



ACUERDOS MÉXICO-CHINA, PERSPECTIVAS Y SOLUCIONES JURÍDICAS

Sergio Cortés Quezada

*Universidad Autónoma de Querétaro
cortesquezadasergio@gmail.com*

Lutz Alexander Keferstein Caballero

*Universidad Autónoma de Querétaro
lutzakefer@gmail.com*

Abstract

The international relations between Mexico and China have become a major priority in a time when globalization demands high performance of international businesses and the people who run those, nor only in public spheres where the priorities are related to bilateral agreements between governments, the regulations, and legal conflicts that those demand but in a private sector that indicates tendencies to new commercial associations of Chinese entrepreneurs in Mexican territory. These new challenges result in the necessity of brand-new legal perspectives of business that involve different cultures, juridic systems, and ways to negotiate treaties and private contracts. An analysis of the different components and characteristics shall lead our efforts to reach better agreements.

Palabras clave: China, México, contratos, Derecho, Relaciones Internacionales, comercio

Históricamente, las relaciones internacionales y los acuerdos a los que se llegan gracias a estas buenas prácticas han sido un tema de interés para el gobierno mexicano. Lo anterior se observa en la gran tradición diplomática de la que goza nuestro país.

En ese mismo sentido, un territorio en específico ha atraído el interés de nuestra nación por realizar negociaciones y establecer relaciones diplomáticas. La región del

pacífico es conocida por haber desarrollado una fuerte infraestructura, capacidad manufacturera y tecnológica, además de tener diferentes concepciones sobre las costumbres jurídicas de sus modelos de contratos.

Dentro las diversas naciones que podemos encontrar, China resulta ser un caso especial que es digno de estudiarse, pues representa una de las mayores economías a nivel mundial, además de que su industria resulta de gran importancia para toda la región.



De esta manera, se ha creado una necesidad de acercamiento y mejoramiento de las relaciones con China y con la región asiática en general. Tal fenómeno es digno de ser estudiado desde las diversas disciplinas sociopolíticas.

El presente trabajo analiza de manera histórica las relaciones internacionales de estas naciones, dando un panorama general de las buenas y malas decisiones que ambos Estados han tomado a lo largo de la historia en este campo de cooperación, así como el porvenir jurídico de estas mediante la comparación del derecho occidental, particularmente el mexicano, con el sistema socialista chino.

Esta investigación comprende los procesos de derecho interno de ambos países, gracias a la comparación de la manera en que los sistemas jurídicos de cada país, junto con su propio paradigma, influyen en la realización de sus contratos y acuerdos, tanto a nivel nacional como internacional.

A lo anterior, se le añade el análisis y estudio del sistema jurídico de los contratos en Europa central como otra expresión y desarrollo distinto del derecho romano, que pretende enriquecer y mostrar una perspectiva de los tres continentes respecto a sus formas de negociación y la influencia que tiene el sistema jurídico en los contratos y acuerdos internacionales.

Se aborda desde una perspectiva jurídica los nuevos retos que se tiene sobre el entendimiento de la costumbre china en su ámbito legal, analizando las diversas estrategias dentro de los instrumentos jurídicos chinos y su proceso de elaboración para que den pie a un acuerdo exitoso. Todo esto tomando como referencia elementos históricos, culturales y jurídicos que permiten

profundizar en el entendimiento de la realización de acuerdos.

Finalmente, se realiza una serie de propuestas en torno a las diversas estrategias jurídicas que deben seguirse al momento de negociar y realizar un acuerdo con China. Lo anterior con el propósito de encontrar mejores estrategias de negociación y de adaptación jurídica, que no solo sirvan como guía de las relaciones legales con este país, sino que abran el panorama para el estudio de otras naciones orientales.

I. Antecedentes históricos de las relaciones Sino-americanas.

Resultan interesantes e ilustradoras las descripciones que Bernardino de Escalante, portugués, hacía del Gigante Asiático en sus primeras aventuras en las lejanas y misteriosas tierras orientales:

“Este gran reino, a que los naturales llaman Tame, y ellos se dicen Tangis es la tierra más oriental de toda Asia. Los de la India , Malaca (sic) Samatra (sic), Siam y Pegu y demás islas y reinos de aquel mar le nombran China. (...) es mucha gente y muy rica en oro y piedrería, y particularmente de rubíes. (...) Es gente bien dispuesta y proporcionada y blanca por la mayor parte, a causa de que viven en tierra fría. (...) Pelean a caballo como los masagetas. En toda esta descripción de tierra que se ha referido, que sin duda es tan grande o mayor que Europa, se contienen quince provincias, que cada una es mayor que los reinos de que tenemos noticia” (Vega, J.M., 2009, 36).

Los primeros pasos históricos hacia las relaciones entre la región del pacífico, la cual corresponde a América y a Asia Oriental incluían principalmente los territorios de lo que se conoce hoy como México, Filipinas,



China, Japón, y algunos otros países del sudeste asiático; más hacia el centro de Asia, como se observa de la narración de Escalante, la India estaba también incluida (idem). Escalante menciona las ciudades de Cantón, Foquien, Chequeam, Xantom, Nanqun, Quinquij, las cuales contaban con puertos y eran, por lo tanto, de sumo interés para el comercio buscado, así como las de Quicheu, Iunna, Quacn, Sujuam, Fuquam, Canslij, Xianxij, Honan y Saneij, todas ellas localizadas tierra adentro.

Los acercamientos fueron de índole comercial y comenzaron en un período de la historia en el que el “Nuevo Mundo” era dominado en la mayoría de su extensión por el reino de España, que, por ello, transitó al estatus político de imperio. “Después del año 1500, las relaciones interregionales se intensificaron sensiblemente, incluyendo por primera vez el hemisferio occidental, debido a los navegantes y conquistadores europeos. Como resultado, las rutas de comunicación por primera vez abarcarían todo el globo.” (Bonialian, Mariano, & Hausberger, Bernd. 2018, 2).

Más exactamente, la historiadora Julia Moreno García, ubica el año 1511 como aquel en el que exploradores y conquistadores portugueses hacen sentir su presencia y poderío en el territorio de la lejana Asia, mediante la toma y posesión de Malaca a manos de Alfonso de Albuquerque. Aproximadamente un lustro después, Fernando Peres d’Andrade y Thoma Peres llegarían a Kwangtung (Cantón), mas no serían recibidos amistosamente. El primer intento de penetración portugués en territorio chino, terminaría con la muerte de cientos de iberos en lo que se conoce como la matanza de Ningbo (2017, 108).

El contexto de los primeros acercamientos en el caso de Asia y particularmente de China, nos ubica en la dinastía Ming, período donde, inicialmente, China se habría centrado en el comercio interno, para lo que prohibiría toda forma de éste hacia el extranjero.

La causa de esta decisión radicaba en las amenazas de invasiones de los países vecinos, quienes amenazaban especialmente la ruta de la seda, que había llegado a sostener las relaciones comerciales entre esa región asiática y Europa de manera previa a su cierre. Dicha estrategia vendría acompañada del “intento por última vez (de) volver al papel moneda. Se intentaba comprar con 30 millones de papel moneda la misma cantidad de plata.” (Dussel, E. D. 2013, 287). Respalda la interpretación dusseliana la memoria de Escalante, quien narra las causas del cierre Chino al contacto y comercio con naciones ajenas, particularmente las que viniesen de tierras allende Asia y Asia menor:

“Antes viendo como (a) la India les consumía mucha gente y grandes riquezas de su propio reino, y que eran fatigados de sus vecinos, mientras ellos (los europeos) andaban derramados conquistando lo ajeno, teniendo (los indios) en su tierra oro y plata y todo metal, y mucha riqueza natural, y tan gran mercancía, que todas las demás naciones se aprovechaban dellos (sic), y ellos denadie, se determinaron todos los gobernadores de las provincias de consultarlo con su propio rey que a la sazón era y pedirle que lo remediase. El cual estableció por ley, que se guarda hoy día precisamente, que ningún súbdito suyo navegase fuera del reino so pena de la vida, y que por tierra ni por mar entrase ningún estraño (sic) en él sin espresa (sic) licencia suya o de los gobernadores de la tierra a do aportasen” (Vega, 60).



Maniobra que habría funcionado las primeras décadas, pero que irremediamente, produciría procesos inflacionarios por la escasez de reservas. Habría sido alrededor del año 1430, incluso antes de la llegada de los europeos renacentes y precapitalistas, que China comenzó su proceso de aislamiento debido a actos de piratería provenientes de buques japoneses (Moreno, J., idem).

La insolvencia anterior obligó al gobierno imperial chino a suavizar las normas relativas al intercambio comercial internacional, primeramente, extendiéndose a países comunes como Japón, país con un número favorable de reservas de plata, y posteriormente con otros países europeos, dentro de los que destacó Portugal, pues era un atractivo socio económico con la economía necesaria para ayudar a China a solventarse y poder volver a establecer el sistema de moneda. Fue así que en 1530 “las autoridades chinas, conscientes de los intereses de los comerciantes de Cantón, iniciaron un giro en sus relaciones con los portugueses y autorizaron el comercio extranjero en determinados puertos del sureste” (Moreno, 109).

Regresando al punto previo al anterior, el papel moneda había resultado un invento novedoso que sería útil sólo hasta siglos después, ya que había quedado claro que las necesidades de la época requerían de los metales para garantizar un comercio seguro (Dussel, loc. cit). Los billetes no representaban ningún tipo de valor para las naciones extranjeras en un mundo no globalizado.

Al llegar el momento en que el comercio y respaldo económico de Japón y Portugal dejaron de ser suficientes para garantizar las reservas chinas, la Nueva España pudo entrar

en los negocios con China y, además, en lo general, con el entonces llamado *Oriente*. A finales del siglo XVI, los españoles penetran en tierras asiáticas al hacerse del control sobre territorio filipino (Moreno, idem), conjunto de islas que servirán a partir de ese momento, como el primer punto de intermediación entre Asia y la tierra ahora llamada América.

Las ventajosas porciones de territorio americano, y las pocas conquistadas en territorio asiático, jugarían un papel importante en el desarrollo económico de España y de sus colonias. En el proceso de desarrollo de relaciones comerciales de la región Asia-Pacífico, los principales beneficiados en un primer momento llegarían a ser lo que hoy conocemos como México y Perú, así como las Islas Filipinas, y llegarían a tener papeles importantes al momento de hacer posible el intercambio comercial de los tres continentes involucrados.

España prestaba particular atención a lo que ocurría en sus colonias americanas en materia de comercio, sobre todo en lo que concernía a las reservas de plata, pues representaban ingresos relativamente sencillos al tesoro del reino. En el intercambio de plata, Acapulco y Manzanillo destacaban como los puertos desde donde partían los buques rumbo a oriente. España, mediante su virreinato, exportaba la plata hacia China e importaba diversas mercancías exóticas y de difícil acceso en América y Europa, por lo que la ruta, poco competida en ese momento, representaba un cómodo negocio que beneficiaría a la economía de las tres regiones, momento que “significó para el Imperio chino un momento de alto desarrollo (con regiones que producían alto plusvalor)”. (Dussel, E. D. 2013, 148).



Ahora bien, para el caso de Filipinas, fue notable la posición privilegiada que ostentó al actuar como el punto de desembarque y comercio, de mercancías que llegaban no solo de China, sino de la India, el sudeste asiático y Japón, en donde “China dominaba productivamente el mercado internacional del sudeste asiático, España y Europa gracias a ella tuvo el dinero para comprar en el indicado mercado chino.” (ídem, 149). En el caso de Japón, no deben pasar desapercibidas las relaciones comerciales y diplomáticas que el Virreinato de la Nueva España llegó con este Estado a lo largo del tiempo atrás. “Iniciando una vez establecida la ruta permanente a China y a la India, en el siglo XVI durante el periodo histórico japonés conocido como la Era de los Reinos Combatientes donde se enviaron misioneros de la Nueva España a Japón.” (Secretaría de Relaciones Exteriores [SRE], 2003, 3). Lo anterior fue gracias al impulso que se le dio tanto al intercambio comercial como cultural en las que Manila era el puerto central.

Dichas navegaciones serían realizadas por la famosa Nao de la China, embarcación sobre la que se sustentaría el traslado de lo comprado y de los valores.

En el período de aproximadamente trescientos años que comprenden las relaciones comerciales entre China y la Nueva España se dieron, sin embargo, sucesos que desestabilizarían sus intercambios comercial y cultural.

Antes de la primera mitad del siglo XVII, “el último emperador, Chongzhen, intentó restablecer un gobierno más justo, pero el desorden generalizado y una grave hambruna ocasionaron rebeliones en diversas provincias.” (Prieto, C. 2009, 34). La dinastía Qing desplazó a la Ming, y pronto comprendió la utilidad que representaba el

comercio exterior, particularmente con América, por lo que “con la dinastía Qing, China extendió su soberanía a nuevos territorios de etnias y religiones diversas” (ídem, 35), fomentó la explosión demográfica y la expansión de su territorio a costa de otros pueblos menores con la intención de presentar más y mejores productos a los compradores extranjeros.

La decadencia resultante de los conflictos políticos internos en el gigante asiático se presentaría nuevamente sucedida por la abundancia, pues “entre 1600 y principios del siglo XIX, la economía china llegaría a equivaler cerca del 30% de aquella mundial” (ídem, 35), esto, sumado a la gran cantidad de potencias europeas que tenían interés en sus productos, hizo que China dejara de prescindir de los productos europeos, limitándose a vender su propia mercancía.

Al superar con creces las exportaciones del país respecto de sus importaciones, los pocos socios comerciales que aún se consideraban útiles para China se decantarían por mermar la época dorada del comercio exterior y se centrarían en el tráfico de opio. “El consumo de opio se disparó a partir de 1815 y ello generó enormes utilidades tanto para los exportadores ingleses como para los distribuidores y funcionarios corruptos del Imperio chino.” (ídem, 36). Esto provocó un fuerte intento de regulación del comercio de la droga por parte del gobierno chino, de manera que, para no ver mermadas sus ganancias, los comerciantes ingleses generaron redes de corrupción entre los funcionarios y autoridades aduaneras del país asiático.

Los antecedentes de la llegada de la droga extraída de la flor de amapola, se encuentran en el comercio que de ella habían llevado a cabo árabes e indios siglos antes y su



posterior cultivo interno en China a partir de 1523 (Moreno, 127). Sin embargo, el auge y álgidos conflictos provocados por su desmedido comercio se darían en el siglo XIX, por la enorme demanda del producto presentada por comerciantes ingleses.

Es así, como a partir de 1839 iniciaría el conflicto bélico conocido como la Guerra del Opio entre China y el Reino Unido. El desenlace desfavoreció a China y provocó que diversas rutas comerciales y territorios se dejaran al gobierno inglés. La decadencia regresó, pues de nueva cuenta estallaron conflictos y rebeliones internas, lo que complicó la administración interna de la economía y la política.

Durante este período de constantes inestabilidades políticas, en la historia de México sucederían acontecimientos importantes que limitarían la ayuda económica de la Nueva España hacia China, pues, es menester recordar, la invasión Napoleónica y la posterior guerra de independencia, harían que las preocupaciones de la corona fueran en torno a su propia inestabilidad, cesando el comercio exterior en su inmensa mayoría.

Es en este punto en el que no solo España, sino naciones más cercanas como Japón, país que entraría en una política de cerrarse al exterior, le complicarían el desarrollo económico continuado a China.

A partir de 1810, las relaciones entre China y el flamante México se verían suspendidas por varias décadas debido a la inestabilidad del otrora virreinato. “Todo ello declinó con precipitación a partir de la segunda mitad del siglo XIX a causa de la debilidad que propició frecuentes y lamentables intervenciones extranjeras en la nación oriental” (ídem, 35), y la mezcla de

ambos factores dio como resultado un período de reorganización de las abordadas naciones. México y China se veían en la necesidad de avanzar hacia nuevas formas de organizar sus respectivos Estados.

El *impasse* no fue eterno, pero antes de reanudarse las relaciones entre dichas naciones, ocurriría un evento en China que marcaría el inicio de la decadencia de un sistema político que habría durado milenios: “En 1895 estalló una guerra entre Japón y China por el control de Corea. La debilidad del Imperio manchú se puso de manifiesto con su derrota a manos de Japón, país mucho más pequeño al que los chinos esperaban vencer con facilidad.” (ídem, 36). La pequeña isla buscaba figurar en la política y el comercio cada vez más mundial, por lo que el dominio de las rutas comerciales en posesión de China, así como de la infraestructura que habían levantado a lo largo del siglo XIX, resultaban un buen botín para el joven imperio japonés con intenciones de expansión. Para los intereses japoneses, resultaba estratégico desplazar a China en las relaciones diplomáticas que ésta había ido tejiendo con América y Europa, incluyendo las de la joven nación mexicana, con la intención de abrir sus mercado y cultura al mundo.

Al intentar Japón disputar Corea, hasta entonces avasallada por China, se verían envueltos en una serie de conflictos relativamente breves, pues bastarían unos meses para que el poderío militar japonés superara a la de por sí, debilitada nación de China, que aún sufría por las pérdidas de las guerras del opio, sustentadas unas pocas décadas atrás.

Es de esta manera que Japón inicia sus planes para la anexión del sudeste asiático a su imperio, tomando ventaja sobre las



relaciones con Corea y dejando a China en un estado de indefensión aún mayor, pues las hambrunas no harían sino aumentar debido a los tratados que los invasores japoneses obligaron a firmar a la orgullosa nación china. “El desprestigio del Imperio chino fue enorme. La Guerra del Opio, el sentimiento antiextranjero y antimanchú, además de hambrunas en el sur, originaron la sangrienta Revolución de Taiping (...) no consiguió ninguno de sus objetivos, pero algunos historiadores la consideran el preludio de las dos revoluciones posteriores que condujeron a la creación de la República China en 1912 y de la República Popular China en 1949.” (ídem, 36).

Tras la derrota china en la guerra contra Japón, los derrotados y la reciente nación mexicana mostraron mutuo interés en recuperar sus relaciones diplomáticas, para lo cual establecieron misiones con la intención de continuar con sus buenas relaciones comerciales del pasado. Las primeras migraciones sustanciales de ciudadanos chinos a territorio mexicano se dieron en esta reapertura, principalmente debido a los desastres naturales, los atropellos y abusos de los colonizadores ingleses y las autoridades chinas, el comercio del opio, el hambre y la búsqueda de mejores condiciones de vida. (Romero. E. F. A. 2000, 141).

Poco más de una década tras la reconstrucción de las relaciones entre México y China, la solidez de la misma se comenzaría de nuevo a ver afectada por eventos que, si bien, no interrumpieron estas por completo, si provocaron intermitencias a causa de la urgencia de los asuntos internos de ambas naciones. El primero en acaecer fue la revolución mexicana, seguida, tan solo unos meses después, por el estallido de la china. Cabe notar que ambos países mantuvieron períodos de mucha inestabilidad política y

enfrentamientos militares intestinos por el afán de la obtención de poder y el cambio de sistema político.

China restauraría y comenzaría un proceso de cambio en su orden político, derrocando al emperador y estableciendo una república unos pocos años después, aunque aún mantenía fuertes tensiones debido al imperio japonés que, se encontraba a las puertas de la nación, puertas que serían abiertas gracias a la influencia que los japoneses lograron a tener sobre Corea, nación para quien China era el enemigo histórico.

En el otro lado del Océano Pacífico, México había logrado dar un paso importante hacia la alternancia del poder que le hacía falta, tras tres décadas de Porfirio Díaz en el poder, aunque sucedido por un periodo de fuerte inestabilidad política, que logró llegar a su fin con la toma de poder de Plutarco Elías Calles y la institución de un partido único: el PRM, antecedente del actual PRI. Sin embargo, la tensión política en el lado asiático permanecía y se exacerbó con la entrada de Japón a la Segunda Guerra Mundial y la consecuente invasión a China.

Las continuas dificultades de China para defenderse y la alianza de México a las fuerzas democráticas de occidente, significó romper relaciones con Japón, por lo que la nación mexicana quedó imposibilitada para brindar apoyo a China más allá de lo militar encarnado en el Escuadrón 201.

Además de las crisis políticas mencionadas, las grandes crisis económicas globales harían que diversas medias proteccionistas afloraran en todo el mundo. La Alemania nazi y el imperio japonés implementaron fuertes medidas económicas proteccionistas, mientras que en China, “la República Nacionalista se convirtió en un



Estado de partido único y autoritario con una economía cada vez más nacionalizada” (Holcombe, C. 2016, 410).

En contraste con lo que había ocurrido en materia económica en la segunda mitad del siglo XIX, la primera mitad del XX indicarían un fuerte interés mundial por crecer de manera interna, alejados de la globalización comercial y capitalista, objetivo que se vería reflejado especialmente en Japón, que realizó fuertes inversiones en la rama industrial y militar que prontamente rendirían buenos frutos y los entusiasmaron a llevar a cabo su plan expansionista en Asia.

Tras la finalización de la Segunda Guerra Mundial y con el restablecimiento y, en su caso, imposición de las democracias en Europa y Asia, salvo en los países que quedarían bajo el control comunista soviético, los gobiernos aliados regresaron a China el control de sus fronteras históricas. No transcurriría mucho tiempo para que México reabriera el diálogo y las relaciones políticas y económicas con la ahora nación japonesa bajo un nuevo modo de monarquía no totalitaria.

El caso de China fue distinto, pues, después de estar aquejada y en el intento recuperarse de las consecuencias de la invasión y la Gran Guerra, la rebelión armada del partido comunista terminaría por sumir al país en un breve pero amargo período de cambios significativos. China se veía forzada por la historia a enfrentar dos brutales conflictos de manera prácticamente consecutiva.

Una vez establecido el régimen comunista a mitad del siglo XX, las relaciones de nuestro país con el oriente y en especial con China se han desarrollado a un ritmo lento, en comparación a la velocidad con la que los

mismos procesos de pactos comerciales y económicos se han desarrollado en otras regiones. La excepción asiática ha sido Japón, pues cuenta con programas más activos en territorio mexicano. Resalta la decisión china de no unirse al tratado Transpacífico, a diferencia de otros países del sudeste asiático, son lo que ha renunciado a algunas de las buenas oportunidades de integración comercial con el continente americano.

La causa de la negación China radica en condiciones impuestas a los países firmantes que incluyen la desmilitarización o la no proliferación de producción de armas nucleares, lo cual, desde la perspectiva china, dejaría al Gigante Asiático de nueva cuenta en un estado de vulnerabilidad frente a enemigos históricos como los rusos, los japoneses, Corea del Norte o, incluso, las naciones occidentales. Por este motivo “China se rehusaba a firmar el protocolo citado porque el Tratado de Tlatelolco estaba vinculado jurídicamente con el más general de No Proliferación de Armas Nucleares o Tratado de Moscú, que Beijing repudiaba.” (Dussel Peters, E. Trápaga Delfín, Y. II. y González Dorantes, W. II. 2012, 41).

En cuestiones comerciales, la fuerte competitividad del país asiático no ha causado necesariamente disgustos, más bien se han generado diversas áreas de oportunidad que no han sabido aprovecharse, pues “en el caso de China, el gobierno muestra interés por México en consideración de sus recursos del subsuelo en el largo plazo, su cercanía con Estados Unidos y su mercado de bienes de consumo”. (idem, 274).

Sería precisamente la cercanía con el país del norte uno de los factores que genera dificultades al momento de pactar comercialmente con China, pues “los sectores productivos han sido seriamente afectados



por la competencia de productos chinos tanto en sus exportaciones a Estados Unidos como en el mercado nacional”. (ídem, 274). La nación norteamericana frecuentemente se decanta por los productos chinos, por su bajo precio y alta demanda en su mercado interno, a pesar de ya tener la ventaja del TLCAN, con su segundo socio comercial más importante: México.

En otro orden de ideas, las problemáticas actuales entre China y México han girado casi en su totalidad alrededor de temas de salud, tanto por la influenza originada en México, en el año 2009, y por la cual China promovió el retiro de sus ciudadanos del territorio mexicano, como por, más recientemente, la pandemia del COVID, originada en China, país que prontamente sufriría de complejos señalamientos y represalias por parte de la comunidad internacional. México, sin embargo, fue uno de los países que mantuvieron una postura racional y moderada para con el país asiático que se ahogaba en un mar de controversias.

Finalmente, uno de los principales retos a los que se enfrentan las relaciones sino-mexicanas en la actualidad, es el tráfico de opioides, específicamente del fentanilo, situación que ha generado fuertes tensiones, azuzadas por Estados Unidos, quien es el tercero interesado, y que ha presionado tanto a México como a China a generar mecanismos que desincentiven la producción y tráfico del estupefaciente de moda. Es México, sin embargo, quien ha soportado más la presión estadounidense, pues, en tanto que la administración Biden no mantiene relaciones de cordialidad con el gobierno de Xi Jinping.

Uno de los eventos más recientes y que muestran el estado de imperfección en el que se encuentran las relaciones sino-mexicanas,

se observa en la carta enviada recientemente por parte del mandatario mexicano, Andrés Manuel López Obrador a su homólogo chino en un intento formal de acercamiento y resolución de la situación a la que el crimen organizado de cada nación ha llevado. Es importante reflexionar sobre las presentes dificultades que cruzan las relaciones entre estos dos países, que se reflejan en una mínima comunicación, en pobres resultados y nulos acuerdos.

En una opinión del primer embajador de México en China Eugenio Anguiano Roch: “Nuestro país debe reconstituir su diplomacia hacia China, proseguir con la idea de mantener una buena relación política con ella, lo cual no significa sumisión ni mucho menos, y construir una verdadera estrategia de largo plazo para aprovechar, en beneficio de los intereses más amplios del país.” (Dussel Peters, E. Trápaga Delfín, Y. Il. y González Dorantes, W. Il. 2012, 47).

II. Modo de perfeccionamiento de los contratos.

A) México.

El artículo 1796 de la Ley Nacional Civil dice a la letra: “*Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, excepto aquellos que deben revestir una forma establecida por la ley...*”. Lo anterior significa sencillamente que con que dos sujetos jurídicos pacten un intercambio de bienes o acciones voluntariamente se ha realizado un contrato, esto es, un acto jurídico que genera o transmite derechos y obligaciones entre los actuantes, sin que haya necesidad de darle ninguna forma o solemnidad a la expresión de las voluntades una vez que ha quedado claro cuáles son los términos del intercambio. Las únicas excepciones a lo anterior derivan de lo expresamente señalado por las leyes vigentes.



La voluntad es la primera y más importante de las condiciones de posibilidad para la generación de un contrato. Sin ella es jurídicamente imposible someterse a los términos de un acuerdo. Así, la voluntad, en ocasiones llamada consentimiento, juega un papel fundamental en las relaciones jurídicas de las personas físicas y morales en el derecho, pues es la fuente y sostén de todas las obligaciones, ya sea directa o indirectamente, como lo es en la promulgación de las leyes mediante los representantes legales en los sistemas democráticos de gobierno. No obstante, no por ser la primera y fundamental condición, es la única. Pues, para objetos considerados de importancia prioritaria para el funcionamiento social, las leyes plantean formalidades paralelas a la voluntad con carácter sine qua non.

Obsérvese la tesis aislada número 2004183 de la Décima Época que señala:

CONTRATOS. PARA
SU PERFECCIONAMIENTO ES
NECESARIO QUE EL DESTINATARIO
DE LA OFERTA MANIFIESTE SU
VOLUNTAD DE ACEPTARLA, SALVO
QUE LA LEY QUE LO REGULA PREVEA
LA AFIRMATIVA FICTA.

“El consentimiento es un elemento de existencia de los contratos, que requiere de dos emisiones de voluntad sucesivas para perfeccionarse: una oferta dirigida a una persona determinada, con los elementos esenciales del contrato que se propone celebrar y una aceptación expresa o tácita, que será lisa y llana... es necesario que el destinatario de la oferta manifieste su voluntad de aceptarla dentro del plazo durante el cual el proponente está vinculado, ya que el silencio u omisión de dar una

respuesta no puede considerarse como una aceptación de la oferta.”

En referencia al objeto de investigación del presente texto, esto es, las relaciones comerciales en la región Asia-pacífico, es importante analizar los elementos que la costumbre y la cultura, tan contrastante entre los continentes que conforman dicha región, modifican o rigen el actual al momento de perfeccionar los contratos.

En el caso de México, por tener un sistema jurídico derivado de la tradición jurídica romano-germánica nos ha marcado desde el momento de la conquista, misma que, por ende, reemplazaría las nociones propias de un sistema de tradiciones mantenidas por las civilizaciones originarias de este continente de manera teórica, pues los miembros de las naciones originarias transformarían y adaptarían sincréticamente los modos contractuales propios de los europeos para su aplicación a la cotidianidad del así llamado Nuevo Continente.

Es importante tomar en cuenta que muchas de nuestras negociaciones, especialmente en política internacional, buscan establecer lazos fuertes con los contratantes antes de lograr o discutir cualquier asunto. Así, “tradicionalmente, la cultura en México no es de contratos, es una cultura de relaciones. (Habib, 2005, párr. 4). Se concibe la importancia de establecer lazos de amistad con los socios con quienes se pretenda hacer negocios. Estos pueden representar incluso una mayor importancia que los términos legales del contrato, ya que la confianza y la amistad resultan un motivante para el cumplimiento de buena fe de los acuerdos, así como una garantía de que en caso de incumplimiento sería difícil salvar o preservar las relaciones de amistad y confianza dentro de la comunidad.



B) Europa Central.

Por su lado, según Habib, las motivaciones que pueden llevar al mexicano a negociar, o en su defecto los objetivos que persigue esta negociación son también menester. En este punto se observa compaginación entre las costumbres mexicanas y las de una gran parte del mundo occidental, pues “para la mayoría de los mexicanos entrevistados está claro que la negociación debe de ser ganar-ganar” (ídem, párr. 5), esto quiere decir que al momento de la realización y la toma de decisiones, es frecuente que se busque que las dos partes tengan beneficio particular, sin importar si se tienen también intereses o beneficios idénticos y en común, pues en los principios del mexicano se encuentra deseable el “dar para recibir”, como es lógico en todo contrato. Esto promueve un mejor acercamiento a los deseos y beneficios del otro, en consecuencia culminando en buenos acuerdos.

Resalta, sin embargo, el hecho de que las costumbres tienden a variar entre lugares de la república mexicana, especialmente en los pueblos más tradicionales y con arraigo a su tierra, donde la confianza y la amistad previamente mencionada, es suficiente para que allí se baste un buen apretón de manos o una aceptación verbal para cerrar sus acuerdos, sin necesidad de un contrato escrito. Lo anterior contrasta con lo que sucede en las grandes ciudades, donde la influencia de otros países sobre la cultura contractual, así como la de los representantes legales ha hecho que se confíe prioritariamente en la redacción de un contrato, para asegurar el cumplimiento de los acuerdos, aunque esto no deje de lado la necesidad de forjar relaciones humanas de cercanía hasta un cierto grado previo a la firma de contratos.

Para efectos del presente artículo, utilizaremos la ley civil alemana, con el fin de brindar ciertas características jurídicas de los contratos en la región europea, lo anterior por las siguientes razones:

En la región de Europa central, este país es el que presenta mayor influencia en cuanto a su Derecho Privado, pues la doctrina alemana ha influido fuertemente en los sistemas jurídicos de los demás países al punto de ser considerado uno de los tres sistemas de importancia para la creación del Derecho Occidental Moderno (Berman, H. J. 1983), siendo, además, que es conveniente dar un panorama general directo de la fuente.

En ese mismo sentido, al compartir un ancestro común en cuanto a tradición y doctrina jurídica con nuestro país, como lo es el Derecho romano-germánico, resulta sencillo y de utilidad resaltar las referencias de nuestras doctrinas y ordenamientos jurídicos.

El artículo 145 del código civil (BGB) de dicho país enuncia:

“Artículo 145. Quien ofrezca a alguien la celebración de un contrato, queda obligado a lo ofrecido, a menos que haya a menos que haya excluido el carácter vinculante del contrato”¹.

Al abordar los elementos que familiares al derecho mexicano, como la existencia de la voluntad que debe externar primero quien propone el contrato, existe de manera primordial declaración de la voluntad unilateral que está protegida jurídicamente.

¹ En el original: „§ 145 Wer einem anderen die Schließung eines Vertrags anträgt, ist an den Antrag gebunden, es sei denn, dass er die Gebundenheit ausgeschlossen hat“.



Esto se diferencia del sistema de derecho mexicano, donde la manifestación de la voluntad vincula hasta que se torna bilateral. Al tiempo que, en ambos sistemas existe la excepcionalidad de la vinculación cuando esta es explícitamente excluida de la proposición.

En el derecho alemán, la regulación en materia de la declaración unilateral de la voluntad indica la posibilidad a predisponerse al cumplimiento del contrato antes de que la otra parte la acepte. La declaración unilateral de la voluntad es considerada, por lo tanto, una solicitud vinculante a quien la realizó. En contraste, en el derecho mexicano, la manifestación unilateral de la voluntad se considera una llana propuesta, que perfeccionará derechos y obligaciones sólo hasta que el cocontratante acepte.

En Alemania, la forma de negociación de dicho país considera que los acuerdos giran en torno a puntos convenientes, esto es que, partiendo de una propuesta determinada, se pueden llevar a cabo modificaciones tras un diálogo entre las partes interesadas; a diferencia de las costumbres mexicanas, no presenta un interés particular establecer una amistad para negociar, que consuetudinariamente se forja a través de un cierto número de reuniones. Por ello, en México, la sociabilidad precontractual es de total seriedad. Las reuniones de negocios en Alemania “son formales y las inicia la persona de mayor rango. El anfitrión hace las presentaciones de las personas que lo acompañan en orden jerárquico” (Centro Gilberto Bosques, 1), procurando respetar las jerarquías y los nombramientos de las personas interesadas. Debido a que en México el tiempo es tomado con holgura, el transcurso del mismo es clave en el desarrollo de las negociaciones previas al contrato. Es a lo largo del extendido paso del tiempo que se

analizan de manera privada los datos provenientes de la contraparte negociadora que el sujeto llegue a considerar útiles para la propuesta de los términos de contrato y su decisión de realizarlo. Es a través de conocer al cocontratante que cada parte llega a la conclusión respecto de si los objetivos planteados tendrán posibilidad fáctica de alcanzarse. Simbólicamente, como dato adicional, “al final de las reuniones, los alemanes suelen dar un pequeño golpe con los nudillos en la mesa para mostrar satisfacción por los acuerdos alcanzados. Si realizan este gesto, indica que las negociaciones han marchado bien. (ídem, 1).

Por su parte, en Alemania, las negociaciones reflejan simplemente los puntos de importancia. “Los contratos comerciales alemanes son mucho más cortos” (Hill & King 2004, 889), por lo que las negociaciones son pragmáticas y compactas, lo que se refleja en la inclinación de los contratantes a tratar los puntos importantes sin desviaciones, es de esta manera, que aún con el poco contenido de sus contratos, es suficiente para que estos mismo se cumplan sin controversias.

Un factor que permite el cumplimiento eficaz de los mismos, en la cantidad mínima de tecnicismos jurídicos, de acuerdo con Hill & King: “nuestra imagen de los contratos alemanes es la siguiente: (...) Los acuerdos son mucho más ligeros (...) Hay muchas menos explicaciones, matizaciones y limitaciones en el lenguaje. Hay mucha menos jerga jurídica. El lenguaje jurídico es casi idéntico de un contrato a otro.” (ídem, 849 y 895) que se encuentran en los contratos, lo cual se traduce en menos disputas al momento de su interpretación, pues la acepción de los términos es coloquial y sencilla, en lo especial cuando se trata de negociaciones de acuerdos internacionales o



con socios de esta índole. Desde la perspectiva contractual alemana, resulta ventajoso tener mínimos términos jurídicos al momento de llevar el contrato a la resolución judicial de controversias, ya que es más sencillo para el juzgador en turno, así como para las partes, definir con precisión los puntos en conflicto, los cuales, además de ser identificables, son menores en comparación con contratos de otras naciones.

Lo anterior contrasta con el derecho en México, pues tiende a acudir a un exceso de tecnicismos que llegan a dificultar los acuerdos si no se está en constante discusión y orientación de abogados, al tiempo que las leyes locales tienden a limitar ciertos acuerdos.

De manera paralela, en México, al momento de realizar las primeras propuestas contractuales, se toma como normal que éstas cambien a lo largo de las negociaciones y de las peticiones que las partes tengan, lo que da como resultado términos de contratos muy diferentes a los de la propuesta inicial. En el caso alemán, por la vinculación legal que presenta la declaración unilateral de la voluntad contractual, no ocurre lo anterior. Así, por la propia cultura alemana, “los borradores iniciales son mucho más parecidos entre sí” (idem, 895), por lo que las negociaciones de las propuestas de contrato procuran ser concluidas con el acuerdo más parecido posible a la propuesta inicial, incluso cuando ésta fuese sólo un esquema, pues se pretende que los cambios realizados giren en exclusiva en torno a detalles menores entre las partes. En Alemania destaca la alta valoración a los prístinos intereses que se tienen al hacer una propuesta, tal y como lo refleja su código civil (Bürger Gesetz Buch) que se mencionó anteriormente, pues demuestra que, al quedar obligada la parte oferente desde la primera propuesta, estos

procuran que la misma sea inicialmente idónea para efectos de dar una impresión de seriedad y de efectividad en las negociaciones realizadas.

Si quisiéramos hacer una comparación con los valores mexicanos en la cuestión contractual y de negocios, podríamos decir que es la forma en la que los alemanes hacen presente su propia versión del “ganar-ganar”, aunque en una opinión personal, resulta mucho más de confianza la estrategia alemana, pues brinda seguridad a las partes de que los puntos acordados serán respetados en todo momento. Los alemanes estiman la seriedad personal y el respeto por los intereses de la otra parte y lo reflejan en sus leyes y propuestas.

C) China.

El caso de China en materia de perfeccionamiento de contratos resulta complejo a pesar de los existentes esfuerzos por la evolución del Derecho en dicho país. Las reformas realizadas desde que el Partido Comunista, gobernante desde los años 50s, para modernizar el país desde las ruinas, han buscado rehacer de manera especulativa el modo de perfeccionamiento de los contratos, intentando alejarlos de los usos y costumbres.

Una traducción fiel del artículo 215 del equivalente al Código Civil de China dice afirma:

“Artículo 215 El contrato celebrado por las partes sobre la creación, alteración, enajenación o extinción de un derecho real entra en vigencia a partir de su constitución, a menos que la ley disponga lo contrario o haya un acuerdo distinto entre las partes, y la vigencia del contrato no sea afectado por el hecho de que el derecho real no está



registrado.”² (Código Civil de China, Libro II: Derechos Reales, 2020).

A primera vista, podemos observar que el contenido no indica de modo explícito cual sea la manera de cerrar o de perfeccionar un contrato, nótese que esto resulta de la mención relativa a un derecho real, al tiempo que pueden existir diversos tipos de acuerdos y de contratos que tengan formalidades diferentes, pero se utiliza este artículo en específico, pues implica el derecho real en su acepción más amplia, por lo que incluye la mayoría de supuestos en los que los contratos forman parte. Esta justificación se fortalece si se considera que, en los artículos previos (1796 de la ley mexicana y 145 de la alemana) al mencionado se observan también las propias excepciones que establecen las leyes adjetivas civiles mexicana y alemana. Éstas constituyen una posibilidad de celebrar contratos especiales de diferente forma, por lo que podemos aceptar este artículo como una aquel general y común relativo a la celebración y validez de los conciertos de voluntades sobre generación de derechos y obligaciones sobre las cosas.

En el texto se observa una diferencia respecto de las legislaciones mexicana y alemana, pues, en tanto que en estas el contrato vincula desde el momento del acuerdo de palabra o de la llana oferta, en el sistema chino la obligación legal no comienza sino hasta que el contrato esté constituido, es decir, que el derecho u obligación se tenga por fijado bilateralmente en concordancia con las características que el tipo y materia de contrato exijan, dentro de las cuales se requiere, al menos, la existencia

² En el original: “第二百一十五条当事人之间订立有关设立、变更、转让和消灭不动产物权的合同，除法律另有规定或者当事人另有约定外，自合同成立时生效；未办理物权的，不影响合同效力”

de un elemento físico que garantice la plausible judicialización por falta de cumplimiento, en este caso un contrato en papel que cumpla con los señalamientos legales al respecto.

En la explicación anterior, podemos ver que los contratos en China requieren aún más formalidades para ser perfeccionados en comparación con Alemania y México. De entre los mencionados, Alemania cuenta con el sistema legal más flexible en lo contractual, pues basta la expresión unilateral de la voluntad del oferente para que éste quede vinculado; mientras que en la ley mexicana, se requiere del concierto de voluntades para que el convenio se considere establecido y ambas partes con obligaciones mutuas.

Se observa entonces que, para realizar contratos judicializables, en China es de suma importancia la forma y la realización de éste en su modo de perfeccionamiento, lo cual es un punto importante a considerar durante las negociaciones y las estrategias de acercamiento entre los interesados.

Antes de continuar reflexionando y concluir sobre el punto anterior, resulta útil hacer una comparación entre lo que se ha dicho sobre la influencia de la cultura china y contrastarla con sus propias exigencias jurídicas para tener un panorama completo:

Si retomamos el punto expresado al inicio de esta sección, relativo a la complejidad del sistema de tradiciones y cambios jurídicos que ha sufrido el país, se observa que, a través de los milenios que han conformado la historia y desarrollo de China, tomando como punto de partida la filosofía de Confucio y sus detractores, se habría conformado un intrincado sistema de valores prevalentes hasta la fecha, con repercusiones en distintos



ámbitos de la vida cotidiana de su población, por ende, en sus costumbres, y, aunque con menor alcance, también en su sistema jurídico. El extremo opuesto a la tradición china, es representada por los importantes cambios que realizaría la influencia de las ideas de Marx y Lenin, al momento de su imposición en el sistema comunista que, por supuesto, se vería modificado por el pensamiento de Mao, que evolucionaría y criticaría, hasta llegar al pensamiento del presidente actual, Xi Jinping.

Antes de ir directamente hacia las costumbres sobre los contratos y los negocios en general, demos un breve vistazo a las ideologías políticas que imperan en este país.

La valoración del grupo sobre el individuo: al contrario de las naciones occidentales, donde el individualismo tiene fuerza, las naciones asiáticas ven al individuo en relación simbiótica con la sociedad de que forma parte. “Esto es consecuencia de la arraigada presencia del pensamiento confuciano y se traduce en que el individuo es educado para tener conciencia de que sus acciones afectan a los que lo rodean” (Cisneros Aguilar, 2016, 123). No es sorprendente entonces que, en un sistema de tradición comunista, la cotidianidad esté fuertemente influenciada por el poder de la colectividad y el gobierno.

Las distintas influencias del confucianismo aún alcanzan no solo a China, sino a otras culturas como Corea y Japón en sus sistemas políticos de valores, con su respectiva moderación y desuso en ciertos aspectos, pero latente.

Prueba de lo anterior, es la constitución de jerarquías al interior de la sociedad, las cuales siguen siendo muy marcadas en los países mencionados, y así como siguen siendo

fuertemente respetadas en todos los ámbitos de la vida social y política, pues esta jerarquía representa el orden social apropiado, esencial para conseguir un mundo ideal. “Para tal fin, debe existir un elemento común entre la moral y la ética popular; una conciencia primaria” (Rojas, 2006, 196), que en la metafísica de oriente recibe el nombre de *ren*, o benevolencia.

El *ren* resulta de los intentos del hombre por armonizarse con los mandamientos del cielo, es decir de seguir la ley natural de la vida que podrá lograr mediante la práctica de las buenas relaciones con sus semejantes. La práctica del *ren* consiste en la consideración de los otros. “Es a partir de la convivencia con los otros, guiada por una serie de virtudes, como se puede conseguir la humanidad plena.” (Ricardo, L. D. D. 2014, 98). Esto debe entenderse bidireccionalmente en el mismo sentido. En sentido ascendente la práctica del *ren* implica la observación de los rituales que señalan respeto hacia los superiores; mientras que el comportamiento ejemplar a través del recto servir, es como se cumple con las obligaciones *ren* en sentido descendente.

La importancia del *ren* radica en la convivencia en sociedad cuando el agente actuante representa lo que en la ética occidental consideraríamos “llegar a ser un buen ser humano”. “Bajo esta óptica, ninguna persona nace plenamente humana. La humanidad se obtiene con el comportamiento diario hacia uno mismo y se concretiza en el trato hacia los demás” (ídem, 96).

Lo anterior refuerza la idea de la prioridad de las colectividades por sobre el individuo, pues la realización de este se deriva de ideales y principios éticos y morales, contemplados como tales desde la perspectiva



comunitaria, y que se transportan a las expectativas de las relaciones entre países.

Derivado de las expectativas anteriores, impera hablar de las posiciones que los países asiáticos tienen hacia las negociaciones con naciones europeas y americanas. En el campo de la coexistencia social, se presuponen las dificultades y aversiones que tiene el ciudadano común de ciertas regiones del continente oriental hacia los extranjeros al momento de negociar, siendo que estos “presentan cautelas que mantienen respecto a los extranjeros, y que emanan del pasado histórico” (García Tapia-Bello, 2005, 52). Ahora bien, es un hecho que cuando los actores jurídicos son internacionales, dichas diferencias no se puedan evitar, por lo que el enfoque de aversión hacia lo extranjero en su conjunto ha debido reducirse en lo posible por la utilidad que conlleva celebrar acuerdos en un mundo globalizado. Esto no significa que ciertos factores como los mencionados no influyan o persistan de manera moderada al momento de la negociación y de la celebración de los diversos acuerdos con entidades o países extranjeros, pues “las relaciones entre socios (chinos y occidentales) se basan en el concepto de cara y en la moderación de sus actos para mantener la cara a ambas partes” (idem, 52).

El fuerte nacionalismo ha creado cierto rechazo hacia los organismos internacionales, pues “la rendición de cuentas a nivel internacional o la intervención de organismos internacionales, tan naturales en Occidente, llegan a ser vistas como agresión” (Cisneros Aguilar, 2016, 123). Es por ello que, al momento de tocar temas como la administración interna, nivel de cumplimiento o incluso los relacionados con derechos humanos, se generan momentos de tensión, al ser fuerte el deseo de los representantes chinos de implementar y evaluar a su manera

dichos compromisos, lo cual dificulta su integración con parámetros que en occidente sirven de parámetros evaluatorios en instancias internacionales.

Así como en México se tiene el concepto relativo al beneficio de todas las partes, en China tienen el deseo general de que las negociaciones y los resultados de estas siempre estén encaminados a la generación de un beneficio mutuo, aunque este planteamiento lleva consigo otro adicional que puede llegar a generar problemas. La perspectiva nacionalista hace que exista una fuerte solidaridad al interior de los países, pero es justamente esa característica cultural la que se convierte en un factor contraproducente al vincularse con el exterior, pues las negociaciones buscarán también el beneficio propio de las naciones de forma poco cooperativa, en tanto que el asiático nunca participará en una transacción por meros fines altruistas o por lograr un bien mayor. (idem, 124).

Aún con estas complejidades, el comercio entre oriente y occidente es visto como un área de oportunidad, ya que se considera que los ofrecimientos deben estar a las alturas de las expectativas de beneficios reales y, en la medida de lo posible mediatos. Una desventaja del nacionalismo, por otra parte, se observa al intentar crear relaciones más profundas como lo son los bloques económicos, como se observará más adelante.

Otro punto importante sobre la cultura de la negociación, radica en la costumbre que se tiene de evitar el conflicto o las confrontaciones directas en Asia y algunos países de América, particularmente México, pues las inconformidades se transmiten con frecuencia mediante un lenguaje que obliga al receptor a leer entre líneas, lo cual provoca desconciertos al negociar cláusulas con los



países y mercantes europeos, quienes son más francos y directos al externar sus pensamientos, sin intentar ofender con ello ni ofenderse al recibir similar trato.

Un punto a favor de las posibles relaciones culturales como se hace fuera de Europa, lo constituye las relaciones de amistad que deben crearse a la par de las negociaciones y acuerdos, pues a los pueblos de China y México les interesa negociar con amigos, aunque la noción de amistad pueda diferir en cuanto a su contenido definicional en cada uno de estos países. Es importante, sin embargo, dar prevalencia a las similitudes.

Con estas consideraciones culturales y condiciones legales, podemos analizar las cuestiones culturales sobre los contratos en China.

Para las empresas y negociadores chinos, la principal prioridad se encuentra en la consolidación o constitución del contrato por lo que las negociaciones tienden a ir sobre la marcha sin regresar o detenerse hasta el momento de la realización de aquel.

Ahora bien, el principal problema se da en el momento de la firma del contrato es que, debido a la condicionante del derecho chino, es costumbre que las partes finales de la negociación sean destinadas a severas revisiones, centradas especialmente en los puntos importantes del acuerdo. Esto puede generar desconcierto al prejuzgar que ciertos puntos ya estaban concluidos. Recordemos una vez más que sus intereses siempre serán la principal prioridad para ellos, incluso si puede ir más allá de un beneficio mayor para la otra parte.

Una última pero muy importante consideración al cerrar un contrato con China es el peso que el sello tiene sobre éste. Si bien

en los protocolos relativos a los tratados internacionales consideran como formalidad el sellado con el escudo nacional, en el caso que nos ocupa, también aplican con las empresas o entidades privadas, pues al tener un trato cerrado, se deberá garantizar con el sello. “Un contrato con firma y sin sello no sirve de nada” (González, 2017, párr. 19), lo cual nos indica que es incluso más importante que la firma del ejecutivo o representante. El percatarse del sello, evitará que ciertos acuerdos puedan resultar inválidos o posteriormente irrelevantes para la negociación o el cumplimiento.

III. Retos en las relaciones Sino-mexicanas.

A lo largo de los capítulos anteriores, hemos identificado mediante la memoria histórica, primero, y las legislaciones correspondientes, después, los alcances de la superación de las barreras comerciales, culturales y políticas de las relaciones entre China y México. Sin embargo, un análisis de las relaciones fácticas muestra que las barreras legales aún entorpecen los negocios y tratados entre países de la región pacífico.

He mencionado de manera muy breve el tratado Transpacífico, en el cual proliferaron diversos problemas relacionados a la entrada o a la salida de China de la propuesta del convenio durante las extensas negociaciones. Entre las diversas condiciones de posibilidad para el surgimiento de diferencias contractuales se puede comenzar abordando las diferencias culturales.

Por el bagaje histórico, que ha generado una comprensible desconfianza frente a los intereses de las naciones del llamado occidente global, es complicado que un país asiático se interese en una propuesta de libre comercio con dicho bloque, si en los negocios



se advierte que no habrá un gran beneficio para las partes. Sabemos también que, en los procesos de negociación, para los chinos, “ésta se basa en el respeto mutuo, confianza, beneficio, pacto, y en el protocolo” (García-Tapia Bello, 2005, 43). Si aplicamos este principio al caso en concreto, debemos analizar los tipos de socios, en este caso naciones, que en ese momento se encontraban interesadas en pertenecer, entre las cuales se destacan Malasia, Vietnam y Brunéi como socios significativamente más débiles económicamente frente a los demás, especialmente frente a China.

Las intenciones de los países menos favorecidos al entrar a este tipo de acuerdos lógicamente es favorecer sus condiciones comerciales frente a potencias y aliados regionales, mejorando su estabilidad tanto interna como externa, lo cual, a simple vista, resultaría primordialmente benéfico para ellos. Por otro lado, hay constancia de la desventaja que produce que estas naciones entren a una alianza como el Tratado Transpacífico, ya que los beneficios económicos que pueden traer a estados comercialmente más desarrollados resultan poco alentadores para considerar dar un paso al frente en dichos acuerdos, tal vez debido a las medidas que podrían proponerse en apoyo a estos pueblos, las cuales no terminarán de convencer a socios como China al tener que pasar a ejercer un papel un tanto paternalista y de tolerancia hacia bajas aportaciones de naciones sub desarrolladas.

En ese mismo sentido, las situaciones socioeconómicas de la región del sudeste asiático provocan que no se cumplan las condiciones de confianza. Si a esto añadimos que en dicha región el ritmo que ha tenido “su proceso de integración es lento y en los niveles más bajos” (Cisneros Aguilar, 2016, 121), es natural que la confianza de China por

parte de los países aledaños sea poca, esto es, no ha habido el suficiente interés en países de la región en participar en el Tratado Transpacífico, el cual en sí mismo ya es un logro, pues, si bien es cierto que “la diferencia en tamaño y desarrollo de sus economías genera que no todos los países sean capaces de asumir los mismos compromisos” (idem, 124), ha sido el resultado de un proceso de negociación, aunque complicado, pero de diálogo teóricamente entre pares, algo inusitado cuando se conoce la hegemonía de China en la región.

En la praxis, es complicado que cualquiera de los socios esté a la altura de la producción de China. Por ello, al atenerse al principio del beneficio, será muy difícil que, como nación se pueda ofrecer algo que esté al nivel de las expectativas de China, razón por la cual se entra a los acuerdos y negociaciones, con frecuencia, de la mano de otra potencia manufacturera mayor. En el caso de México esta potencia ha sido Estados Unidos y en menor medida Canadá, quienes son nuestros mejores aliados a la hora de realizar una negociación.

El problema de utilizar esta estrategia radica en la dependencia de buenas relaciones y factores externos que podrían ser ajenos a la política exterior del propio país, claro ejemplo en el susodicho tratado fue la salida de Estados Unidos de sus negociaciones debido a las políticas del entonces presidente Donald Trump en 2017.

Una solución alternativa al fracaso de las negociaciones con China en lo particular y otros países de Asia en lo general, es enfocarse en un sector de interés del país con el que se esté tratando, evitando llenar campos que posiblemente no sean requeridos o no estén a la altura de sus solicitudes. Con



ello, la otra parte puede apreciar el valor explícito del acuerdo que se está negociando y gracias a eso ver al país o al socio no como una carga que no quiere llevar, sino como una oportunidad que beneficiará a todas las partes.

En otro orden de ideas, la barrera del lenguaje es un factor para tomar en cuenta a la hora de entablar negociaciones, especialmente si este se encuentra sumamente especializado, pensando primeramente en tecnicismos mercantiles o jurídicos, pero sin dejar de lado otros temas de interés como la salud y la tecnología. Considero que la influencia alemana sobre contratos sencillos y compactos puede resultar en un beneficio relevante, ya que reducir la terminología hará que la comunicación sea mucho más directa y las propuestas jurídicas más entendibles y adaptadas a un común denominador, como lo es la familia del derecho romano sobre la cual puedan sustentarse los acuerdos alcanzados, especialmente en materia de tratados internacionales donde las reglas establecidas por las convenciones pueden resultar extensas para el contenido mínimo de un tratado.

En ese mismo sentido, es menester que las primeras propuestas sean bien elaboradas, como si de la oferta inicial quedara obligada la parte oferente. Esto facilitaría que el boceto inicial del contrato resulte más conciso y que el número de sean puntos por discutir al final del contrato se reduzca, al igual que la posibilidad de sorpresas sobre las cláusulas de interés. Aunque la ley adjetiva de China dicte la constitución del contrato para su validez, dejar un menor margen de maniobra y descontento sobre el boceto del contrato desalienta la completa reestructuración del mismo, y fomenta que las dos partes tengan certeza sobre su perfeccionamiento y aplicación.

La flexibilidad y adaptabilidad de la diplomacia, en este caso el de la mexicana, también jugará un papel importante en las relaciones y negociaciones entre ambos países. No es tarea fácil atraer a China para realizar negociaciones en un territorio desconocido y de poca confianza para ellos, por más prometedor que se pudiera encontrar, en especial si se cae en la cuenta de que los acercamientos mexicanos a Asia son en materia de infraestructura y empresas, las cuales son proporcionadas por el país y no necesariamente por la iniciativa privada que caracteriza a otras naciones subdesarrolladas. Hay que recordar que se sigue considerando que “la intervención gubernamental en la economía es un factor decisivo para el éxito económico” (Cisneros Aguilar, 2016, 124), ya que la unión entre la iniciativa privada y los gobiernos asiáticos es estrecha y aún más en un país fuertemente influenciado por el pensamiento socialista. Así, debe considerarse a China un caso especial con una metodología de negociación y acercamiento diferente al que se tiene con otros países, pues de ello, y de tener buenas relaciones de amistad política, depende la apertura a su industria.

Al seguir esta línea de pensamiento, resulta evidente que el primer paso es afianzar las relaciones diplomáticas para que, en la medida de lo posible, las comerciales se estrechen con China. Un obstáculo es el mismo Estados Unidos, el principal socio comercial de México, políticamente enemistado con China, lo cual resulta una desventaja comercial para los países satélite de ambos colosos. Este hecho ha provocado que, en vez de crear una cooperación consolidada entre la industria mexicana y la china, se haya generado competencia por atraer la inversión de las empresas extranjeras, lo cual se aleja del beneficio para todas las partes que constituyen el mercado



de los países involucrados. Las empresas que recientemente han decidido mudar sus fábricas a México son prueba de la competencia en cuanto a relaciones comerciales con el país oriental se refiere.

En la problemática anterior encontramos una oportunidad que podría revertir la situación sin que signifique sacrificar ni la demás inversión extranjera ni nuestro principal socio comercial; priorizar el aumento de inversión China en nuestro país es benéfico para China y México. Pues, a pesar de los problemas políticos presentes entre Estados Unidos y China, aún son necesarios diversos intercambios comerciales entre ambas naciones, razón por la cual México podría y debería jugar un papel importante como mediador en el comercio de estas dos. Al tener una conveniente industria estadounidense y una cercanía a su territorio, se puede abogar por distintos acuerdos comerciales con China con el objeto de que ésta acceda a la inversión estadounidense en suelo mexicano. Así, México actuaría como una especie de intermediario en los negocios ajenos y de mediador en las relaciones internacionales entre las dos grandes potencias de su zona mundial y atraería indirectamente las atenciones de ambas naciones para que exista una inversión en el país que permita el propio desarrollo en un momento donde es conveniente aliviar las tensiones entre ambas potencias. La aproximación desde la perspectiva comercial representa uno de los pilares en las relaciones diplomáticas y de negocios entre naciones.

“En términos reales, la Inversión Extranjera Directa (IED) de México a China (acumulada de 1999 a junio de 2022), fue de 1,925.5 millones de dólares, equivalente al 0.3% de la IED total recibida en México. En el caso se desprende que existen 1,294 empresas con inversión de China en México”

conforme a los datos de Moreno Valdez (2023, párr. 19). Si a lo anterior añadimos que el mismo autor concluye que: “Será normal considerar que exista una mayor inversión del país asiático en México, habida cuenta del *nearshoring* de empresas chinas que ya se están instalando en la nación Azteca (sic)” (idem, párr. 35). De esta manera, el crecimiento en la inversión de este país, a pesar de que parezca mínima comparada con otras naciones, se verá fortalecida en los próximos años.

El aumento de inversión creará nuevas necesidades como la creación de acuerdos bilaterales de comercio o bien, la necesidad de negociar con el sector privado que eventualmente producirá acuerdos donde el conocimiento profundo del derecho y de las costumbres de este país serán clave para concretar acuerdos de calidad y beneficiosos para ambas naciones.

Las lecciones históricas del comercio con China han dejado clara una posición que, aunque pueda parecer simple, ha sido un gran primer paso para que los negocios inmiscuidos prosperen. Imitar un modelo de negocios similar a la Nao de China permitirá establecer qué recursos son preciados para China y cuál es la mejor “moneda de cambio” que a recibir y aportar. Es posible ir un paso adelante aprendiendo del error de la Nueva España de no profundizar en el conocimiento de la cultura oriental para de esta manera garantizar echar raíces de un fruto que lento pero seguro crezca entre ambas regiones hasta convertirse en un modelo de negocios y política internacional redituable apoyado por un mutuo entendimiento jurídico que sea entendido desde la costumbre.

IV. Conclusiones.



A lo largo de este trabajo, hemos analizado diversas propuestas que pretenden mejorar las relaciones jurídico-diplomáticas entre México y China a través del comercio y se ha observado, gracias al abordaje histórico, como ellas son condición de posibilidad en el intercambio internacional de mercancías que ha logrado dar grandes acercamientos de la región americana con los países asiáticos. Es recomendable, entonces, entender la diplomacia como el primer mecanismo al cual, como nación, México debe aspirar a desarrollar y mejorar, en el actual contexto socio-político global.

Para aspirar a realizar tratados cuyas repercusiones vayan más allá de lo comercial y echen profundas raíces en la cultura y mentalidad de las regiones contratantes, es menester procurar los esfuerzos en el entendimiento y acercamiento a su cultura y complejas diferencias de usos y costumbres, las cuales terminan reflejadas en su forma de llevar los negocios y, en cierta medida, en el Derecho.

Si bien las limitadas oportunidades no han resultado necesariamente en beneficios alentadores, al comprender la cultura de las negociaciones y alinear los distintos criterios, se abre una gama de posibilidades más amplia y México se podría tornar en un eje conductor de la política Asia-pacífico, no solo como referente frente a nuestro socio mayoritario, Estados Unidos, sino a Latinoamérica en general y a la alianza Transpacífico.

Las consideraciones relativas al estudio de los sistemas jurídicos de ambos países también deben ser consideradas como prioridad para el sector público y privado de México, por supuesto, aplicado a un contexto de contratos y negocios, donde puede realizarse un trabajo de armonización de las leyes en la materia y en las costumbres

jurídicas de los involucrados que, eventualmente, los lleven a la creación de instrumentos internacionales que permitan un mayor flujo comercial.

En un contexto donde cada vez más empresas de China se establecen en México, es importante realizar acercamientos informados para brindar más comodidades entre ambas partes al momento de los acercamientos, y con ello atraer mayor inversión.

Las investigaciones de este tipo deben propugnar por un entendimiento de las modalidades en las que la política y economía asiática se mueven, por lo que resulta de vital importancia el estudio de nuestros socios asiáticos incluyendo países como Japón y Australia, los cuales en cierta medida ya se encuentran en acuerdos internacionales con México y son de alto valor como mutualistas comerciales y políticos. Las futuras propuestas sobre la conducción de estas relaciones y China deben ser materia de estudio legal en un intento por un mayor entendimiento de las culturas del pacífico que producirá mejores relaciones y negociaciones fructíferas a largo plazo.

Bibliografía.

Berman, H. J. (1983). *Law and Revolution: The Formation of the Western Legal Tradition*.

Bonialian, Mariano, & Hausberger, Bernd. (2018). Consideraciones sobre el comercio y el papel de la plata hispanoamericana en la temprana globalización, siglos XVI-XIX. *Historia mexicana*, 68(1), 197-244. <https://doi.org/10.24201/hm.v68il.3641>

Castell, O. P. C. (2014). Elementos culturales en los procesos de negociación internacional. Caso China. *Suma De Negocios*, 5(12), 143-147. [https://doi.org/10.1016/s2215-910x\(14\)70036-9](https://doi.org/10.1016/s2215-910x(14)70036-9)



Dussel, E. D. (2013). *Política de la liberación I: historia mundial y crítica*: (ed.). Buenos Aires, Editorial Docencia. Recuperado de <https://elibro.net/es/lc/bibliouaq/titulos/202958>.

Dussel Peters, E. Trápaga Delfín, Y. (II.) y González Dorantes, W. (II.) (2012). *Cuarenta años de la relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro*. México D.F, Norway: Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliouaq/37231?page=44>.

Holcombe, C. (2016). *Una historia de Asia oriental: de los orígenes de la civilización al siglo XXI*. México, D.F, FCE - Fondo de Cultura Económica. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliouaq/110193?page=410>.

Moreno G. (2017). *China Imperial, EMSE-EDAP*, Barcelona.

Prieto, C. (2009). *Por la milenaria China: historias, vivencias y comentarios*. México D.F, Mexico: FCE - Fondo de Cultura Económica. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliouaq/37598?page=36>.

Romero Estrada, F. A. (2000). Factores que provocaron las migraciones de chinos, japoneses y coreanos hacia Mexico: siglos XIX y XX: estudio comparativo. *Revista de Ciencias Sociales*, 43(90-91), 141+. <https://link.gale.com/apps/doc/A109084724/IFME?u=anon~4d0ac497&sid=googleScholar&xid=7d6093d7>

Vega, María José, *Viajes y Crónicas de China en los Siglos de Oro*, Editorial Almuzara, Córdoba, 2009.

Hill, C., & King, C. (2004). How Do German Contracts Do as Much with Fewer Words? *Chicago-Kent Law Review*, 79(3), 23.

Ricardo, L. D. D. (2014). *Confucianismo como humanidad: claves para complementar la*

modernidad.

https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-53082014000400077

Hemerografía

Ceremonial y Protocolo en el Mundo República Federal de Alemania. (n.d.). Retrieved July 22, 2023, from <https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/ALEMANIA.pdf>

Cisneros Aguilar, A. C. A. (2016). *Asia-Pacífico: el tortuoso camino hacia la integración*. *Misión Jurídica*, 9(11). <https://doi.org/10.25058/1794600X.133>

García Tapia-Bello, J. L. G. T. P. (2005). *Cultura y Negociación en China*. *Boletín ICE Económico*, 2835, 52.

Moreno Valdez, H. M. V. (2023). *Las relaciones internacionales entre México y China: evolución e importancia*. *Trade Law & Customs Magazine*, 44(4B). <https://tlcmagazinemexico.com.mx/index.php/2023/05/04/las-relaciones-comerciales-entre-mexico-y-china-evolucion-e-importancia/>

Rojas, H., (2007). Confucio: Padre de la nación más antigua del mundo. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, 2(2).

Secretaría de Relaciones Exteriores [SRE]. (2003). *Manual de organización de la embajada de México en Japón*. DIRECCIÓN GENERAL DE PROGRAMACIÓN, ORGANIZACIÓN Y PRESUPUESTO. Consultado Diciembre 25, 2023, de <https://sre.gob.mx/images/stories/docnormateca/manexte/embajadas/MOEMJapon.pdf>

Otras fuentes

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) - dejure.org. (n.d.). dejure.org. <https://dejure.org/gesetze/BGB>

Chamoun-Nicolas Habib. (2005, febrero 17). *La cultura de negociación en México*. Recuperado de



<https://www.gestiopolis.com/cultura-negociacion-mexico/>

Código Civil de China: Libro II Derechos reales (2020) 民法典 第二编 物权 - *China Laws Portal* - *CJO*. (n.d).
<https://es.chinajusticeobserver.com/law/x/civil-code-of-china-part-ii-real-rights-20200528/enchn>

Y. G. (n.d.). *Cómo son los Contratos en China*. *es.linkedin.com*.
<https://es.linkedin.com/pulse/c%C3%B3mo-son->

[los-contratos-en-china-yolanda-gonzalez-%E5%B0%A4%E5%85%B0%E8%BE%BE](https://www.gestiopolis.com/cultura-negociacion-mexico/)

Código Civil Federal. (n.d.). Retrieved July 11, 2023, from
https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/2_110121.pdf

Semanario Judicial de la Federación. (2013).
<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2004183>