

POTENCIAR ELNAFTA PARA CONTRABALANCEAR EL CRECIMIENTO DE CHINA

Patricio Narodowski**1

Rocío Jaimarena**2

Federico Lombardo**3

RESUMEN

Se busca establecer que el NAFTA se afianzó regionalmente, como una política firme de EE.UU. por temor a perder la hegemonía de poder mundial, y ceder espacio con China. El fortalecimiento de esta región generó que México provea a EE.UU., sin barreras de protección y a costo similar, productos que China comenzaba a ser dominante, y de esta manera romper con la dependencia del gigante asiático.

Palabras claves

TLCAN, China, Poder mundial

INTRODUCCIÓN

¹ POLDES. Facultad de Humanidades y Cs. de la Educación. UNLP

² Alumna Facultad de Humanidades y Cs. de la educación. UNLP

³ POLDES. Facultad de Humanidades y Cs. de la Educación. UNLP

La creación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), conocido por su sigla en inglés NAFTA (North American Free Trade Agreement) responde a un acuerdo no sólo comercial sino también estratégico frente a la conformación del comercio internacional y de las relaciones de poder. En este sentido, el presente trabajo busca determinar la existencia de intereses que responden a la necesidad de contrarrestar el poder y el avance de China en el escenario internacional por parte de Estados Unidos en pos de mantener la hegemonía. Ante el avance del gigante asiático iniciado luego de su apertura comercial en 1989, Estados Unidos desplegó una estrategia basada en la incorporación de México al Tratado en el año 1992 para que participe como proveedor de bienes de media-baja complejidad (Narodowski y Remes Lenicov, 2012) y pueda competir directamente con la oferta de China.

Autores como Deblock y Brunelle (1993) sostienen que la creación del NAFTA se debe, en parte, a un regionalismo estratégico frente a sus rivales en el escenario económico internacional, es decir, garantizar la seguridad en las relaciones económicas internacionales en un contexto de globalización de los mercados. Sánchez Ortiz (2010) encuentra dos factores de interés de Estados Unidos en el TLCAN: por un lado, intentar frenar el desarrollo de los países asiáticos, y por otro, la importancia y la conveniencia de la ubicación geográfica de México. El acuerdo se da como señal hacia los países asiáticos de que Norteamérica podía prescindir de los productos industrializados por vía de México.

Sin embargo, existen otros autores como Dussel y Gallagher (2013) los cuales sostienen que al momento de la firma del Tratado, no se examinó la posibilidad de repercusiones en las actividades comerciales que las economías asiáticas y China podrían traer a la región. Pero reconocen que algunos analistas mencionaron en las etapas de negociación del Tratado la preocupación por la futura competencia que podría representar China sobre todo en la cadena hilo-textil-confección.

Para llevar adelante la investigación, se presenta en el primer capítulo un repaso por los autores que estudian la hegemonía norteamericana y aquellos que sostienen la pérdida de poder. Luego un apartado (capítulo 2) haciendo hincapié en la aparición de China como potencia y la relación directa que posee con Estados Unidos, tanto en aspectos económicos como políticos. El capítulo 3 se centra en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte o NAFTA, su creación y fundamentos junto con un análisis de las relaciones entre el NAFTA y China. En el capítulo 4 se presentan las principales problemáticas de la inserción de China en el comercio internacional y cómo esto afectó el accionar y la estrategia norteamericana

con el surgimiento de México como proveedor de bienes de baja y media complejidad. Finalmente se presenta un apartado a modo de cierre con comentarios finales.

1. LA HEGEMONÍA CONDICIONADA

Como se menciona, Estados Unidos busca a través del NAFTA el abastecimiento por parte de México de manufacturas de baja y media complejidad como estrategia para sostener la hegemonía mundial. Nuestro enfoque se basa en un escenario internacional con una “hegemonía condicionada” por parte de Estados Unidos, es decir, aún conserva su capacidad de dominio pero posee dificultades para imponerse en su totalidad, principalmente por el avance de China. En este sentido, se reconocen a grandes rasgos, dos corrientes de pensamiento que analizan el poder de Estados Unidos: por un lado, aquellos que sostienen la continuidad de la hegemonía norteamericana, por el otro, quienes prefieren cuestionar esta hegemonía.

Dentro del primer grupo existen autores que sostienen la continuidad en base a la no existencia de un rival en el plano internacional con la capacidad para ocupar el lugar hegemónico. Katz (2001) anticipa la continuidad de la hegemonía por la incapacidad de los actores para pelear la posición, en especial del caso chino, donde el crecimiento del gigante asiático se da en un entorno de grandes desequilibrios sociales y ecológicos que pone en duda su sostenibilidad en el largo plazo, esto sumado a la superioridad que aún mantiene EEUU en materia tecnológica y de alta complejidad de productos. A pesar de la crisis de 2006 y los efectos negativos sobre la economía de Estados Unidos Petras (2008) se muestra confiado en la continuidad del unipolarismo apoyado en la incapacidad de China para ser superpotencia principalmente por la sobre-explotación de la mano de obra con graves riesgos de estallido social que pone en duda la sostenibilidad de su modelo. Al igual que Katz y Petras, Chomsky (2003) se muestra a favor de la continuidad estadounidense en base a la superioridad militar. Finalmente, Cox (2012) considera que el orden internacional de poder será distinto al de 50 años atrás, pero rechaza los argumentos que sostienen un cambio de hegemonía de Estados Unidos por los países asiáticos.

El segundo grupo, aquellos que sostienen la pérdida de hegemonía norteamericana, presenta mayor complejidad y heterogeneidad en su conjunto debido a distintas opiniones en torno a la nueva conformación del mundo sin la hegemonía norteamericana. En este caso, encontramos autores que asumen un bipolarismo entre EEUU y China (Wallerstein, 2004; Mearsheimer, 2010; Ikemberry, 2008; James, 2012); otros se enfocan en un multipolarismo (Sanahuja Perales, 2007). Asimismo existen aquellos que asumen un régimen unipolar, en

este caso representado por China (Subramanian, 2011) e inclusive los que sostienen un nuevo escenario apolar (Haass, 2008).

Dentro de aquellos que estipulan la construcción de un mundo bipolar, Wallerstein (2004), sostiene que existe una incapacidad de EEUU para recomponer su universo de dominación (potencia en declive) aunque si bien existe incertidumbre sobre el nuevo sistema vigente se espera un avance hacia un mundo bipolar. Asimismo, Mearsheimer (2005) e Ikemberry (2008) plantean que la hegemonía norteamericana no se termina, pero el avance de China genera un nuevo orden bipolar. Entre los autores que asumen un multipolarismo, Sanahuja Perales (2007) sostiene que existe un sistema multipolar en transición caracterizado por serias carencias de gobernanza para las que no existen aún instituciones y reglas representativas, legítimas y eficaces. Según la mirada de Haass (2008) existe la posibilidad de un escenario apolar con relaciones internacionales caracterizadas por la apolaridad producto de un poder difuso, donde existen una cantidad de actores con influencias y distintos tipos de poder.

Finalmente, resulta de especial intereses resaltar las ideas de Harvey (2004) en torno al escenario internacional para el futuro. Según el autor, existe la posibilidad de un unipolarismo condicionado que asume la existencia de jerarquías mundiales con la posibilidad de ir hacia un multipolarismo. En este sentido existe un condicionante a partir de la influencia de China sobre Estados Unidos - principalmente por su relación económica - pero que no permite el avance del gigante asiático por una contradicción dinámica ya que encontrará dificultades para dominar el nuevo sistema cuando comience a perder competitividad a partir de los aumentos de salarios. La necesidad de sostener su poder en un escenario de debilidad de su economía hará, según Harvey (2004), que EEUU cambie hacia un imperialismo más militar, en el nuevo escenario.

2. EL ASCENSO DE CHINA

Desde que comenzó la reforma y apertura económica en 1978 el gigante asiático evidencia un crecimiento promedio anual del PBI cercano al 9,4%. La rapidez del mismo atrajo la atención mundial en las últimas décadas principalmente por las implicancias de su desarrollo, la mayor influencia en el plano internacional producto de la creciente demanda por suministros de energía como también por su poderío militar (Bijian, 2005).

Luego de la revolución china en 1949 el país se apartó del sistema capitalista por el bloqueo impuesto por Estados Unidos. Así, durante casi tres décadas de implementar un sistema socialista entre principio de 1950 y finales de la década del 70 pudo realizar una

transformación significativa en su aparato productivo, pasando de una economía de agricultura a una industrial. De este modo, cuando la élite decidió ingresar nuevamente en la economía capitalista se encontraba en condiciones para negociar frente a las multinacionales (Engst, 2011).

A partir de la década del 2000 el país se transformó en el principal productor y exportador mundial de manufacturas y en un gran importador de materias primas (provenientes de América Latina) y de maquinaria y equipamiento (principalmente de Europa). A pesar de su apertura la participación del Estado es fundamental: de las 500 empresas más grandes de China, 316 se encuentran bajo el control mayoritario del Estado explicando el 82% del total de ingresos, el 90% del total de los activos y el 80% de las ganancias (De Lucchi, 2014). Es el principal productor de cemento, de carbón, de acero y ha aumentado la producción de oro en un 70% en la última década. Por otra parte, es el principal fabricante a nivel mundial de fertilizantes químicos (Narodowski y Remes Lenicov, 2012).

Según datos de Comtrade, en el 2014 China exportó un total de u\$s 2.342 billones, de los cuales el 48% corresponden a maquinarias y herramientas (9,3% a computadoras, 5,7% equipos de transmisión, 4,5% teléfonos, 2,3% a circuitos integrados, etc.), siendo el principal productor y exportador en el mundo. Además, el 11% corresponde a textil, 7,1% a metales, 4,3% a productos químicos, entre otros. Del total exportado, el 42% se destina a Asia (12% Hong Kong, 7,3% Japón, etc.), el 25% a países del TCLAN (19,9% Estados Unidos, 2,5% México y 2,2% Canadá), el 22% a Europa (4,1% Alemania, 2,2% Francia), y el 4,4% a América Latina (1,6% Brasil).

2.1 CHINA Y LAS RELACIONES CON ESTADOS UNIDOS

Las relaciones entre China y Estados Unidos responden a la historia moderna de la diplomacia mundial encerrada en distintos contextos del poder hegemónico y la configuración internacional. Durante la Guerra Fría – la existencia de un mundo bipolar – el país asiático ocupó un lugar secundario, sin embargo, el crecimiento de su importancia militar, y los fracasos bélicos de Estados Unidos en Vietnam y Afganistán, respectivamente, elevó la importancia estratégica al nivel de países como Japón y de varias potencias europeas. El fin de la Guerra Fría y la configuración de un mundo unipolar, dominado por Estados Unidos no perjudicaron el ascenso de China. La caída de la URSS no afectó su poder relativo con los Estados Unidos, al tiempo que reforzó su esquema multipolar de poder, el que intentó contraponer en todo momento al esquema unipolar planteado por la hegemonía de EEUU.

En la actualidad la situación global contiene elementos contradictorios y obedece a la presencia de elementos de mayor complejidad en las relaciones internacionales de principio del nuevo milenio.

El poder económico y militar ostentado por los EEUU es bastamente superior al de cualquier otra nación del mundo, lo que le permite estipular la dirección de las relaciones internacionales. Solomon (2005) advierte en la política exterior de EEUU una mezcla entre “cooperación y contención”. Esto significa el mantenimiento de los vínculos económicos con China, pero la necesidad de establecer alianzas en Asia en lo que respecta al plano militar ante cualquier eventual amenaza china.

La estrategia estadounidense frente a China viene desarrollándose entre la contención del desarrollo de este país y su admisión como un miembro más del sistema mundial, según las necesidades que se presenten (Enrui Yang; 2011). Otros autores sostienen que la expansión se realiza en una estrategia de contención de largo plazo en busca de favorecer los objetivos geopolíticos del país norteamericano (Sutter, 2007; Christensen, 2009). Según Bravo Vergara (2004) las relaciones entre China y Estados Unidos se basan en la cooperación.

En lo que respecta a las relaciones económicas entre ambos países, la misma es fructífera e interrelacionada. Tienen una relación comercial muy importante, la cual favorece a China. En este sentido, el déficit comercial entre Estados Unidos y China viene aumentando, siendo de 226.9 miles de millones de dólares en 2009, a 323 miles de millones de dólares en 2014. Según datos del 2014 el 19,9% del total importado por Estados Unidos proviene de China, mientras que exporta sólo el 7,6% (Datos Comtrade).

El problema que enfrenta EEUU respecto a la política económica de China estaría vinculado a factores de carácter más estructural, que igualmente repercuten en estos resultados. Entre dichas prácticas se encuentra la subvaluación artificial de la moneda que lleva adelante Beijing, o los subsidios a la exportación, iniciativas todas que contribuyen a sostener la estrategia de crecimiento chino del tipo expot-led. Otra cuestión a considerar es que esta estrategia puede continuar en el largo plazo siempre que China respete los derechos de propiedad intelectual para continuar exportando conocimiento a China e importando bienes de menor complejidad.

Finalmente, un factor económico de gran importancia en las relaciones de ambos países refiere a la tenencia de Bonos del Tesoro norteamericano por parte de China. Los grandes ingresos de divisas que registra el país asiático producto de su estrategia de crecimiento del tipo export – led ha derivado en una paulatina acumulación de stock de deuda norteamericana en manos de China. Según datos de la U.S Treasury para agosto de 2015

cerca del 24% del total de Bonos se encuentran en manos de China y Hong Kong, que representan un valor cercano a 1.468 billones de dólares.

3. EL NAFTA

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá. Su antecedente más próximo fue el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (1989), el cual se extendió a la negociación con México, y luego de intensos debates culminó el acuerdo de integración con la firma del Tratado en 1992 y su entrada en vigencia en 1994.

El Tratado estipula una zona de libre comercio entre los tres países miembros a partir de: la apertura comercial mediante la eliminación gradual de barreras arancelarias y no arancelarias del comercio y la inversión; la promoción de la competencia leal en la región; la protección de los derechos de propiedad intelectual; la accesibilidad del transporte entre los tres países, integrando la región y el aumento de las oportunidades de inversión. Todos estos objetivos, enmarcados en la promoción de la cooperación regional, trilateral y multilateral, en pos del mejoramiento del Tratado. Posteriormente se firman el Acuerdo de Cooperación Ambiental (ACAAN) y el Acuerdo de Cooperación Laboral (ACAN), como complementos al tratado.

Estos acuerdos podrían servir de apoyo a quienes consideran que el TLCAN es algo más que un simple acuerdo comercial, puesto que no solo están en juego cuestiones comerciales, sino que se amplía a otros sectores de interés de los tres países. Partiendo desde los objetivos que cada país tuvo a la firma del Tratado, algunos autores sostienen, por ejemplo, que el TLCAN ha sido más una estrategia estadounidense para hacer frente a su pérdida de hegemonía en los años 90 (Sánchez Ortiz, 2008).

Los resultados del Tratado, a 20 años de su implementación, resultan difíciles de clarificar. Si puede decirse, que como durante la etapa previa a su firma, las opiniones se encuentran divididas.

En el caso de México, hay quienes consideran que el TLCAN ha otorgado beneficios para los países miembros y para la región. La reforma estructural ocurrida en el país como consecuencia del Tratado significó un fortalecimiento institucional (Ramírez, 2009). Sin embargo, existen aquellos que apelan a los diferenciales de crecimiento y a las pérdidas de empleo para sostener el fracaso del Tratado. Gallagher, Dussel y Wise (2009) encuentran estos diferenciales en el plano económico y particularmente en el sector manufacturero,

donde el TCLAN sirvió como estímulo para expandir las inversiones y el comercio manufacturero, sin embargo se han perdido gran cantidad de empleos en el sector.

Por último, nos encontramos con opiniones intermedias donde se reconocen algunas ventajas, beneficios y conquistas pero que no se han extendido a todos los aspectos del tratado como tampoco a todos los países que lo componen. Castañeda (2014) y García Hernández (2010) reconocen un aumento en la clase media y el consumo mexicano, sin embargo examinan la escases de resultado cuando se analiza el crecimiento económico, el desarrollo del empleo, aumento de producción o salarios. Respecto a los resultado en el sector manufacturero, Mora Heredia (2010) observa algunos avances positivos en el empleo y la competitividad del sector, pero pese a estos avances, reconoce que los problemas son estructurales, y la solución a éstos no ha sido la mejor.

La evaluación de los resultados para Estados Unidos podría resumirse en dos situaciones según Villareal y Ferguson (2015): por un lado, economistas y representantes de empresas, ven con éxito el tratado y la generación de empleo en el país. En la vereda de enfrente, grupos de trabajo y de defensa del consumidor observan los efectos negativos que ha traído la externalización, la baja en los salarios y la dislocación del trabajo en México, sobre todo en la agricultura (Villarreal y Ferguson; 2015).

3.1 E.E.U.U PRINCIPAL DESTINO DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

Como se menciona previamente, las relaciones entre Estados Unidos y México encuentran una consolidación a partir de la incorporación de éste último al TCLAN. A partir de la firma y de las concesiones en materia de aranceles comerciales existe un salto en el porcentaje que representan las exportaciones hacia Estados Unidos. Según Comtrade, en 1990 del total exportado por México, u\$s 26.345 millones, el 69% estaba destinado a Estados Unidos es decir, u\$s 18.494 millones, mientras que a partir de 1992 se observa un salto, hacia el 80% del total.

Esta tendencia se mantuvo durante la década del noventa y principios del 2000 con picos de representación cercanos al 88% del total exportado con destino a Estados Unidos, sin embargo a mediados del nuevo siglo, el porcentaje disminuye nuevamente a valores cercanos al 80% como en 2009 cuando alcanzan una representación del 80,73%. Esta pérdida de 8% se explica en parte por el incremento de la participación de China en el mercado norteamericano. Hacia 1992 del total exportado por el gigante asiático, sólo el 10,12% tenían destino a Estados Unidos, mientras que en 2009 ese porcentaje era del 18,42%. Para el año 2013, el 78,9% de las exportaciones de México se destinan a Estados

Unidos, lo que equivale a u\$s 299.846 millones, mientras que sólo el 16,7% de las exportaciones chinas tienen destino norteamericano, sin embargo, teniendo en cuenta el volumen de exportaciones del gigante asiático, principal exportador del mundo, esto equivale a u\$s 369.064 millones.

Asimismo, es importante conocer cuáles son los productos que México exporta con destino a Estados Unidos. Como se menciona previamente los mismos responden a bienes de baja y media complejidad en las categorías elaboradas por Narodowski y Remes Lenicov, (2012). Del total exportado para el 2013 con destino a Estados Unidos, el 11% corresponde a petróleo crudo; 26% a maquinaria y herramientas; 23% a productos metalmecánicos (7,7% vehículos, 5,7% tractores, 6,4% autopartes); 3,7% metales; 2% productos textiles, entre otros.

4. LA INSERCIÓN DE CHINA EN LA REGIÓN

4.1 PROBLEMÁTICAS PARA MÉXICO

El sector manufacturero en el TLCAN debe entenderse regionalmente y no en forma particular. El proceso de las manufacturas es altamente interdependiente en la región debido a la descentralización que realizan las compañías según los beneficios y oportunidades que le ofrece cada país. Esto supone que cualquier problema para uno de los países integrantes inevitablemente repercutirá en el total de producción manufacturera de la región. Sin embargo, y por las características de los productos que ofrece China, similares a los de México (industria textil, electrónica) parece ser México el país más afectado por competir directamente por el mercado estadounidense. Watkins (2007) encuentra tres situaciones en esta competencia. La importancia de ciertos productos en los que México resulta importante para el mercado de Estados Unidos, los productos en los que China parece desplazar a México en el mercado estadounidense, y por último, sectores y productos en los que ambos países adquieren relevancia como proveedores. En el primer caso se encuentran productos que poseen una alta relación entre peso y valor (vehículos automotores, electrodomésticos) productos que necesitan de alta calidad o cambios frecuentes de diseño (artículos médicos, industriales) y productos en los que la protección intelectual es importante. Respecto a la segunda situación se encuentran productos en los que el remanente estadounidense es muy bajo y en lo que hay poca demanda de ensamblaje en México. Productos con mano de obra intensiva, grandes volúmenes, peso liviano y no requieren cambios en el diseño. Esto permite organizar la producción con anticipación y transportarla por vía marítima, lo que deriva en una reducción de costos. Finalmente, ambos países comparten relevancia en

productos textiles, televisores, monitores de video, mobiliario y equipos de telefonía (Watkins, 2007).

Otra de las ventajas a tener en consideración y que van más allá de los diferenciales de salario entre China y México serían las políticas de estado para la producción de mercancías. Frente al soporte estatal que posee China, en México la actividad se desarrolla en manos privadas. Según López Villafañe (2006) esta situación parece pesar más que los factores analizados anteriormente.

Dussel y Gallagher (2013) caracterizan a las relaciones entre México y Estados Unidos en dos períodos: de 1994 a 2000 y de 2001 a 2010. En esta última etapa, el afianzamiento y la consolidación de la inserción china en la región ha sido clave en la inversión del proceso de integración en las relaciones comerciales e inversiones y la especialización regional que se venía desarrollando y que caracterizó a la primer etapa del TLCAN.

Las principales pérdidas en exportaciones de México hacia Estados Unidos se refieren al sector de manufacturas, telecomunicaciones, maquinaria eléctrica, vehículos de transporte y complementos textiles. Y pese a que China intenta también competir con Estados Unidos en el mercado mexicano, es éste último quien ha sufrido las mayores consecuencias: los productos con los que compite con China representan el 49% de sus exportaciones totales hacia Estados Unidos. Algunas cifras comprueban aún más esta situación. La participación de los productos mexicanos en Estados Unidos fueron aumentando hasta el 2002, donde alcanzaron el 11,6%, mientras que la participación China fue del 12,1% en 2003. A partir de este año se hacen notables las diferencias: en el año 2010, la participación de China en el mercado estadounidense era del 19,1%; la de México el 12,1% (Dussel y Gallagher, 2013). Según datos de Comtrade para 2014, Estados Unidos importó un total de u\$s 2.3 billones, de los cuales u\$s 466.695 millones provienen de China, es decir el 19,9%, mientras que u\$s 294.059 millones provienen de México, el 12,5% del total. Como se plantea en el inicio de esta investigación, Estados Unidos importa bienes de media y baja complejidad en ambos casos. Del total importando por el país norteamericano desde México, el 36% corresponde a maquinaria y herramientas, 23% a transporte; el 11% a petróleo crudo. Mientras que de China importa el 51% de maquinarias y herramientas; el 9,5% de textiles, entre otros.

Como dato adicional del total importado en maquinaria y herramientas, el 5,3% corresponde a computadoras y el 2,6% a teléfonos para el caso de México, mientras que de China, Estados Unidos importa del total de maquinarias y herramientas, el 15% de computadoras y el 3,7% de teléfonos.

4.2 PROBLEMÁTICAS PARA ESTADOS UNIDOS

China también posee intenciones de competir con Estados Unidos en el mercado mexicano; sin embargo, esta situación parece no ser tan apremiante como en la que se encuentra México (Dussel y Gallagher, 2013).

Bustillo y Artecona (2009) sostienen que los conflictos más importantes derivados de las relaciones comerciales entre estos países se refieren a la subvaluación de la moneda china, el desempleo estadounidense (sobre todo en las industrias en las que se compite con las economías asiáticas) y el cumplimiento de los derechos de propiedad.

La competencia china con Estados Unidos se vislumbra en aspectos estratégicos sectoriales y territoriales. Lo que está en juego es la hegemonía, el desarrollo de la industria naval militar, la pugna energética y tecnológica y la presencia en Latinoamérica.

Escudé (2014) sostiene sobre estos supuestos que la presencia china en Latinoamérica podría afectar a los sectores de telecomunicaciones e industria naval militar, dificultando la seguridad y la defensa del país norteamericano.

Estados Unidos no ve con buenos ojos que China realice acuerdos internacionales que le garanticen autosuficiencia energética, y sobre todo con países con los que no posee buenas relaciones; y China, por otro lado, considera amenazantes los movimientos estratégicos que Estados Unidos lleva adelante en distintos territorios poseedores de recursos energéticos para condicionar el acceso de este país a fuentes de abastecimiento energéticos (Rios; 2007).

Pese al incremento que puede notarse en la relación China- México, la intensidad no es suficiente para desplazar a Estados Unidos de su dominio comercial y político. China se encuentra lejos de ser un actor incómodo para Estados Unidos. Esta situación, en parte, puede deberse a la estrategia asumida por México. Sus relaciones no fueron utilizadas para contrarrestar, junto con China, el poder de Estados Unidos, sino por el contrario, la necesidad fue orientada a la contención de la participación china en el TLCAN en materia de manufacturas y mano de obra barata (Fernández de Castro y Leal, 2007).

Uno de los objetivos de China en Latinoamérica puede deberse a su necesidad de construir un mundo multipolar como contrapeso del poder de Estados Unidos, fomentando así su desarrollo político y económico. El acercamiento de China a Latinoamérica responde estratégicamente a su necesidad de desapego respecto a Estados Unidos, intentando asegurarse, mediante adquisiciones e inversiones, una cadena de suministros para sus industrias críticas.

COMENTARIOS FINALES

Como se observa a lo largo del trabajo, si bien previo a la firma del tratado México ya mantenía relaciones comerciales importantes con Estados Unidos (el 69% del total exportado) la relación se afianzó y profundizó luego de 1992 (alcanzando valores del 88% del total exportado). En este sentido, gran parte de los productos que exporta el país azteca son de media y baja complejidad y compiten en forma directa con los productos provenientes de China, al menos en el mercado norteamericano.

La firma del tratado otorga concesiones al comercio mexicano que le permite competir directamente con las ventajas salariales y de apoyo a la industria que tiene el gigante asiático.

Al respecto, las opiniones de expertos refieren a una intención de controlar el avance de China por parte de Estados Unidos. Sin embargo, las relaciones entre ambos han avanzado, principalmente en la última década, manteniendo un cierto equilibrio pero que plantea futuras acciones para que Estados Unidos pueda recuperar la hegemonía.

BIBLIOGRAFÍA

Beckley, M. (2011), *"China's Century? Why America's Edge Will Endure"*, International Security, Vol. 36, N°3, Winter, pp. 41-78.

Bravo Vergara, J.J (2004), *'Implicaciones políticas en la relación económica entre China y Estados Unidos, 1989-2000'*, México y la Cuenca del Pacífico, 7(21): 34-43.

Bijian, Z. (2005), *"China's Peaceful Rise to Great-Power Status"*, in Foreign Affaris, September/October.

Bustillo, I. y Atecona, R. (2009) *"Interdependencia creciente: una vision de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China"* en China-Latinoamérica: una vision sobre el Nuevo papel de China en la región. Arturo Oropeza García (coord.). Instituto de Investigaciones Jurídicas. Serie Doctrina Jurídica, Núm. 508. Pags: 255-283

Castañeda, J. (2014) "Mas TLC" en Nexos. 1 de Enero de 2014. Disponible en <http://www.nexos.com.mx/?p=15680>

Christensen, T. (2009) *"Shaping the Choices of Rising China: Recent Lessons for the Obama Administration"*, || The Washington Quarterly Vol. 32 (3): 89-104.

Chomsky, N. (2003), *"Hegemony or survival: America's quest for global dominance"*, 1ed; ISBN 0-8050-7400-7.

- Cox, M. (2012), "Power Shifts, Economic Change and the Decline of the West?, " International Relations, 26(4), pp. 369-388.
- Deblock C. Dorval Brunelle (1993) "Une intégration régionale stratégique: le cas nord-américain". Études internationales, vol. 24, n° 3, 1993, p. 595-629.
- De Lucchi, J. (2014), "Política monetaria, Bancos públicos y flujos de capitales en China: un mercado financiero liderado por el Estado", CEFINDAR, Documento de Trabajo N° 61, Septiembre.
- Dussel y Gallagher (2013) "El huésped no invitado del TCLAN: China y la desintegración del comercio de América del Norte" .Revista Cepal Disponible en http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11616/110085111_es.pdf?sequence=1
- Engst, F. (2011), "The Rice of China and Its Implications", University of International Business and Economics, Beijing.
- Enrui Yang, E. (2011), "Estados Unidos y China, compitiendo en la razón y la fuerza" Observatorio de la política China.
- Escudé C. (2014) "China y Estados Unidos frente a América latina" en *Horizontes latinoamericanos*. Vol. 2 N°1 Junio de 2014. Disponible en http://nodaluniversidad.am/wp-content/uploads/2015/07/RevistaHorizontes_documento.pdf#page=65
- Evans P. (2006) "Canada, meet global China". *International Journal*. Spring 2006. Disponible en http://www.liu.xplorex.com/sites/liu/files/Publications/Canada_Meet_Global_China.pdf
- Fernández de Castro R. y Rubio Díaz Leal, L. (2007) "Falsa ilusión: China, el contrapeso de Estados Unidos en el hemisferio occidental" en China y México: implicaciones de una nueva relación. Enrique Dussel Peters y Yolanda Trápaga Delfín. Universidad Nacional Autónoma de México, Fundación Fiedrich Ebert, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores Monterrey, La Jornada Ediciones/Demos, Desarrollo de Medios, SA de CV. México. ISBN: 968-9230-02-6.
- Gallagher K. P., Dussel P.y Wise T.A. (2009) "El futuro de la Política de comercio de America del Norte: Lecciones del TLCAN". Boston University The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future.
- García Hernández (2010) "Importancia de Estados Unidos y Canadá en el comercio exterior de México a partir del TLCAN" en Norteamérica vol.5 no.2 México jul./dic. 2010.
- Harvey, D. (2004), "El nuevo imperialismo". Madrid: Ediciones Akal
- Haass R.N. (2008), "The Age of Nonpolarity What Will Follow U.S. Dominance", Foreign Affairs, May/June.

Ikenberry, J. (2008), "*The rise of China and the future of the west. Can the liberal system survive?*", *Foreign Affairs*, January/February.

James, H. (2012), "*International order after the financial crisis*", *Penn State Journal of Law & International Affairs*, Vol. 1, Issue 2, November.

Katz C (2001), "*Desequilibrios y Antagonismos de la Mundialización*". *Realidad Económica*, n 178, febrero.

Lopez Villafañe V. (2006) "*El creciente papel de China en los mercados de América del Norte*" *Estudios Internacionales*. Año 38, No. 152, Número especial: Chile y China (ENERO - MARZO 2006), pp. 5-17

Mearsheimer, J.J (2010), "*The gathering storm: China's challenge to US power in Asia*", *The Chinese Journal of International Politics*, Vol. 3, pp. 381-396.

Mora Heredia, A. (2010) "Después de 13 años: el tratado de libre comercio de América del Norte y su incidencia en el empleo "el caso México" en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Nº 131, 2010.

Montero Delia e Hidalgo Enrique Pino (2014) "Presente y futuro de las relaciones comerciales de Canadá y Estados Unidos frente a los nuevos desafíos" en *NORTEAMÉRICA*, año 9, número 2, julio-diciembre de 2014. Disponible en <http://www.revistascisan.unam.mx/norteamerica/pdfs/n18/NAM009002008.pdf>

Narodowski, P. y Remes Lenicov, M. (2012), "*Geografía Económica Mundial GEM: un enfoque centro/periferia*", 1a ed. Universidad Nacional de Moreno.

Paltiel, J. (2009). *Canada and China: An agenda for the twenty-first century: A rejoinder to Charles Burton*. *Canadian Foreign Policy*, 15(2), 109-117.

Petras, J. (2008), *Pasado, presente y futuro de China ¿De semi-colonia a potencia mundial?* Instituto de Estudios Marxistas Leninistas.

Ramirez R. (2009) "*The Implementation of Preferential Trade Agreements in Latin America TLCAN*" Inter-American Development Bank Vice Presidency for Sector and Knowledge Integration and Trade Sector POLICY BRIEF # IDB-PB-105.

Ríos Paredes, X. (2007) "China y sus relaciones con Estados Unidos: ¿Competencia o interdependencia?" *Anuario CEIPAZ*, ISSN 2174-3665, Nº. 1, 2007-2008, págs. 155-170. Disponible en <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2787445>

Sanahuja Perales (2007), "*¿Un mundo unipolar, multipolar o apolar? El poder estructural y las transformaciones de la sociedad internacional contemporánea*", en VV AA, *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 2007*, Bilbao, Universidad del País Vasco.

Sánchez Ortiz, A. (2008), "TLCAN: más que un acuerdo comercial" en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 97. En <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2008/aso2.htm>

Sánchez Ortiz, A (2010), "Evolución de los vínculos comerciales en América del Norte y el este asiático 1994-2004", *Eumed. Net* Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2010a/637/

Silver, B. J. y E. Slater (1999), "*The social origins of world hegemonies*", en: Arrighi, G. and Silver, B.J (Ed), *Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis, University of Minnesota Press, London.

Solom, J. (2005), "*U.S increasingly pursues two-track China policy*". November.

Subramanian, A. (2011), "*The inevitable superpower. Why China's dominance is a sure thing*", *Foreign Affairs*, Sep-Oct.

Villarreal, M. Á. and Fergusson, I. (2013), *Nafta at 20: Overview and Trade Effects*, Congressional Research Service.

Wallerstein, I. (2004), "China y EU: encontradas estrategias geopolíticas" en *La Jornada*. Disponible en <http://www.jornada.unam.mx/2004/12/19/030a1mun.php>

Watkins R. (2007) "*El reto de China a las manufacturas de México*" en *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*. Naciones Unidas, 2007.