido, en cierto modo, en "abogados biculturales" que poseen las técnicas jurídicas y culturales necesarias para operacionalizar el capital internacional en el país.[62]

Sin embargo, las últimas dos décadas han presenciado un auge en las relaciones comerciales entre México y China, lo que ha llevado a un nuevo punto de encuentro entre la jurisdicción mexicana y el mundo en cuanto a su entorno legal y su derecho corporativo. El comercio con China no solo implica un flujo constante de bienes y servicios, sino también un intercambio de principios legales, prácticas comerciales y normas culturales. En ese sentido, para poder negociar de manera efectiva con las contrapartes chinas, los abogados corporativos mexicanos necesitan un nuevo conjunto de herramientas (*tool box*). Esto puede incluir conocimiento del sistema legal chino, fluidez en mandarín, comprensión de las normas de negocios chinas, y redes de contactos en el país asiático. Además, pueden surgir cuestiones legales complejas relacionadas con las diferencias entre los sistemas legales chino y mexicano, y la necesidad de conciliarlos en contratos y disputas.

Más allá de comprender quién está proporcionando servicios legales a las empresas chinas en México, esta investigación también busca entender cómo se están adaptando los bufetes de abogados locales a la creciente presencia de empresas chinas en México. ¿Cómo están los bufetes de abogados mexicanos construyendo las habilidades y conexiones necesarias para servir a los clientes chinos? ¿Están las firmas estableciendo asociaciones con bufetes de abogados chinos, contratando abogados con experiencia en China, o desarrollando prácticas legales especializadas en derecho chino? Estas son preguntas cruciales a medida que México se enfrenta a la creciente influencia de China en su economía y su sistema legal, y pueden tener amplias implicaciones para la evolución de la profesión legal y la práctica corporativa en el país.

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 las empresas chinas que operan en México? (b) ¿Cómo y bajo qué términos

[60] Garth y Dezalay (2002), supra nota 23.

[61] Como ilustra la página web de Curtis LLP: 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. https://www.curtis.com/our-firm/locations/mexico-city/

[62] Fix-Fierro (2005), supra note 42.

han apoyado estes actores a los negocios chinos en la práctica, especialmente en la resolución de disputas y en mercados relacionados con el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)? y (c) ¿De qué manera los agentes públicos y privados de ambos países han contribuido a crear una mayor capacidad jurídica entre las dos jurisdicciones?

Mi hipótesis de investigación es que las empresas chinas se apoyan en una red de conocimiento que involucra tanto a bufetes de abogados internacionales como locales. Esta red presenta una clara división de trabajo que está influenciada por el protagonismo de las firmas anglo-estadounidenses en las transacciones transfronterizas y en las relaciones de poder previas entre Estados Unidos y América Latina.[63] Además, busqué determinar si la emergencia de actores legales chinos en México propone un escenario de interacciones donde nuevas formas jurídicas - como la utilización de estructuras legales chinas - son aplicadas más allá de las soluciones tradicionales promovidas históricamente por el Norte Global. En este proceso, investigué si los agentes públicos y privados, tanto mexicanos como chinos, buscan desarrollar una mayor capacidad jurídica con el objetivo de facilitar los flujos económicos entre ambos países.

En cuanto a la metodología, esta investigación adopta un enfoque socio-jurídico que aplica métodos mixtos para examinar estas cuestiones. A nivel empírico, se basó en tres conjuntos de datos originales. En el primero, registré y clasifiqué las operaciones jurídicas de inversionistas chinos en México de 2003 a 2021, asociando cada evento con su asesor legal correspondiente. Esta base de datos correlaciona la información disponible 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 del segundo enfoque, el acceso a contratos a través de solicitudes de información al gobierno mexicano me permitió entender los términos a los que se han sometido las empresas chinas, como en cuestiones de resolución de disputas. Para acceder a estos contratos públicos, utilicé la Plataforma Nacional de Transparencia del Gobierno Mexicano.[64] En el caso del tercer enfoque, 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 ofrecer un campo para intercambios con impactos más allá del micro-nivel cliente-bufete.

Para las entrevistas, busqué a profesionales seleccionados por su experiencia y antecedentes en la negociación de acuerdos con China en México. Estos profesionales fueron contactados a través de la información proporcionada en los sitios web de sus respectivos empleadores. Entre ellos se incluyen abogados y consultores mexicanos ubicados en México,

---

[63] Esta hipótesis de investigación se centra en lo que observé en una investigación similar realizada en Brasil. Ver resultados preliminares ya publicados en: Marco Germanò, *Unraveling the Role of Local Lawyers and Law Firms in Chinese Investments in Brazil*, CLD Research Brief no. 11 (2021), https://cld.web.ox.ac.uk/files/germanorbformattedfinaldocxpdf

[64] Plataforma Nacional de Transparencia: https://www.plataformadetransparencia.org.mx/

China, EE.UU., y Inglaterra. En total, se realizaron 12 entrevistas entre septiembre y diciembre de 2022, en formato online o presencial, según la disponibilidad de los participantes. Para reducir el riesgo de sesgo en las respuestas, entrevisté a profesionales de diferentes bufetes y planteé preguntas similares a cada entrevistado. De esta manera, busqué identificar narrativas comunes entre los entrevistados mediante métodos de análisis discursivo. Todas las entrevistas fueron anonimizadas y siguieron los principios éticos de la Universidad de Oxford.[65] A cada uno de los entrevistados utilizó el código "Atty_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 información ya que las observaciones presentadas buscan sintetizar los resultados de investigación a partir de la combinación de entrevistas.

Antes de presentar los resultados, es importante hacer dos aclaraciones metodológicas. Primero, cuando me refiero a bufetes mexicanos, estoy hablando de bufetes con matriz en México, lo cual es diferente a las oficinas en México de bufetes anglo-estadounidenses. Por lo tanto, cuando me refiero al segundo, utilizo el acrónimo OM-AE, que no es lo mismo que un despacho anglo-estadounidense, es decir, un despacho ubicado fuera de México. Aunque la distinción entre ambos puede ser difusa, implica diferentes consecuencias al considerar las interacciones entre China y sus socios locales, algo que no abordaré por completo en este informe por cuestiones de tiempo y enfoque temático.

Segundo, es importante señalar que esta investigación presenta observaciones generales de tendencias que nos ilustran los caminos y estructuras que las empresas y los bufetes de abogados chinos están adoptando al abordar América Latina. Sin embargo, no presenta un mapeo final y no busca ser un dibujo completo de todas las posibilidades e interacciones que ocurren. Esto no sería posible, ya que cada empresa tiene su propia estrategia y trayectoria. Aun así, existen tendencias observables que nos proporcionan más insumos para pensar sobre el nuevo punto de encuentro entre China y el mundo, en especial entre el capital chino y las redes profesionales en países emergentes.

4. Resultados

Para entender las características y dinámicas inherentes a la arquitectura legal que respalda a las empresas chinas en México, primero es necesario tener en cuenta las actividades económicas que demandan estructuras jurídicas y que atraen los servicios de abogados locales y extranjeros. En este sentido, esta investigación ha trazado dos áreas de flujos económicos que implican interacciones jurídicas significativas entre China y México: (I) las inversiones chinas en México, y (II) la importación de bienes chinos a México. A lo largo de esta sección, analizaré de manera paralela los hallazgos relacionados con ambas áreas. Aunque existen otras áreas de interacción (e.g., las inversiones mexicanas en China o las exportaciones mexicanas a China),

[65] 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).

en este informe me centraré en estos dos ámbitos por la sencilla razón de que son estas las áreas de mayor relevancia económica.

En ese sentido, cada una de las áreas aquí analizadas abarca una serie de acuerdos privados que se dan entre actores económicos mexicanos y chinos. Estos negocios, a su vez, implican una serie de elementos legales y la movilización de diferentes profesionales del derecho para su implementación. Por ejemplo, un contrato de compraventa presupone la existencia de cláusulas que establezcan el derecho aplicable y las instancias para la solución de controversias. También presupone la existencia de profesionales del derecho que hayan interactuado con las otras partes, asistido en la preparación del contrato o en su ejecución, y que posean las técnicas jurídicas necesarias para su validación en el ámbito legal. Lo mismo sucede en el área de inversiones, donde una inversión china implica una serie de contratos, desde contratos con la administración pública hasta contratos con particulares (e.g., contratos de préstamos o de *Engineering, Procurement, and Construction* - EPC[66]), cada uno con diferentes formas jurídicas y profesionales legales.

Considerado de manera aislada, cada elemento dentro de estos negocios parece existir como una faceta de poca importancia en el conjunto de las cifras económicas. Sin embargo, en su totalidad, estas diferentes facetas, a menudo transnacionales, respaldan y operacionalizan los flujos económicos chinos en México. Estas dos esferas de la arquitectura legal, la privada y la ecológica, en conexión con los marcos jurídicos internacionales y nacionales, dan forma y sentido al capital chino en el país. No obstante, poco se ha sistematizado en relación a estos dos temas, no solo en México, sino en el mundo en general. Por lo tanto, esta sección tiene como objetivo presentar resultados preliminares sobre tal arquitectura legal. Para ello, se presentan juicios en tres apartados: (I) los actores y dinámicas que forman parte de la arquitectura legal de los negocios chinos en México en el ámbito privado y ecológico, (II) la arquitectura legal en la práctica en temas de solución de controversias e industria automotriz, 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 de 2000 se empezó a registrar un crecimiento en los flujos económicos entre México y China, las partes chinas encontraron en México un entorno institucional en transformación. México experimentaba una creciente apertura a los mercados extranjeros impulsada por su ingreso al GATT/OMC y al TLCAN, lo cual reorganizó al país tanto en términos económicos como legales. En ese sentido, diversos mercados, incluido el mercado de servicios legales, disminuyeron las restricciones a la presencia extranjera, lo que

[66] En español: Contrato de Ingeniería, Adquisición y Construcción. Este es un tipo de arreglo contractual en el contexto de la industria de la construcción. A través de este acuerdo, el propietario del proyecto firma un contrato con una empresa que asumirá el rol de contratista EPC. Este contratista EPC diseña el proyecto de acuerdo a un modelo de costos reembolsables por hora y gestiona, en representación del propietario del proyecto, la compra de equipos y componentes necesarios para el proyecto. Asimismo, se encarga de contratar a la empresa constructora y de administrar el proceso de construcción, lo cual incluye la realización de auditorías y certificaciones de avance, actuando como agente del propietario del proyecto.

impulsó cambios para los actores mexicanos. En los años siguientes, se firmaron otros acuerdos de libre comercio entre México y el resto del mundo, y ciertas industrias del país se consolidaron en importantes cadenas globales de valor.[67]

De acuerdo con los entrevistados y los estudios previos a esta investigación, el mercado mexicano presentó distintas oportunidades económicas y geográficas para el capital chino. Específicamente, se presentó como una opción para reducir costos en la manufactura de productos destinados a mercados con los cuales México tiene tratados de libre comercio, especialmente a los Estados Unidos.[68] 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.[69]

Sin embargo, se nota a través de las interacciones con los abogados que las interacciones legales con los chinos comienzan a suceder con fuerza en el tema de las exportaciones y en disputas en la OMC.[70] Este es el primer momento de mayores interacciones y cambios impulsados por la presencia china en México. Sin embargo, a medida que ocurren las inversiones, se produce una evolución marcada por dos momentos temporales. Aunque las inversiones chinas en México son diversas en términos de sectores, se observa una primera ola de inversiones en los años 2000 y principios de los 2010s que incluía un número de proyectos de grandes empresas estatales o privadas en infraestructura, como puertos y telecomunicaciones. Sin embargo, con el paso del tiempo, ha habido una evolución hacia una segunda y más reciente ola de inversiones, que se ha concentrado en empresas privadas de menor tamaño y con un enfoque mucho mayor en la manufactura, especialmente en autopartes.[71]

Así, para empezar a presentar los resultados de la investigación, uno de los aspectos fundamentales a considerar dentro del marco jurídico privado y la ecología del conocimiento jurídico en los negocios chinos en México, es comprender quiénes son los profesionales del derecho que están involucrados en la operacionalización de este capital. La identificación de estos actores es crucial para entender dónde se producen las interacciones legales más allá de los tratados, ya que estas influencian la manera en que los flujos económicos entre ambos países se estructuran en la práctica. Los hallazgos de nuestra investigación aportan elementos sobre este tema.

---

[67] 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).

[68] Rodrigo Morales-López, *La presencia de China en las exportaciones de la manufactura mexicana a Estados Unidos y Canadá*, 53 Prob. Des. 210 (2022).

[69] Ibid.

[70] Atty_03_2022; Atty_04_2022; Atty_05_2022; Atty_06_2022; Atty_07_2022; Atty_10_2022.

[71] Red ALC-China, *Chinese OFDI in Mexico: Transactions* (2023)

En cuanto a la inversión china en México, la investigación y los entrevistados indican un panorama en el que se observa tanto la cooperación como la competencia entre bufetes de abogados anglo-estadounidenses, chinos y locales en los negocios chinos en México. Esta observación corrobora la literatura académica y también los estudios previos realizados en otros países latinoamericanos, como Brasil.[72] Sin embargo, existen particularidades en el caso mexicano.

Primero, es importante diferenciar las inversiones de gran envergadura, generalmente realizadas por empresas estatales chinas en infraestructura o por empresas privadas en grandes negocios, de aquellas de menor importancia económica, llevadas a cabo por empresas privadas chinas con una capacidad financiera relativamente menor, usualmente en el sector manufacturero. Cada uno de estos escenarios presenta una dinámica distinta en términos de servicios legales. Este caso de empresas más pequeñas merece especial atención en el caso de México. Aunque la presencia de grandes empresas estatales o incluso grandes empresas privadas en México es notable, los abogados casi unánimemente tienden a concordar que sus interacciones más frecuentes se dan con empresas privadas de menor capital. Las razones para tal observación merecen una investigación más profunda, pero seguramente incluyen el hecho de que los pocos grandes negocios acaban centrados en algunos despachos, mientras que el gran número de inversiones en manufacturas implica un mayor número de formas legales y también interacciones entre más actores.

En el caso de inversiones de gran envergadura, la investigación señala que suelen haber un grupo largo de abogados responsables de asesorar y representar al cliente en diferentes temas legales, desde el financiamiento de la inversión hasta el due diligence local en México.[73] Este grupo suele ser históricamente liderado por despachos anglo-estadounidenses con oficinas en China o en las ciudades de entrada al país (Hong Kong y Singapur). Sin embargo, en años recientes, se nota también la presencia aún pequeña de despachos chinos coordinando estos grupos de trabajo. En todas estas inversiones, siempre habrá un *leading counsel* internacional (despacho anglo-estadounidense en China o chino) y un *local counsel* (despacho mexicano o una OM-AE).

En el caso de inversiones de menor envergadura, como en el caso de empresas privadas en el sector manufacturero, la lógica de contratación de servicios es diferente. Los grupos de asesores legales son menores y pueden contar con un líder internacional (estadounidense o chino) o solamente con bufetes mexicanos o OM-AE.[74] Esto ocurre ya que, en inversiones de menor envergadura económica o por parte de empresas privadas chinas, se tiende a realizar un análisis económico más restrictivo, buscando reducir costos y con una menor presencia de asesores legales.

---

[72] https://cld.web.ox.ac.uk/files/germanorbformattedfinaldocxpdfa

[73] Att_05_2022, Att_07_2022, Att_08_2022. Vea un ejemplo ilustrativo como la inversión de CNOOC en campos petroleros en México. La inversión fue liderada por una empresa angloamericana en Estados Unidos y también por una empresa local mexicana.

https://latinlawyer.com/article/thompson-knight-and-dentons-guide-clients-through-mexican-oil-bid-round

[74] Att_05_2022, Att_07_2022, Att_08_2022.

En este sentido, cabe hacer algunas observaciones en cuanto a quién asesora las empresas chinas. Primero, tanto en inversiones de gran envergadura como en las de menor importancia, siempre habrá la presencia de una oficina local, mexicana o OM-AE, ya que esta posee la capacidad de representar al cliente localmente y de aportar el conocimiento de la jurisdicción mexicana.[75] Aquí encontramos una primera particularidad del caso mexicano en comparación con otros países en América Latina, ya que el mercado mexicano no prohíbe la participación de oficinas anglo-estadounidenses en el país. Así, parte de la demanda de los chinos aún es intermediada por despachos extranjeros y, aunque los abogados que asesoran a los chinos sean a menudo mexicanos, estos trabajan bajo la estructura de despachos anglo-estadounidenses. Esto tiene impactos relevantes en temas como la intermediación de *fees* y creación de redes profesionales.

Segundo, la contratación de despachos locales suele seguir una evolución temporal. En una primera etapa, las empresas chinas contratan servicios locales a través de despachos anglo-estadounidenses o chinos para las inversiones iniciales en México. Estos despachos procederán a través de licitaciones o referencias para la contratación de abogados mexicanos. En este momento, las relaciones entre los despachos mexicanos y las firmas chinas son intermediadas por despachos extranjeros y los despachos mexicanos tienen que pagar tarifas de referencia a los despachos anglo-estadounidenses o chinos.[76] En una segunda etapa, una vez que las firmas chinas se establecen en México, los despachos mexicanos pasan a actuar directamente con las representaciones locales mexicanas.[77] Así, la tendencia es que los despachos locales suelen asesorar los negocios subsecuentes de empresas ya establecidas en México, algunas veces sin la necesidad de otro asesor estranjero. Sin embargo, esto no es el caso de grandes inversiones o negocios complejos, donde aún es necesario la actuación de más despachos.[78]

Tercero, la actuación de los despachos chinos sigue siendo algo incipiente en México. Sin embargo, si hace 10 años no se percibía ninguna participación de despachos chinos en asuntos transnacionales, actualmente los entrevistados señalan que los actores legales chinos comienzan a estar más presentes, especialmente los despachos de gran tamaño y con mayor internacionalización.[79] No obstante, su presencia sigue siendo menos destacada que la de los despachos anglo-estadounidenses con oficina en China y en México. En este contexto, los despachos chinos suelen encargarse usualmente de realizar la debida diligencia para las empresas chinas en China, pero en asuntos transnacionales o en la coordinación de grupos internacionales para inversiones en México, aún predominan los despachos anglo-estadounidenses. Esto se debe a la percepción de que estos últimos aún cuentan con experiencia en la jurisdicción latinoamericana y redes profesionales bien establecidas. Pero este escenario está claramente en evolución. En ese sentido, los despachos chinos con mayor grado de internacionalización ya tienen construidas las redes profesionales necesarias para operar en

[75] Att_05_2022, Att_11_2022, Att_12_2022.

[76] Atty_02_2022, Atty_03_2022, Atty_06_2022.

[77] Atty_02_2022, Atty_11_2022.

[78] Atty_08_2022.

[79] Att_02_2022, Att_03_2022, Att_04_2022, Att_05_2022, Att_07_2022, Att_08_2022, Att_11_2022.

otros países, como en Latinoamérica. Sin embargo, si una firma con menor capacidad económica o un inversionista menos institucionalizado busca una oportunidad económica en México a través de un despacho chino más local, tendrá que apoyarse en instituciones gubernamentales mexicanas y chinas para que puedan conectarle con algún despacho mexicano, como las Embajadas o agencias de inversión.

En resumen, en las inversiones de gran porte se observa la actividad de un grupo amplio de asesores que incluirá un punto de coordinación desde China (históricamente anglo-americano y más recientemente chino) y un punto de representación local (históricamente mexicano o una OM-AE). En las inversiones de menor porte, se verá la presencia siempre de un despacho local y tal vez de algún intermediario internacional. Ese intermediario internacional (anglo-estadounidense, chino internacionalizado o chino local) será elegido en función de la capacidad financiera de la empresa y del sector inversor. Sin embargo, conforme exploró más adelante en ese informe, los intercambios entre despachos chinos y mexicanos aún están quedan concentrados en pocos despachos locales.

Además, es posible que existan otros despachos que actúen de forma tangencial en cada negocio, como las oficinas estadounidenses de despachos anglo-estadounidenses, en casos de empresas chinas que realizan su inversión en México a través de sus firmas en EE.UU. En este escenario, se presenta un espacio relacional dinámico que a veces utiliza operaciones verticales de actuación, es decir, de coordinación *intra-firma* entre despachos anglo-estadunidenses desde China hacia México, o operaciones *trianguladas*, es decir, con la cooperación entre despachos chinos, anglo-estadounidenses y mexicanos.

En ese sentido, al comparar con los resultados en Brasil, se observa una triangulación de interacciones mucho más evidente entre las oficinas en Brasil, China y angloestadounidenses que lo que ocurre en México.[80] En México, las interacciones ocurren principalmente entre oficinas en China y México. La ausencia de una participación más generalizada de las oficinas anglo-estadounidenses en las inversiones chinas en México parece estar asociada a dos factores: las características de la inversión china en México y las particularidades del mercado de servicios legales en México.

El primer factor es que una gran parte de las inversiones chinas en México (66%) son de montos relativamente bajos, es decir, implican valores menores de 100 millones de dólares.[81] Estas son realizadas por empresas chinas de tamaño medio, capital privado y menor capacidad financiera. Este es el caso de muchas empresas chinas manufactureras que compraron o construyeron plantas en México. Por lo tanto, la participación de un bufete anglo-estadounidense puede verse como un costo excesivo, en vista de las tarifas más altas que estas firmas requieren en los negocios transfronterizos. Así, su uso termina siendo restringido a los casos que se consideren necesarios o a negocios que involucren partes con mayor capacidad financiera.

[80] See Germano (2021), supra note 63.

[81] Red ALC-China, *Chinese OFDI in Mexico: Transactions* (2023)

En cuanto al segundo factor, es que el mercado de servicios legales en México, al igual que muchos 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. Esto es marcadamente diferente de otras jurisdicciones latinoamericanas, 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 OM-AE en conjunto con oficinas de esos mismos despachos en otras partes del mundo, en especial en los EE.UU. o en China.

Si bien la triangulación en México no es tan evidente, es posible notar que la naturaleza y los temas de la participación de cada despacho varían según las características del negocio, en una verdadera *división laboral* del mercado de servicios legales en México. Esto es, estos diferentes proveedores, en términos de nacionalidad, aunque colaboren en una inversión, actúan con mayor protagonismo en determinados tópicos.

Esta división laboral es particular de cada caso, pero sigue una tendencia general. Los despachos mexicanos o las OM-AE serán responsables de los temas de derecho mexicano, como conformidad regulatoria, tributaria, laboral, ambiental, y aduanera. También asesoran a los grupos de trabajo en diferentes aspectos del proyecto, como financiamiento y riesgos políticos y económicos mexicanos. Los despachos anglo-estadounidenses, desde sus oficinas en EE.UU. o China, son responsables de representar a los clientes en temas transnacionales considerados complejos, como financiamientos internacionales, fusiones y adquisiciones, mercados conexos a EE.UU. y arbitrajes internacionales que utilicen derecho extranjero (e.g., *Nova York Law* o *Common Law*.[82] También son responsables por gestionar el grupo de trabajo, así como la subcontratación de otros despachos. Por otro lado, los despachos chinos son responsables de la debida diligencia local en China, en temas donde los anglo-estadounidenses no pueden actuar. Sin embargo, los despachos chinos más internacionalizados también empiezan a ocupar el rol de los anglo-estadounidenses, aunque de manera incipiente.

En este sentido, se identificaron cuatro factores que influyen en esta división laboral en México: el asunto legal a asesorar, la experiencia de la empresa china en el país, el sector receptor de la inversión, y la capacidad financiera de la empresa inversora.

El primer factor se refiere al tema legal que requiere asesoramiento. Los temas considerados complejos o asociados a un derecho extranjero, como financiamiento o arbitraje internacional, tienden a atraer la asesoría de despachos anglo-estadounidenses. En estos casos, los bufetes anglo-estadounidenses suelen mantener una posición de asesoramiento, ya sea por la complejidad del tema, por el hecho que utilizan de derecho anglo-estadounidense o por la apariencia de un servicio calificado que puede asegurar la conformidad del negocio con la regulación mexicana. Por otro lado, los temas de derecho local (i.e., los temas de derecho público, como derecho ambiental, laboral, migratorio, regulatorio, fiscal) necesariamente

[82] Atty_07_2022; Atty_08_2022; Atty_11_2022.

atraen la actuación de despachos mexicanos o OM-AE, poseen el *know-how* necesario para manejar la legislación y la relación con autoridades locales.[83]

También habrá casos en los que sea necesario el asesoramiento tanto de despachos locales como anglo-estadounidenses, como en sectores intensivos en capital y con fuerte regulación legal, como los sectores de energía y minería.[84] En estos casos, estos despachos combinan capacidades: los despachos extranjeros son importantes para gestionar temas de capital, mientras que los abogados locales participan con más protagonismo en temas de planificación del derecho público. Por otro lado, en inversiones en sectores considerados menos regulados, como el de manufacturas sencillas, los despachos locales podrán ser consultados directamente y únicamente, sin la necesidad de despachos extranjeros intermediando la temática.

El segundo aspecto se refiere al hecho de que las empresas con más experiencia en México generalmente conocen mejor la oferta de servicios legales en el país y se sienten más seguras para contratar directamente a despachos locales. Por ejemplo, una empresa china que llega a México por primera vez no cuenta con el conocimiento del mercado ni con la estructura representativa en el país para acceder a los profesionales locales. Esto implica que la empresa usualmente contará con la asesoría de un bufete anglo-estadounidense o - más recientemente - chino internacionalizado que supervisará todo el negocio y subcontratará a *local counsels* para temas específicos. Sin embargo, a medida que la empresa se establece en el país y contrata a su propio equipo legal, comienza a buscar directamente a despachos locales.

El tercer aspecto se refiere a la capacidad financiera de las empresas chinas. La capacidad financiera tiene que ver con el hecho de que el costo económico de contratar un despacho será relativo a su tamaño y al reconocimiento de valor del servicio legal ofrecido. Cuanto mayor sea la empresa, usualmente se verán más asesores jurídicos, locales o extranjeros. No obstante, 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 un chino que subcontratará en casos específicos a despachos locales. El acceso a estos despachos locales también dependerá del tamaño de los equipos legales locales de las empresas chinas. Si es posible, los equipos legales locales buscan abarcar más temas legales para reducir los costos para las empresas. Sin embargo, en asuntos complejos y regulatorios, la demanda se externaliza a despachos extranjeros o locales.

El cuarto factor tiene que ver con la estructura corporativa de la empresa. Si la empresa es una empresa estatal (SOE), por ejemplo, tendrá más regulaciones a cumplir en China, lo que implica un asesoramiento en China más significativo. Por otro lado, si una empresa china que invierte en México lo hace desde una jurisdicción extranjera, como vehículos internacionales

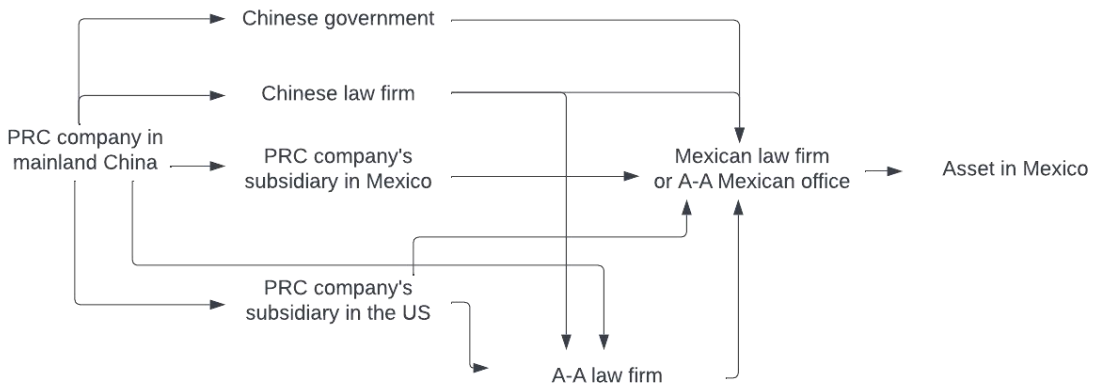
[83] Atty_04_2022; Atty_05_2022, Atty_11_2022.

[84] 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 combinada de despachos anglo-estadounidenses (a través de sus oficinas en el extranjero o en México) y despachos locales.

para facilitación tributaria, como Luxemburgo o los Países Bajos, acabará atrayendo el servicio de despachos en estas jurisdicciones.

Es importante señalar que esta división entre oficinas también se da con el hecho de que las empresas chinas tienden a contratar distintas oficinas para cada necesidad. Como me comentan los abogados, es raro que el despacho contrate un despacho para todas sus necesidades y más común que busque un asesoramiento individualizado con cada uno de los que perciben que tiene sentido para ellos tanto económicamente como por especialización.[85]

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



Fuente: el autor a partir de sus propias observaciones.

En lo que respecta a las exportaciones chinas a México, el contexto es un poco diferente al de las inversiones. Inicialmente, cabe destacar que prácticamente todos los entrevistados señalaron que muchos de los negocios se realizan a través de bufetes chinos y mexicanos, o incluso, más comúnmente, sin el asesoramiento de ningún despacho. En este sentido, dado que muchos de los negocios de compraventa realizados no implican grandes aportes económicos ni muchas cuestiones legales (e.g., laborales, migratorias), muchas de las partes chinas y mexicanas no ven la necesidad de contratar asesoramiento transaccional, solo contencioso cuando surge algún problema en el negocio. Por lo tanto, como tendencia general, una parte significativa de los flujos comerciales ocurre sin un contrato firmado previamente y sin la actuación de despachos, la cual acaba siendo limitada a contratos de gran valor, de productos económicos sensibles o que implican organizaciones legales frente a aranceles comerciales.[86]

Otra observación es la ausencia general de despachos anglo-estadounidenses en las exportaciones chinas a México. Este hallazgo en el campo comercial no difiere tanto del

[85] Att_05_2022.

[86] Atty_03_2022; Atty_04_2022.

mercado brasileño, ya que los intercambios comerciales ahí tampoco cuentan necesariamente con la asistencia de oficinas anglo-estadounidenses. No obstante, se conecta a otro aspecto importante. Mientras que en el mercado brasileño los intercambios comerciales están centralizados en unos pocos actores (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, que es extremadamente variada.[87] Por ejemplo, mientras que en Brasil, los 10 principales bienes de importación desde China implican el 49.5% (2021) de las importaciones, en México los 5 principales implican apenas el 21% (2019).[88] Es decir, la gama de bienes importados desde China es mucho más diversificada e incluye a muchos más actores. Estos bienes son importados tanto por empresas mexicanas como extranjeras (incluso chinas) establecidas en el país y conectadas a cadenas de valor regionales o globales.

En términos jurídicos, cada una de estas interacciones comerciales implica una estructura jurídica particular, incluso cuando no hay contratos firmados entre las partes. Esta 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 este sentido, los profesionales entrevistados para esta investigación destacan cómo existe una variedad de cláusulas cuando de la firma de un contrato. 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 solución de disputas. Incluso, hay casos en los que las partes acuerdan utilizar normas de un derecho ajeno a ambas jurisdicciones como marco jurídico y una sede extranjera para la solución de disputas.

Los términos exactos bajo los cuales se firmarán estos contratos parecen estar influenciados por varios 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 ambas partes desean resolver sus disputas en una jurisdicción neutra, buscarán un país ajeno. O si por algún motivo una parte tiene más poder de negociación, puede obligar a la otra parte a aceptar sus términos legales bajo la amenaza de que el acuerdo no avance. En general, se observa un marco jurídico

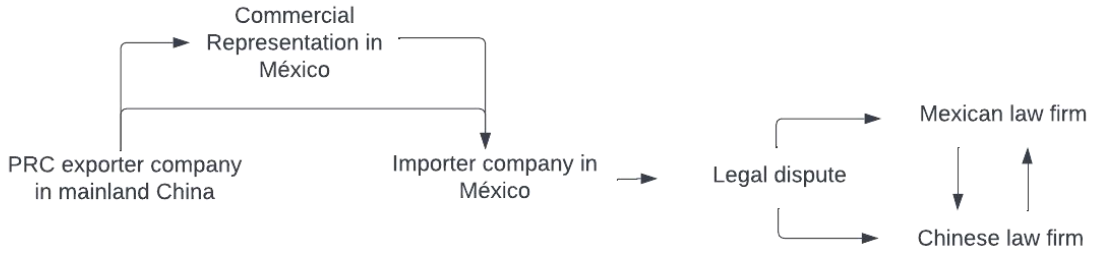
---

[87] 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. 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 parcero comercial de China. Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía del Gobierno de México, *Estadísticas históricas* (2022).

[88] Ver ComexVis en: http://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis; Gobierno de México, *Sistema de Consulta de Información Estadística por País*, en http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/estadisticas/

privado multifacético, donde diferentes actores tienen el poder, incluso, de generar innovaciones jurídicas, a medida que las partes chinas y mexicanas dejan elegir formas de actuar más allá de las formas tradicionales del comercio exterior.

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



Fuente: el autor a partir de sus propias observaciones.

Si bien las observaciones sobre los profesionales movilizados por el capital chino en México y las respectivas dinámicas de posible innovación jurídica son interesantes, vale la pena profundizar sobre tres observaciones conexas: (I) la actuación de los despachos chinos en México; (II) el hecho de que los crecientes flujos económicos no han resultado en un proceso de adaptación de las prácticas jurídicas mexicanas, y (III) las diferencias culturales perceptibles entre profesionales mexicanos y chinos.

En el primer tema, es notable la fraca actuación de despachos de la RPC en los negocios chinos en México. Según relatan prácticamente todos los entrevistados, estos despachos acaban participando de manera aún poco evidente en los flujos comerciales entre los dos países. Lo máximo que se identificó en esta investigación fue la existencia de algunas colaboraciones entre despachos chinos y mexicanos, pero que no parecen tener gran relevancia en el mercado de servicios legales.[89] Tampoco se observó ningún programa corriente de intercambio de profesionales entre despachos chinos y mexicanos. Eso no implica que los despachos de RPC no estén actuando en negocios en México, sin embargo la percepción de sus actuación todavía es limitada aún que en evolución.

Por lo tanto, para entender la acción de los despachos chinos en México y también su posible evolución, propongo aquí una mirada más detallada a este fenómeno. Esta investigación identificó cuatro tipos de participación de despachos chinos en México: (I) los despachos chinos asesoran a inversionistas chinos desde China, liderando grupos de trabajo de proyectos en México, (II) los despachos de la RPC asesoran a inversionistas chinos 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

[89] Un ejemplo fue la partnership entre el despacho chino YingKe y el mexicano Chacón & Rodríguez. Sin embargo, esa partnership parece haber dejado de existir. Ver en: Yingke Law Firm, *Mexico: Overview*, disponible en: http://www.yingkeinternational.com/office/mexico

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. Son procurados por las empresas chinas para supervisar el proyecto. Por lo tanto, buscan y contratan despachos mexicanos (*local counsel*) para asesoramiento o la realización de diligencias locales cuando sea necesario. En estos casos, los despachos mexicanos son contratados en contratos *spot on* y las interacciones con la empresa china son mediadas por el despacho chino.[90]

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 buscarán contratar despachos mexicanos para determinados temas legales directamente o por medio de la asesoría de anglo-estadounidenses. En estos casos, las empresas chinas serán el punto de intercambio entre los despachos mexicanos y actores chinos.

En el tercer caso, los despachos chinos asesorarán a exportadores chinos en temas pertinentes a la exportación de bienes a México. Aquí se incluyen diferentes temas relevantes para la exportación desde China, como cuestiones fiscales, aduaneras, entre otros.

En el cuarto caso, los despachos chinos son subcontratados por despachos mexicanos. Este 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 realizar la diligencia necesaria en el país.

En el segundo tema, no se perciben grandes cambios dentro de las prácticas mexicanas para ofrecer un servicio "premium" a las partes chinas. Son pocos los despachos que han contratado nuevos asociados o socios que hablen chino o que tengan experiencia previa en temas relacionados con China. También son escasos los despachos que han creado prácticas específicas para partes chinas.[91] De manera general, los entrevistados y las observaciones realizadas denotan que los profesionales mexicanos no ven incentivos económicos suficientes para tales inversiones.[92]

Este hallazgo parece estar relacionado con la característica económica de las inversiones chinas (es decir, de bajo valor económico) y dudas sobre los futuros flujos desde China hacia México. Sin embargo, no implica que los bufetes mexicanos o extranjeros con sede en México no estén especializados o capacitados para atender la demanda china. Por el contrario, los despachos mexicanos parecen estar profundamente inmersos en las dinámicas de transnacionalización del capital, seguramente por la experiencia adquirida en las últimas décadas. También es importante señalar que existen ciertos profesionales en los despachos

[90] Atty_03_2022; Atty_07_2022.

[91] Excepciones, por ejemplo, son las prácticas en China (*China Desks*) de Vázquez, Tercero & Zepedo (VTZ) y de Hogan Lovells.

[92] Atty_03_ 2022.

mexicanos o angloestadounidenses con sede en México muy cualificados en la cultura comercial china. Estos profesionales proporcionan puntos de encuentro para la demanda china. Como consecuencia, unos pocos despachos parecen concentrar gran parte de las redes profesionales con partes chinas.

Esta tendencia general de tratar a los inversionistas chinos como a otros clientes internacionales implica, por ejemplo, que haya una menor atención en la captación de nuevos clientes chinos, un hallazgo diferente a lo que se observó en la investigación del caso brasileño. Esta dinámica de captación termina 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.[93] Según se relata, las empresas chinas que están prospectando inversiones en el extranjero a menudo buscan a estas autoridades para obtener no solo más información comercial sobre el mercado mexicano sino también jurídica. En estos casos, estas autoridades suelen recomendar algún despacho mexicano para que les asesore.

Estas autoridades gubernamentales chinas también han realizado algunos esfuerzos para promover mayores vínculos entre las dos jurisdicciones. Se han identificado esfuerzos dirigidos, generalmente, a aspectos comerciales de la relación bilateral, como la apertura de nuevas oportunidades de negocio y la creación de mayores sinergias económicas. Son ejemplos la realización de diferentes ferias y seminarios tanto específicos de México como más generales en China que incluyen también la presencia de empresas mexicanas.[94] No se observan, 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 por la conducta de las agencias gubernamentales mexicanas. Se han identificado 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.[95] Sin embargo, tampoco son visibles iniciativas del gobierno de México para incrementar el conocimiento jurídico entre los países. Se podría argumentar que no habría razón para discutir lo legal antes que lo comercial, pero al mismo tiempo esto refuerza una asimetría de información sobre temas legales entre las dos jurisdicciones.

Quienes parecen asumir el rol de promover una mayor integración jurídico-privada son algunas organizaciones privadas mexicanas, como el MEXCHAM China, que ha realizado eventos específicamente enfocados en temas de derecho en la relación bilateral. Sin embargo, una ausencia notable es la escasa actuación de las asociaciones de abogados mexicanos, como la Barra Mexicana de Abogados. Según la investigación realizada, no se han observado eventos específicos en relación a China - un hecho significativamente diferente a Brasil, donde la barra

---

[93] Atty_02_2022; Atty_03_2022; Atty_04_2022; Atty_05_2022; Atty_09_2022; Atty_10_2022; Atty_12_2022.

[94] Por ejemplo, la "expo" *China Homelife*, que tuve el objetivo de presentar empresas líderes chinas que buscan hacer negocios con México, Disponible en: https://www.chinahomelife.mx/

[95] 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).

brasileña (Ordem dos Advogados Brasileiros o OAB) incluso ha creado subsecciones específicas para la relación Brasil-China.

Por último, es interesante señalar algunas observaciones de los abogados mexicanos que resaltan cómo negociar con clientes chinos presenta particularidades únicas.[96] Estas particularidades incluyen, por ejemplo, la forma en que los chinos buscan sus servicios, cómo los contratan y cómo se ejecutan los contratos. En el tema de la contratación, destacan cómo a menudo existen dificultades al pactar honorarios o recibir pagos, especialmente en empresas con menor internacionalización y capacidad financiera.[97] Destacan como algunas empresas chinas no están acostumbradas con la manera de contratar por hora ya establecida en México y en otras partes del mundo. Otra característica es cómo la percepción de los chinos para ejecutar contratos difiere mucho de otros clientes internacionales. En muchos casos, los clientes chinos ven el contrato con el despacho de manera flexible, buscando cambiar aspectos acordados a medida que la negociación avanza. Finalmente, los abogados también señalan que existe una mayor opacidad de información cuando tratan con clientes chinos en comparación con otras experiencias internacionales, lo que crea ciertos conflictos de información en la relación cliente-abogado.[98]

Otro aspecto interesante de estas diferencias culturales que mencionan los abogados es cómo, en términos de lenguaje y precisamente de redacción de contratos, siempre parece haber una cierta ineficiencia en los acuerdos entre partes chinas y mexicanas.[99] Esto ocurre cuando muchas veces suelen surgir complicaciones en la forma de los contratos y en la traducción de los términos. Aunque el derecho utilizado sea de común entendimiento y acuerdo, los abogados mexicanos señalan que hay muchos intercambios con los contratos para que el lenguaje y la forma representen lo que se está acordando. Estas diferencias culturales, aunque no impiden las negociaciones, crean aspectos de malentendido entre las partes, a veces contribuyendo a que los negocios no se realicen de la manera más efectiva.

Todas estas 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 muestran una arquitectura dinámica centrada en la acción de los despachos mexicanos, de las OM-AE y de los incipientes chinos. La utilización de despachos anglo-estadounidenses es menos generalizada, aunque notable, especialmente en temas jurídicos complejos, en negocios de gran envergadura, cuando se utiliza el arbitraje internacional, o cuando se realizan a través de filiales extranjeras.

---

[96] Atty_03_2022; Att_05_2022; Atty_07_2022; Atty_08_2022; Atty_10_2022; Atty_11_2022.

[97] Atty_07_2022; Atty_08_2022; Atty_10_2022; Atty_12_2022.

[98] Atty_07_2022; Atty_10_2022.

[99] Atty_05_2022. Atty_11_2022.

b. La arquitectura legal en la práctica: solución de disputas y T-MEC

Considerando algunos de los principales aspectos de los actores y dinámicas del marco jurídico privado y de la ecología del saber jurídico que conforman la arquitectura legal que respalda los negocios chinos en México, procedo a analizar dicha arquitectura en la práctica. Para ello, presento apuntes sobre 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 sector automotriz.

Estos dos temas son relevantes por diversas razones. En el primer caso, existe un debate en diferentes círculos académicos que buscan comprender si el surgimiento de China en el mundo podría generar nuevas formas de resolver disputas internacionales, como, por ejemplo, la utilización de cámaras de arbitraje chinas.[100] En el segundo, el sector automotriz es uno de los más relevantes de la relación bilateral y ejemplifica una dinámica importante, es decir, la integración de México en las cadenas globales de valor y el interés de las empresas chinas en utilizar las facilidades comerciales del país para exportar bienes hacia Estados Unidos y Europa.

En este sentido, las observaciones empíricas de esta investigación aportan puntos de vista interesantes sobre cómo el derecho - más precisamente el marco jurídico privado y la ecología del saber jurídico - respalda y estructura los negocios chinos en México.

i. Solución de disputas

El entendimiento de cómo se resuelven los asuntos legales privados es un aspecto crucial para la relación bilateral México-China. Aún más, nos proporciona una perspectiva práctica de las estructuras legales que están siendo utilizadas entre las partes chinas y mexicanas. En esta subsección, presentaré algunas observaciones sobre el tema, tanto en relación a las inversiones chinas como a las importaciones de productos chinos a México. Preliminarmente, cabe señalar que este no es un estudio exhaustivo, pero lanza luz sobre líneas de atención e investigación.

En el 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, aunque algunos sectores estén más regulados.[101] La ley mexicana permite, por ejemplo, que los contratos con la administración pública en sectores estratégicos como energía e hidrocarburos incluyan una cláusula arbitral, lo que posibilita que los clientes chinos utilicen este mecanismo de resolución de disputas para algunos temas.

En este sentido, según lo informado por los abogados, el uso de tribunales locales para disputas en inversiones es reducido para muy pocos casos, donde es obligatorio su utilización,

[100] Matthew Erie, *The Soft Power of Chinese Law*, Columbia Journal of Transnational Law (Forthcoming).

[101] Francisco González de Cossío, *Arbitraje y contratación gubernamental*, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana (2012).

como en disputas que involucren derecho laboral o fiscal.[102] En los demás casos, los métodos alternativos de resolución de disputas son la práctica habitual utilizada por los clientes chinos, tanto en negocios entre partes privadas como cuando está permitido dentro de la administración pública. El arbitraje es visto como la mejor solución, a pesar de los altos costos, debido a la rapidez en la resolución, la tecnicidad de las decisiones y la neutralidad de la sede, que son cuestiones importantes para los clientes.[103]

Cuando se utiliza el arbitraje con la administración pública, cabe observar que el derecho y la sede aplicada dependerán del sector involucrado. En algunos casos, la ley establecerá la obligatoriedad de que la sede sea en México o que se aplique el derecho mexicano. Y cuando es en México, normalmente se realiza en la Ciudad de México, en sedes como el Centro de Arbitraje de México (CAM). Esto necesariamente atraerá la participación de firmas de abogados mexicanas, que tendrán un conocimiento específico de las regulaciones locales.

Cuando hay flexibilidad en contratos privados, es común que se busquen sedes ya establecidas internacionalmente, consideradas campos neutros y con derecho neutro. Aquí parece importante destacar que las partes de gran envergadura, como las empresas estatales chinas (SOEs), tienen la capacidad financiera y la presencia internacional para buscar resolver sus disputas en sedes ya establecidas en el mercado transnacional. Esto incluye especialmente el arbitraje internacional con cláusulas clásicas. En este sentido, se citan Hong Kong, Londres, París y Singapur como posibles opciones: las sedes son vistas como campos neutros, efectivos y confiables por las partes de ambos países.[104] También parecen ser más atractivas para temas de migración para los chinos, ya que las sedes en EE.UU. serían más difíciles para la obtención de visas actualmente.[105] Sin embargo, Nueva York también es citada como una posibilidad.

En términos de derecho aplicable, se menciona que las inversiones transnacionales de China usualmente utilizan las prácticas globales, es decir, el derecho estadounidense, inglés o convenciones internacionales, para regular los contratos relacionados con una inversión.[106] Esto implica que, cuando se necesita resolver alguna controversia, con frecuencia las partes mexicanas y chinas buscarán los servicios de despachos anglo-estadounidenses. Esto está relacionado con el hecho de que estos despachos poseen la experiencia para actuar en tales derechos. Es importante notar que esto no significa que los despachos mexicanos o chinos no intervendrán en absoluto en estos casos. Existen casos de despachos con equipos cualificados para tal fin, sin embargo, existe una tendencia notable a que los despachos extranjeros ocupen

[102] Atty_09_2022.

[103] Atty_05_2022; Atty_08_2022; Atty_09_2022.

[104] Atty_02_2022; Atty_03_2022; Atty_05_2022; Atty_08_2022; Atty_09_2022; Atty_11_2022.

[105] Atty_05_2022.

[106] Ejemplos de utilización de frameworks internacionales incluyen el UNCITRAL, UNIDROIT o la Convención de las Naciones Unidas para la Venta Internacional de Mercaderías. Atty_03_2022; Atty_05_2022; Atty_09_2022.

una posición de *leading counsel*, mientras que los otros dos actúan como asesores, especialmente en inversiones de grandes empresas chinas con capacidad financiera.

En cuanto al derecho chino o mexicano utilizado en negocios privados, los abogados destacan cómo las partes mexicanas a menudo no quieren utilizar el derecho o las sedes chinas, muchas veces debido al desconocimiento del derecho chino. Por otro lado, las partes chinas muestran un poco más de flexibilidad para utilizar el derecho mexicano, aunque tienden a recurrir a un derecho neutro cuando es posible. En términos de la reciente promoción de sedes chinas como la CIETAC, los abogados señalan que su utilización aún es limitada en términos de inversión, ya que se han observado pocos casos que opten por ella - aunque los abogados mexicanos señalan que las instituciones de arbitraje chinas se están internacionalizando cada vez más, con reglas actualizadas y modernas.[107] En este sentido, se han identificado dos esfuerzos para promover instituciones legales chinas en México. El primero es que los 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 mayor proximidad a las partes mexicanas. El segundo es la invitación a que las partes mexicanas se integren al ICDPaso, una institución creada por el CIETAC para arbitraje y mediación internacional.[108] Sin embargo, hasta ahora, no parece que ninguna disputa involucrando a partes mexicanas haya sido analizada allí.

En el contexto de los negocios comerciales, es importante destacar inicialmente que la flexibilidad contractual de las partes brinda una amplia gama de formas jurídicas para resolver cualquier disputa que pueda surgir. Además, como se explicó anteriormente, la multiplicidad de partes involucradas en las importaciones de productos chinos ilustra una variedad de acuerdos legales posibles. Estas dos características de los negocios nos invitan a explorar las diferentes estructuras que puede adoptar una solución de disputas.

Un primer escenario ocurre cuando las partes deciden no formalizar un contrato y surge una disputa en el curso de la transacción. En tales casos, tanto la parte que desea iniciar un procedimiento como la otra pueden recurrir tanto a un tribunal mexicano como a uno chino para procesar 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 mencionó uno de los entrevistados, no tiene sentido tratar de resolver una disputa en México con una empresa china que no tiene presencia local.[109] Sin embargo, una empresa mexicana también puede encontrarse incapacitada para demandar a una empresa china si no cuenta con recursos suficientes para litigar en una jurisdicción extranjera.

En los casos en que exista un contrato, ambas partes tienen la opción de elegir cuál será el tribunal de resolución de la controversia, el derecho aplicable y, además, si se utilizarán métodos alternativos de solución de disputas. Sin embargo, es importante señalar que no existe

[107] Atty_05_2022; Atty_11_2022.

[108] Las instituciones mexicanas que hacen parte son Cencomex | National Center for Competitiveness in Foreign Trade, International Section for Asia Pacific of the Mexican Business Council for Foreign Trade, Investment and Technology, A.C., y la China Chamber of Commerce and Technology Mexico

[109] Atty_11_2022.

una práctica establecida para el uso de mecanismos alternativos de solución de disputas 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. Esto implica, por ejemplo, que no tiene sentido buscar el servicio de despachos anglo-estadounidenses en este tema. Pero también de que las controversias comerciales suelen tener soluciones menos efectivas por las dificultades relacionadas, por ejemplo, al tiempo de procesamiento de una controversia y a lograr contactar una empresa china en su jurisdicción.

Otro desarrollo interesante en el tema de resolución de disputas comerciales es el uso gradual de cámaras de mediación y negociaciones previas a la disputa - algo visto como natural de la cultura comercial china. En estos casos, es interesante notar la emergencia de nuevos actores y estrategias para resolver posibles controversias. Una iniciativa interesante está siendo llevada a cabo por las cámaras comerciales mexicanas, como MEXCHAM China, que están buscando actuar intermediando conflictos comerciales entre partes mexicanas y chinas. En estos casos, estas entidades privadas buscan entrar en contacto con las partes chinas o autoridades públicas chinas para resolver el tema, facilitando las demandas de las partes mexicanas. Estas iniciativas desempeñan un papel importante ya que muchos contratos de exportación e importación están mal hechos o enfrentan problemas durante su ejecución, desde la precaución de documentarlos de una manera legalmente correcta. Además, muchos negocios tienen valores bajos que no justificaría un arbitraje. Por último, muchas partes mexicanas quizás no tengan el conocimiento necesario de la jurisdicción china para buscar reparación en caso de una controversia.

ii. Industria Automotriz

En la última sección, intenté ilustrar cómo se resuelven las disputas que surgen entre las partes china y mexicana. Los resultados muestran que se están empleando una variedad de formas legales. Aún más, aprendemos que las partes mexicana y china han buscado resolver sus disputas no necesariamente con el asesoramiento de firmas de abogados anglo-estadounidenses.

En esta subsección trato de presentar observaciones sobre otro tema relevante de la relación bilateral, específicamente, las interacciones jurídicas que subyacen a la industria automotriz china en México, un mercado importante por su vinculación con las normas del derecho de integración del USMCA y a su importancia económica. Desde 2001, ha habido al menos 36 operaciones de empresas chinas en este sector, con una inversión total de más de USD 5 mil millones.[110] Más allá de los números relevantes, este campo comercial destaca una de las características más llamativas de la relación bilateral: la inversión china en la manufactura mexicana, integrada en las cadenas globales de valor. Por lo tanto, entender las dinámicas jurídicas del marco jurídico privado y la ecología del conocimiento jurídico que respalda este flujo de capital nos ayuda a obtener una visión más completa de los desafíos

[110] Enrique Dussel Peters, *Monitor de la OFDI china en América Latina y el Caribe 2023*, Red ALC-China, Abril 2023

jurídicos y las sinergias de la relación bilateral China-México. También nos muestra las formas legales utilizadas por tales empresas, más allá de las narrativas que apuntan sólo al marco legal internacional o nacional.

Por ello, intentaré aquí realizar un ejercicio hipotético de una empresa china que busca invertir en una planta de automóviles en México. Este ejercicio se basa en observaciones empíricas de materiales públicos y entrevistas con abogados que asesoran a este tipo de empresas. Es importante destacar que por empresa automotriz, me refiero no solo al ensamblaje de vehículos, sino también a otras actividades relacionadas con el sector.

En ese sentido, una empresa automotriz china que quiera invertir en México buscará, inicialmente, obtener más información a través de la red de actores con la que tiene conexión. Esto generalmente incluye consultores y funcionarios gubernamentales de ambos países, en especial asesorías del sector comercial de la Embajada China en México, de la Embajada Mexicana en China, del CCPIT, entre otros. Estos suelen proporcionar a las empresas más información sobre las características económicas de México, las particularidades de sus regiones y una visión general de los requisitos legales para dicha inversión. En este proceso, la empresa china buscará identificar una oportunidad económica que sea suficientemente atractiva. Este tipo de inversión podría realizarse, por ejemplo, mediante la adquisición de una planta ya en funcionamiento, mediante la totalidad de una empresa local o extranjera establecida en México, o a través de una inversión desde cero.

Si la empresa china percibe una oportunidad económica interesante, trabajará en tres frentes para concretar el negocio. El primer frente se refiere a los aspectos comerciales, es decir, la estructura del negocio, las estrategias de producción y suministro, entre otros. El segundo frente concierne a los aspectos políticos, es decir, acercarse a los representantes mexicanos de la región mapeada. El tercer frente, y más relevante para este ejercicio, es el jurídico. En este sentido, la empresa deberá encontrar el respaldo de algún asesor jurídico que le asesore y represente en asuntos legales.

Enfoquémonos en el tercer aspecto. Como se explicó anteriormente en este informe, dependiendo de las características de la inversión y de la empresa, el grupo de abogados que la asesorará será diferente. Si estamos hablando de una gran inversión en una planta grande por una empresa de gran capacidad financiera, es probable que encontremos un equipo legal de mayor envergadura, liderado por un equipo anglo-estadounidense en China o, en el caso de la industria automotriz con más frecuencia, en los EE.UU. Esto se justifica por el hecho de que las empresas chinas ven la necesidad de cumplir con la legislación estadounidense para buscar exportar sus bienes a dicho país después.

Independientemente de esto, la tendencia general es que esta empresa buscará tener un punto de referencia en China que coordine el negocio para la empresa. Este es el caso principalmente de las empresas que van a México por primera vez y no tienen representación legal. Este despacho ha sido históricamente despachos anglo-estadounidenses con oficinas en China. Ellos son contratados por las empresas chinas que luego subcontratarán a algún asesor local para asuntos relacionados con el derecho local. Este proceso de contratación se da a través de licitaciones donde los despachos invitados pueden ofertar cuánto desean por el servicio legal. En esta dinámica clásica, la empresa tendrá intercambios económicos y estratégicos con

el despacho anglo-estadounidense en China, que luego intermediará las relaciones necesarias con otros actores, como el despacho mexicano. También es común en estos casos que el negocio necesite de la asesoría de una oficina estadounidense de un despacho anglo-estadounidense, teniendo en cuenta que los temas de exportaciones hacia los Estados Unidos tocan muchos aspectos legales de aranceles.

Otro punto interesante de la observación es el hecho de cómo los abogados buscan trazar una estrategia especializada para que las inversiones chinas se conformen con las reglas arancelarias del T-MEC. Diferentes abogados me comentaron cómo es necesario tener una mirada detallada para que el procesamiento de sustratos en México pueda estar de acuerdo con la ley regional, un ejemplo siendo el Capítulo 4 del T-MEC que determina que, para que un vehículo - de pasajeros o camión - reciba un tratamiento arancelario preferencial, tal bien debe cumplir, entre otros requisitos, con un Contenido Regional de Valor (CRV). Como mencionó un abogado: "muchos de los insumos de estas fábricas vienen de China para ser procesados y de México y luego exportados a Estados Unidos; hay un tema de logística comercial pero también legal."[111] El CRV implica que estos inversionistas deben tener fábricas locales que procesarán insumos, muchos de los cuales son traídos de la propia China.

Legal y económicamente, una empresa china puede, si se hace correctamente, minimizar los costos al importar todo desde el exterior y solo hacer lo estrictamente necesario para producir localmente. Para esto, necesita el consejo local de abogados mexicanos para saber hacer una transformación substancial y calificar el producto conforme las reglas arancelarias. Esta logística legal, por ejemplo, se vio afectada con la renegociación del NAFTA para el T-MEC y con el incremento tarifario realizado durante el gobierno de Trump. Como comentan algunos abogados, los inversionistas chinos en este mercado se encontraron con mucha incertidumbre durante el proceso del tratado porque no tenían claro cuáles serían las nuevas reglas legales.[112]

Un aspecto que se observa frecuentemente en el mercado automotriz es el tema de las partes relacionadas. En este sentido, los inversionistas tienen una gran ventaja, ya que utilizan las formas jurídicas que los protegen legalmente de los aranceles y les permiten mantener una lógica en la que la fábrica en China o la matriz en China vende algo a su subsidiaria, que es la maquiladora en México, pero ambas pertenecen al mismo conglomerado. Como me comentaron, los inversionistas chinos utilizan tanto el consejo local como las prácticas del Norte Global, transmitidas a través de estos despachos extranjeros, para crear estructuras jurídicas que funcionen.

No obstante, si en temas arancelarios los despachos locales tendrán primacía en proporcionar consejos, en otros temas, como el financiamiento, la actuación se queda restringida a despachos extranjeros, como los estadounidenses y chinos. Esto ocurre porque gran parte del financiamiento no se realiza en México, sino en la matriz en China o en el mercado internacional. Como me comentaron, el mercado de capitales en México no está

[111] Att_05_2022.

[112] Att_05_2022.

suficientemente desarrollado y atractivo para ello, lo que también implica que los abogados mexicanos no sean parte de estas discusiones tan activamente.[113]

El resultado es un ensamblaje no solo de autopartes, sino también de derecho.[114] La importación de productos se realizará bajo la ley china. Sin embargo, el derecho mexicano se utilizará para la formación y operación de empresas en general. En términos financieros, se utilizarán las leyes inglesas o norteamericanas. Destacan que esto no es necesariamente una estrategia única para los inversionistas chinos, pero les preocupa el hecho de que EE.UU. está creando mayores reglas restrictivas a la presencia china en cadenas de valor. Esto implica la necesidad de pensar en estrategias legales más creativas que logren circunscribir las prohibiciones a China. Esto incluye pensar en estrategias corporativas que eludan, por ejemplo, la aparente propiedad de empresas chinas. Aunque este tema no está tan latente en la industria automotriz, resalta un aspecto de atención para futuras investigaciones en otros sectores de relevancia como el del litio y los semiconductores.

Sin embargo, los abogados reconocen que la crisis también abrió oportunidades para los inversionistas chinos, ya que muchos de ellos en esta industria buscaron dominar mejor la cadena de productos y la interpretación del tratado. Un ejemplo es que los abogados me comentaron cómo los inversionistas chinos los buscaron para entender mejor qué sería necesario para realizar el procesamiento de productos en México que califiquen al producto como mexicano. Esto también parece haber sido una oportunidad para los despachos mexicanos, ya que se vieron más buscados por los inversionistas chinos en los últimos meses.

c. Desafíos en el desarrollo de mayor capacidad jurídica entre China y México

Cómo presentado en las subsecciones anteriores, las interacciones legales entre mexicanos y chinos en el ámbito comercial son extremadamente dinámicas. No existen estándares rígidos sobre cómo establecer obligaciones entre ambas partes sino que una búsqueda contínua por la mejor estratégia que se utiliza de derecho local mexicano, internacional anglo-estadounidense o chino. Así, se observan distintas formas legales utilizadas en múltiples aspectos. Por ejemplo, la ley aplicada en una transacción comercial puede incluir elementos de la legislación mexicana y china. Las firmas de abogados movilizadas para estas transacciones incluyen despachos mexicanos, chinos y, en menor medida, anglo-estadounidenses.

Esta estructura legal diversa y flexible proporciona un terreno fértil para los intercambios legales, y puede incluso dar lugar a la creación de formas híbridas que eluden las formas legales tradicionales impulsadas por el Norte Global. Este fenómeno se refuerza por el hecho de que las firmas anglo-estadounidenses desempeñan un papel aparentemente menos relevante en la relación China-México. No obstante, mientras el potencial para el cambio jurídico es grande, la práctica todavía es cautelosa. En general, se observa una relativa falta de atención por parte de ambos gobiernos para desarrollar una capacidad jurídica efectiva que

[113] Atty_07_2022; Atty_08_2022.

[114] Atty_11_2022.

apoye estas relaciones. Los esfuerzos que existen parecen estar más relacionados con iniciativas individuales y organizaciones privadas en lugar de una tendencia general hacia la creación de capacidad jurídica entre las dos jurisdicciones.

Es crucial entender que la capacidad jurídica no es lo mismo que el conocimiento jurídico. En las últimas dos décadas ha habido esfuerzos significativos para que los profesionales de ambas naciones entiendan mejor la jurisdicción del otro. Por ejemplo, hay numerosos trabajos académicos en México sobre la ley china. Sin embargo, esto no implica necesariamente una capacidad jurídica efectiva para realizar negocios con partes chinas. La falta de capacidad jurídica se evidencia en varios hallazgos de esta investigación, tales como: I) La falta de servicios especializados para clientes chinos en firmas de abogados mexicanas y en oficinas de firmas anglo-estadounidenses en México; II) La inexistencia de programas de intercambio entre firmas de abogados mexicanas y chinas; y III) La ausencia de programas promovidos por autoridades gubernamentales centrados en temas legales.

La primera observación se basa en el hecho de que no existen servicios especializados para clientes chinos en despachos mexicanos o en OM-AE. Con algunas excepciones, la mayoría tiende a tratar y caracterizar al cliente chino como a cualquier otro inversionista extranjero. Esto no significa que los abogados involucrados no realicen un análisis especial que tenga en cuenta las características de los inversionistas chinos, pero sí implica, por ejemplo, que no se crean subdivisiones para tratar con clientes chinos ni se contratan abogados especializados para clientes chinos (por ejemplo, que hablen mandarín o que tengan estudios en China). De los despachos observados, son pocos los que han invertido en esta especialización y, de los que lo han hecho, parece haber una mayor atención a la especialización de abogados específicos y no de la práctica como un todo. Se señalan diferentes razones para esto, pero prevalece la idea de que no hay suficiente interés económico por parte de los chinos que justifique esta inversión por parte de los despachos mexicanos. En el caso de las OM-AE, esta atención especializada se dirige intra-firma o a otras oficinas del grupo de despachos en China o EE.UU. Esto no significa que no existan abogados y despachos mexicanos altamente capacitados para tratar con clientes chinos. Sin embargo, implica, por ejemplo, que son pocos los que tienen relaciones directas con actores chinos.[115] Aún más, los esfuerzos privados de capacitación no son recompensados profesionalmente.

La segunda observación es la inexistencia de programas institucionalizados de intercambio entre despachos mexicanos y chinos. Esta observación debe considerarse con detalle. Los programas institucionalizados entre despachos de diferentes países no son una práctica común en otros lugares. Usualmente, los despachos de diferentes países suelen tener redes profesionales establecidas donde se refieren mutuamente a otros profesionales. Este referenciamiento se hace con base en una relación de 'mejores amigos' (*best friends*), donde algunos despachos crean relaciones con otros. Sin embargo, más allá de eso, se perciben pocos programas recientes donde abogados y despachos de México son invitados para tours en China. En la última década, los abogados entrevistados mencionan solo una asociación

[115] Atty_02_2022; Atty_07_2022.

institucionalizada que no obtuve mucho éxito o visibilidad.[116] Es posible que esto también sea resultado de la pandemia de COVID, sin embargo, tampoco se nota una tendencia tan acentuada antes de la pandemia.[117] También es notable que son pocos los abogados mexicanos trabajando en China en general.[118] Esto, por ejemplo, fue observado en Brasil, donde existe un intercambio relativamente intenso entre despachos brasileños y chinos. En México, este intercambio es menos evidente.

La tercera, y tal vez más significativa, es el hecho de que existan escasas iniciativas gubernamentales para el intercambio legal entre los dos países. En las últimas décadas, el gobierno chino ha promovido los lazos comerciales con el estado mexicano, organizando comitivas y trayendo empresarios al país.[119] También se notan programas académicos que ofrecen una comprensión legal más amplia acerca de los sistemas jurídicos.[120] Hay eventos generales en China en los que los despachos mexicanos participan, pero no existen eventos dedicados exclusivamente para México.[121] Sin embargo, en Brasil, entidades como el CCPIT y la Embajada china han promovido una serie de eventos junto a socios locales, como la OAB.[122] En México, esto es prácticamente inexistente. Los pocos eventos observados involucran a entidades privadas con objetivos comerciales. Un ejemplo también citado por los abogados de esta ausencia de interés gubernamental es el hecho de que el gobierno mexicano cerró su agencia de inversión, lo que también significó la ausencia de un punto de información legal para clientes chinos y mexicanos.[123]

Las consecuencias de este proceso son más especulativas. No obstante, la experiencia comparativa puede proporcionar ejemplos de lo que implica la creación de una mayor capacidad jurídica entre dos jurisdicciones. En el caso de Brasil, donde se ha desarrollado una mayor capacidad gubernamental y privada para tratar con inversionistas chinos, esta capacidad se refleja en un mercado de servicios legales más equipado para manejar clientes chinos. Esta formación se manifiesta en la tendencia de varias firmas de contratar profesionales familiarizados con la lengua y cultura china, o aquellos con estudios de posgrado en China o con experiencia en despachos chinos.

Además, es interesante notar que, dado que un porcentaje importante de las empresas que llegan a México son relativamente pequeñas y de capital privado, suelen tener una experiencia de internacionalización menos desarrollada que las grandes empresas estatales.

---

[116] YingKe and Mexican law firm. También Dentons y México. Al final, YingKe parece haber sido discontinuada. También vale notar que esa era una estratégia de YingKe que tenía globalmente más que propriamente con México.

[117] Atty_02_2022.

[118] Atty_03_2022; Atty_04_2022; Atty_05_2022; Atty_08_2022; Atty_11_2022.

[119] Atty_01_2022.

[120] Atty_01_2022.

[121] Atty_03_2022.

[122] Atty_02_2022; Atty_10_2022.

[123] Atty_03_2022; Att_05_2022.

Esto implica una mayor asimetría de información, que puede resultar en más desafíos para una empresa al establecerse en otro país. Sin una capacidad jurídica apropiada, desarrollada y expandida, esto se pierde. Un tema que, por ejemplo, se destaca son las dificultades de desconocimiento que tienen los inversionistas en temas fiscales y migratorios.[124]

Es importante también señalar que, al destacar lo legal como un aspecto importante en el análisis de los flujos económicos, no busco minimizar la importancia de otros problemas de orden geopolítico entre China y EE.UU., o de inseguridad jurídica en México. Diversos abogados me mencionan su percepción de que los clientes chinos les plantean frecuentemente dudas sobre cómo la relación entre México y EE.UU. podría generar impactos en posibles inversiones o en el comercio.[125] Otro tema que surge es cómo las inversiones chinas en México han sufrido rechazo después de ser anunciadas, como en el caso de la construcción del tren de alta velocidad México-Querétaro, cuya concesión había ganado la empresa China Railway Construction Corp. (CRCC). En ese sentido, tampoco parece que las medidas adoptadas por el gobierno mexicano hayan satisfecho las expectativas jurídicas de los chinos.

Finalmente, me parece importante reflexionar sobre el gran desafío que enfrenta México para aumentar sus exportaciones hacia China. Hay empresas mexicanas importantes que están en el mercado chino, como BIMBO o GRUMA, pero son pocas - aunque esto no sea únicamente un problema mexicano. Existen razones de mercado, pero también hay, y aquí es donde intento sostener mi argumento, cuestiones de derecho. Existe una arquitectura que presenta fallos, ya sea en el marco jurídico internacional por falta de protocolos sanitarios, o, más importante para esta investigación, en el hallazgo de que la capacidad jurídica entre los dos países parece ser insuficiente.

La capacitación no es simplemente la creación de talento, ya que eso no sucede de un día para otro. Debería haber una política pública que favorezca el flujo de estudiantes chinos hacia México para estudiar ciencias jurídicas en instituciones como la UNAM. Ya existen talentos en ambos países, es decir, en China hay muy buenos abogados, y también los hay en México. Sin embargo, hace falta que haya más intercambio práctico-jurídico. Muchos mexicanos van a estudiar leyes a Estados Unidos y eventualmente se convierten en asesores de empresas norteamericanas. Sin embargo, en el caso de México, hay muy pocos que estudien en China.

Aunque la capacidad jurídica no es un determinante absoluto de mayores flujos económicos, propongo considerarla como un elemento que fortalece la arquitectura legal más amplia y, al mismo tiempo, robustece los lazos comerciales entre ambos países. Tal esfuerzo no se llevará a cabo en este informe, pero se propone para futuros estudios.

[124] Atty_02_2022.

[125] Att_05_2022.

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.

Los principales hallazgos de esta investigación pueden ser resumidos en seis aspectos:

1) Las empresas chinas utilizan servicios chinos, mexicanos y anglo-estadounidenses para concretar sus inversiones y trocas comerciales en México. La constelación de abogados que les asesoran dependerá de las características de la firma y del mercado;

2) Mientras que en temas de inversión, los despachos anglo-estadounidenses aún mantienen una importante cuota de mercado en México, en temas de comercio, los principales actores legales son mexicanos y chinos;

3) En temas de resolución de disputas, las partes chinas suelen utilizar las formas legales históricamente establecidas en el comercio transnacional, sin embargo se nota una incipiente emergencia de nuevas formas de resolver disputas influenciadas por la cultura jurídica china, especialmente la mediación;

4) La industria automotriz nos presenta dos hallazgos interesantes, el primero es la complejidad de actores que actúan detrás de los negocios chinos en México y el segundo es la necesaria creatividad legal para que los inversionistas chinos no sean impedidos de exportar su producción a otros países;

5) Se nota un esfuerzo descoordinado y descentralizado para la creación de mayor capacidad jurídica entre las dos jurisdicciones. Estos esfuerzos están centrados en la actuación privada de abogados y no en esfuerzos gubernamentales de ambos lados;

6) Aunque la inversión y el comercio con China sean percibidos como una oportunidad económica, aún no se aprecia una especialización por parte de los despachos en México para ofrecer un servicio premium a los clientes chinos.

Aunque estos hallazgos nos presentan puntos importantes para la comparación con otros casos, como el caso de Brasil, la investigación posee lagunas que deben ser exploradas en futuras investigaciones. Falta, por ejemplo, tener una visión de cómo los chinos perciben este proceso de internacionalización hacia México. Gran parte de lo observado se ha hecho a partir de la perspectiva de los mexicanos involucrados en este proceso, lo que comparte sesgos - aunque yo busque triangular la información con otras fuentes. Tal brecha tendría que ser llenada hablando con profesionales chinos. Sin embargo, es importante también señalar la dificultad de acceder a estos profesionales. Ya sea por temas culturales o por temores de confidencialidad, los profesionales chinos se muestran muy reservados en temas de investigación. Tal observación presenta un desafío para los investigadores interesados en

China, pero también un desafío para la internacionalización de China como un todo, ya que las interconexiones de China con el mundo pasan por la capacidad de sus profesionales compartir e intercambiar información. Otra brecha importante de esta investigación es que parte del material empírico fue recolectado a partir de la experiencia de los abogados involucrados en el proceso, pero también sería relevante tener el relato de funcionarios tanto del gobierno mexicano como de empresas chinas. Estos seguramente nos brindaria otros temas de interés acerca de este campo de interacciones que están teniendo lugar tras las inversiones chinas en el país.

Si estas lagunas se presentan, también se abren nuevas líneas de investigación para el futuro. Dentro de las principales incluyo: 1) entender mejor el proceso de internacionalización de los despachos chinos hacia Latinoamérica; 2) entender cómo la estructura de oficinas locales de despachos extranjeros compite por recursos profesionales con despachos locales; 3) entender el rol del estado chino en esta internacionalización o las razones de su ausencia; 4) comparar la experiencia entre diferentes países en Latinoamérica e incluso entre otras regiones del mundo; 5) interseccionar el tema del legal con el geopolítico.

La primera línea se refiere a cómo debemos prestar más atención a este proceso aún incipiente pero cada vez más relevante que es la internacionalización de despachos chinos a Latinoamérica. Si bien ya existen estudios que analizan el proceso de globalización e internacionalización de los despachos de manera más general y global, todavía falta realizar estudios in situ, es decir, estudios que midan el impacto de este proceso en la organización legal de nuestros países. Esto incluye, por ejemplo, entender cómo la presencia de despachos chinos cambia el mercado de servicios legales corporativos, si los despachos chinos ocuparán el rol de los despachos anglo-estadounidenses en determinadas materias, y si en este proceso promoverán nuevas formas de pactar o ejecutar contratos.

La segunda línea se refiere a un aspecto particular pero interesante de México, el hecho de que despachos extranjeros pueden establecerse en el país y ofrecer servicios sobre la ley mexicana. Aunque los abogados serán casi en su totalidad mexicanos, la estructura y las redes profesionales serán mediadas por despachos anglo-estadounidenses. Esto tiene diferentes impactos socio-jurídicos, como la creación y mantenimiento de redes profesionales o de mercado.

La tercera es entender cómo el estado chino se involucra en la internacionalización de los despachos chinos hacia Latinoamérica. Aunque se percibe que las instituciones estatales no están buscando promover tantos eventos como en Brasil, aún se podría imaginar que existan incentivos políticos o económicos para que las empresas chinas contraten más a los despachos chinos en lugar de a los despachos anglo-estadounidenses. Políticamente, por un interés de promover una profesionalización de la profesión legal china - algo que ya está en un claro proceso de sucesión. Económicamente, porque el servicio de los despachos anglo-estadounidenses suele ser más caro que sus contrapartes chinas.

El cuarto punto es que sería importante comparar los hallazgos de esta investigación con otras jurisdicciones. Sería relevante entender de qué manera el caso mexicano es similar o diferente a lo que está sucediendo en otros países en Latinoamérica. Algunas observaciones del presente informe ya nos presentan hallazgos en este sentido cuando se compara con Brasil.

Extender este ejercicio a otros países e incluso a otras regiones del mundo podría ser productivo.

El quinto punto es que, como mencionado por algunos abogados, el aspecto legal acaba intercalando con otros desafíos, como el geopolítico. Así, los actores chinos ven a México como una jurisdicción marcada por el tema de la relación entre China y EE.UU., y por lo tanto tienen miedo de que medidas tomadas dentro de las estructuras legales entre México y EE.UU. impacten sus inversiones. En esta investigación, me centré en temas legales, aunque resalté temas de la industria automotriz. Para futuras investigaciones, tendría sentido explorar con un poco más de atención cómo la geopolítica se manifiesta en temas del área legal.

Con este reporte, busqué 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 qué razones no lo lograron — y entender cómo las redes entre profesionales legales locales, anglo-estadounidenses y chinos influyeron en esa adaptación. Espero que ofrezca a sus lectores apuntes interesantes para pensarmos el punto de encuentro entre China y Latinoamérica.