

MÉXICO ANTE LA COMPETENCIA GEOPOLÍTICA SINO-ESTADOUNIDENSE: EL ARRIBO DE DONALD TRUMP AL PODER, ¿NUEVOS RETOS Ó NUEVAS OPORTUNIDADES?

José Jesús Bravo Vergara¹

RESUMEN

Desde mediados de 2016, cuando estaba en plena campaña, el actual presidente de Estados Unidos, Donald Trump, había anunciado la necesidad de re-estructurar la dinámica política, económica y comercial de su país. La prioridad anunciada de esta nueva administración fue la de luchar para que Washington logre recuperar una alta tasa de crecimiento económico. Asimismo, Trump ha recurrido en su discurso cotidiano, tanto en campaña, así como una vez arribado al poder, sobre la existencia de prácticas comerciales injustas, dirigiendo comúnmente sus ataques contra la República Popular de China (RPCh) y contra México (*The Associated Press: February, 11, 2017*).

En este capítulo, se pretende analizar tanto los retos, así como las oportunidades que se están desarrollando para México ante el arribo de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos. Las posibilidades comerciales derivadas de largos años de una dinámica de intercambio comercial creciente entre los dos países y los desafíos creados por la incertidumbre a partir de la visión de un dirigente como Trump, que ha retirado a su país de aquellos acuerdos que suponen un espacio en el que los estadounidenses se encuentren en desventaja, o reconfigurar aquellas relaciones comerciales en las que la potencia hegemónica país tenga déficit

¹ José Jesús Bravo Vergara, Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Guadalajara. Adscrito al Centro de Estudios para América del Norte del Departamento de Estudios del Pacífico de la Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: braverjoje@hotmail.com, braviovjj@gmail.com

comercial. Lo anterior ante el fortalecimiento y el interés de un “jugador” que buscará aprovechar los espacio vacíos que dejen los estadounidenses: la RPCh.

Palabras clave: TPP, TLCAN, OBOR, geopolítica e identidad.

Los antecedentes generales inmediatos de la relación comercial entre México y Estados Unidos en el marco del TLCAN

Cuando entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la incertidumbre asaltó el ambiente económico, comercial y político tanto en México y en Estados Unidos, así como en Canadá. Ahora, tras veintitrés años haber iniciado dicho acuerdo, y ante una población conjunta de 470 millones de habitantes, se vislumbra que el comercio entre los tres países ha crecido varias veces, tal y como lo muestra el caso del intercambio comercial entre México y Estados Unidos que, hasta 2015 había alcanzado la cifra de 532 mil millones de dólares, convirtiendo a México en el segundo destino más importante de las exportaciones estadounidenses (Milenio, 2 de enero de 2017).

Desde ese punto de vista, América del Norte se ha convertido en una de las zonas de libre comercio más relevantes del mundo, debido a que concentra el 15% del comercio global, el 28% del Producto Interno Bruto (PIB) del mundo y el 14% de los flujos de inversión extranjera directa (*Ibíd*). Asimismo, geopolíticamente, está inmerso en un espacio de flujos comerciales sumamente dinámico que permite a los tres países acceder tanto a su directriz con las economías del Pacífico asiático, la región económica más dinámica en el mundo en la actualidad y a Europa, una zona que aun detenta una activa importancia en los intercambios comerciales.

Y si bien es cierto que en un principio desencadenó una gran incertidumbre acerca de los beneficios y las afecciones que traería el TLCAN, tal y como lo señala Jorge Castañeda (2014), el TLCAN permitió reajustar la visión mutua entre los tres países, pues para Estados Unidos y Canadá les fue posible incrementar no sólo su comercio, sino también acceder a un mejor entendimiento conjunto sobre condiciones más claras para arreglar cualquier diferencia a partir de alguna divergencia comercial.

En el caso de México y Canadá les permitió conocerse y ampliar los contactos en conjunto, así como hacer equipo diplomático ante cualquier pretensión unilateralista por parte de Washington. En lo que respecta a México y Estados Unidos, el TLCAN les llevó tanto, a atenuar la percepción identitaria de incertidumbre de uno frente al otro, al tiempo que, como ya se mencionó anteriormente, les permitió la oportunidad de incrementar el flujo de su intercambio comercial. Y si bien es cierto que no trajo los “grandes dividendos” que habían prometido sus promotores, ni los daños “desmesurados” que señalaban sus críticos, el TLCAN ha contribuido a un crecimiento económico de los tres países gracias a la incentivación de las exportaciones (Castañeda: 2014).

Entre los beneficios más considerados durante estos años se encuentran las mejores posibilidades de llevar a cabo una producción mucho más barata, pues una de las ventajas del TLCAN es el aprovechamiento de una gran oferta de mano de obra barata, —especialmente en el caso mexicano— y de esa forma permitir el acceso a productos más asequibles tanto en México como en Estados Unidos. Al mismo tiempo, se motiva la competitividad comercial a nivel global de lo producido en la región.

Desde el punto de vista mexicano, los beneficios del TLCAN no solo se centran en lo referente al simple entendimiento de tener condiciones de comercio más accesibles, sino también en la

comprensión sobre la repercusión de lo que un tratado como éste le proporciona en términos reales en un mediano y largo plazo, pues de un simple productor y exportador de materia prima, —en especial, de petróleo— México ha pasado a construir para sí, un perfil de país industrial (Rouquié, 2015: 440), centrado en la manufactura de ensamblaje que enlaza con las cadenas mundiales de valor. Según Alan Rouquié (2015), México tiene los medios para enfrentar una modernización con gran intensidad de capital en nuevas unidades de producción especializadas y crear “Polos de competitividad de innovación” especializados en Aeronáutica, tal y como ya ha sucedido en el Estado mexicano de Querétaro, o en informática, como sucede en el Estado de Jalisco.

La creación de numerosos empleos ha sido otro rubro positivo que el TLCAN ha traído a México. Como ya se señaló, uno de los activos más relevantes de México ha sido la mano de obra barata y con ese entendimiento, se han establecido maquiladoras, especialmente en el norte de México, lo que ha propiciado un aumento espectacular en la producción exportable, una situación que se refleja de forma clara en un objetivo específico de los gobiernos en turno: el de plasmarlo no sólo en el aumento cuantitativo en el número de empleos, sino en un “macro crecimiento” del PIB (Witker Velazquez, 2016: 18).

Como ejemplo tenemos el área automotriz, que ha sido uno de los grandes rubros que han sido impulsados por el TLCAN (Rouquié, 2015: 441). La oferta de una mano de obra “dócil” y adaptable a las condiciones de producción ha propiciado que México se convierta no sólo en un gran productor de autopartes, sino también en un espacio sumamente atractivo para la instalación de plantas armadoras automotrices de grandes marcas como BMW, Nissan, Fiat-Chrysler, Toyota, Ford, Honda, General Motors, Audi, Kia, Mazda y Volkswagen, —ellos sin considerar a las plantas armadoras de vehículos pesados— que ven en México un triple

atractivo con una sola meta: el de la mano de obra barata y adaptable, una condición básica que plantea una seductora percepción en los dueños de dichas empresas; el de la vecindad con el mercado más grande del mundo, que produce el aliciente de una transportación final más asequible de los productos y el del aprovechamiento de una zona de libre comercio con dicho mercado.

Sin embargo, este esquema productivo desarrollado a partir de la implementación del TLCAN no ha propiciado todo el éxito prometido por aquellos promotores de dicho acuerdo en México, pues si bien es cierto que se ha pasado de ser un exportador de materias primas a un exportador de manufacturas y que ello ha permitido multiplicar hasta diez veces las exportaciones en general e incrementar los flujos de inversión y la creación de empleos, también es cierto que los resultados se muestran tan solo una clara marca cuantitativa que no cualitativa, pues es incierta tanto la reducción de la pobreza en México, así como el desaliento a la emigración, siendo esto último, un resultado palpable de la preferencia de muchos trabajadores mexicanos de irse a Estados Unidos debido a la enorme diferencia en los salarios (Castañeda, 2014).

Por su parte, para Estados Unidos no ha sido fácil lidiar con un tratado con Canadá y México, que si bien es cierto que lo promocionó ante el despliegue de la regionalización de la integración europea y la irrupción de los tigres asiáticos, también lo es, que tenía como objetivo central mantener e incrementar sus alcances económico-comerciales a través de la promoción de uno de sus principios fundamentales, el de fomentar el libre comercio.

Sin embargo, en el transcurso de los años, en la relación comercial directa entre Estados Unidos y México, este último ha ido incrementando poco a poco la balanza comercial a su favor,

al grado que México se ha convertido en el cuarto país con el que Estados Unidos tiene el mayor déficit tal y como lo demuestra la siguiente tabla:

Estados Unidos	Déficit comercial en 2016
República Popular de China	347,000 millones de dólares
Japón	68,900 millones de dólares
Alemania	64,900 millones de dólares
México	63, 200 millones de dólares

Tabla propia con base en los datos de *The Associated Press*, February 2017.

Además del incremento incesante del déficit comercial con su vecino del sur, uno de los primeros problemas a los que se ha enfrentado Estados Unidos tras la entrada en vigor del TLCAN, ha sido el referente a la competitividad laboral, pues como ya se mencionó, en este rubro, México ofrece una mano de obra barata, que si bien es cierto puede ser considerada como no especializada, si es adaptable y competitiva en horas de trabajo. En ese sentido, en Estados Unidos, uno de los sectores más afectados ha sido el dedicado a la fabricación de equipo eléctrico. Según el *Economic Policy Institute*, un centro de investigación estadounidense que tiene enlaces con el sector sindical, sostiene que desde que entró en vigor el TLCAN se han perdido 415,000 empleos del sector industrial de los cuales alrededor de 150,000 corresponden al área de fabricación de equipos electrónicos mientras que otros 108,000 empleos perdidos se centran el rubro automotriz (*BBCMUNDO*, 1 de enero de 2014).

Los detractores del TLCAN, del lado estadounidense, alimentan una publicidad negativa hacia dicho tratado, en especial los extremistas anglosajones de tendencia supremacista, con la propaganda de que los mexicanos no solo les roban los empleos a los estadounidenses cuando las empresas se instalan en México, sino también porque muchos trabajadores mexicanos continúan cruzando la frontera con Estados Unidos para encontrar empleos, que si bien es

cierto son regularmente mal pagados acorde al nivel salarial estadounidense, plantean la disyuntiva de introducirse en dicho territorio de una manera ilegal.

Esta situación no solo ha creado un nuevo contratiempo para los trabajadores estadounidenses en su propio territorio, sino también una nueva preocupación de índole social, lo anterior debido a la percepción de algunos estadounidense conservadores que aducen a los ilegales mexicanos gran parte de los problemas sociales que sufren al interior de su país, especialmente aquellos relacionados con la delincuencia organizada y el pandillerismo (El Universal, 10 de octubre de 2014).

En breve, el impacto que el TLCAN ha tenido en Estados Unidos no solo ha generado incertidumbre sobre los beneficios reales para ese país, sino también controversias tanto de índole económicas, así como políticas respecto a que el incremento incesante de comercio y la creación de empleos del lado de México no ha impedido que la migración mexicana hacia Estados Unidos se detenga, pues independientemente de una estadía ilegal, la diferencia de salarios entre ambos países continúa siendo muy elevada.

Sin embargo, por otro lado, es preciso señalar que si bien es cierto que en el caso de Estados Unidos los efectos negativos en los sectores ya señalados son claros, existen otros sectores ganadores como el de servicios, así como numerosos “nichos” productores del sector agrícola. En el caso del sector de servicios, las exportaciones de productos, que van desde las películas que Hollywood produce, a los servicios bancarios y financieros en donde las exportaciones estadounidenses ya se habían quintuplicado en 2011, mientras que en el sector agrícola, especialmente en los subsectores como granos y carne, las ventas exportaciones hacia el mercado mexicano ya se habían quintuplicado en 2014 (*Ibíd*).

México, Estados Unidos y la RPCh: entre el interés geopolítico y el entendimiento identitario

La geografía es el estudio de las características y patrones formados por la interacción de los ambientes naturales y humanos (Cohen, 2015: 4). Según Nicholas Spykman, es el factor más relevante de la política exterior de los Estados-nación debido a que es el más permanente (Spykman 1942, citado en Cairo, 2010, 326). La geografía de los países les impone a éstos restricciones distintivas en la estrategia de su política exterior, al tiempo que les provee de diversas oportunidades de sobrevivencia y desarrollo debido a su ubicación (Owens, 2015: 1). Las características físicas de un Estado-nación como el espacio, la topografía y el clima (Cohen, Paul B., citado en Owens, 2015), son elementos que, en su conjunto, se vuelven relevantes para llevar a cabo un análisis geopolítico.

Anterior a Spykman, Rudolf Kjellen, ya había asumido la relevancia de la geografía de los Estados desde un escenario de gran auge del imperialismo occidental a finales del siglo XIX y había desarrollado la concepción de Geopolítica como una disciplina básica para entender la relación existente entre la geografía y lo político (Kjellen, 1916, citado en Tuathail, 1998: 1). Posteriormente, algunos teóricos como Halford Mackinder (1904) y Karl Haushofer (1942) asumieron que el conocimiento de la geopolítica era algo básico para entender la gran influencia de las condiciones geográficas sobre la actividad humana y de que la supervivencia de un Estado tiene que ver con el acceso que éste tenga con los recursos.

Las aportaciones de los teóricos de la Geopolítica implican un planteamiento que parece indiscutible, esta disciplina se ha convertido en una asignatura fundamental para el estudio de la política y la relevancia de la estrategia geográfica que se enfoca en el control o en la posibilidad de tener acceso a áreas espaciales que tienen impacto en la seguridad y la prosperidad de las naciones (Owens, 1999: 1).

Sin embargo, para este tema, sería insuficiente la utilización única de la Geopolítica como vía para explicar la posición de México respecto a sus relaciones económico-comerciales en un escenario en donde la relación entre Estados Unidos y la RPCh respecto a la influencia en la región Asia-Pacífico se está volviendo día a día más compleja y divergente, por tal motivo y con el fin de desarrollar una exposición más rica desde el punto de vista teórico y empírico es preciso señalar la existencia del elemento identitario de los países, y para ello utilizaré como herramienta analítica al Constructivismo de las Relaciones Internacionales (RI).

En 1989, Nicholas Onuf formuló llamar Constructivismo a las explicaciones que intentaban dar cuenta de un mundo en construcción que se veía desde el final de la Guerra Fría (Onuf, 1989: 389). Una de las principales aportaciones del Constructivismo es la problematización de identidades e intereses de los actores internacionales, entre ellos los Estados-nación (Bravo y Sigala, 2016: 409). Desde la perspectiva constructivista se plantea que las identidades e intereses son construcciones sociales basadas en un contexto histórico y cultural ampliamente enriquecidas por la interacción social (*Ibíd*). Es precisamente en esta dimensión en la que la Geopolítica y el Constructivismo de las RI pueden interaccionar, pues si tomamos en cuenta, desde un visión constructivista, que las identidades de los Estados y sus Intereses son indisolubles (Hopf, 1998, 174), entonces tendríamos que aceptar que tanto las identidades, así como los intereses se nutren de la interacción social de los actores y, ésta a su vez, está íntimamente ligada a la ubicación geográfica de los actores, en este caso, los Estados-nación y a sus características físicas tales como tamaño y accesos de sus territorios, así como el clima y sus recursos naturales.

Con esa consideración, es preciso señalar que aunque geográfica y culturalmente se puede plantear que México pertenece a América Central, geopolíticamente su destino ha estado estrechamente ligado a los intereses de Estados Unidos, una situación evidente desde la

misma guerra México-estadounidense (1846-48) que provocó la anexión de una gran porción del territorio mexicano por parte de la potencia norteamericana y dio origen a un siglo de constante intervención económica y política por parte de Washington en México (Cohen, 2015, 136-137).

Esta interacción conflictiva con una persistente posibilidad de invasión por parte de Estados Unidos, creó en México una percepción de amenaza respecto a su vecino del norte, y si bien es cierto que fueron aliados en la Segunda Guerra Mundial y México fue un vecino ciertamente “cómodo” durante el período de la Guerra Fría, la relación con Estados Unidos se mantuvo con discrecionalidad en algunos rubros, en especial el que se refiere al del comercio, pues desde el final de la revolución y hasta la década de 1970 México desplegó una economía denominada Industrialización por Sustitución de importaciones (ISI), y en ese sentido, se mantuvo restringido respecto al comercio.

Con un modelo ISI prácticamente agotado, hacia 1980 y en especial durante la década de 1990, el gobierno mexicano optó por “abordar” un nuevo modelo enfocado en el libre comercio buscando aprovechar muchas de las ventajas que le podrían dar una posición geográfica ineludible al lado de la potencia hegemónica. El TLCAN o NAFTA (por sus siglas en inglés), fue negociado con la consideración de que México necesitaba impulsar áreas diferentes a las tradicionales centradas en la exportación de materias primas como petróleo y otros recursos que se extraen de subsuelo, al tiempo que debían de aprovechar aquello que podría ofrecer y que no tenían ni Estados Unidos, ni Canadá: una mano de obra barata, pero dúctil y flexible.

Ambos países construyeron una nueva dinámica de interdependencia en su relación que contribuyó al crecimiento de sus respectivas economías; la creación de una zona de libre comercio. En el caso de Estados Unidos, se confirmó como el principal socio comercial de

México con alrededor de un 80% del total de su comercio. A su vez, México según datos de 2017, figura como el tercer socio comercial del hegemon, tan solo después de China y Canadá (*Unites States Census Bureau, May, 2017*).

Desde un punto de vista geopolítico, México ha procurado adaptarse y aprovechar la oportunidad de su localización geográfica en lo que se refiere a su vecindad con la potencia hegemónica. Desde el punto de vista identitario, no solo ha buscado sobrevivir como Estado-nación a pesar del destino que le ha dado su ubicación, sino que además ha procurado luchar por vencer dos rubros difíciles de tratar: en el ámbito interno, en una primera instancia, ha buscado superar el conservadurismo económico-comercial y abrirse económicamente como estrategia para alcanzar nuevas oportunidades de desarrollo y ha adoptado una nueva característica identitaria, el libre comercio; al exterior se ha esforzado por desplegar una mejor capacidad de negociación con las herramientas a su alcance frente a Estados Unidos, esforzándose por superar sus experiencias históricas traumáticas e intentando construir una relación de mayor confiabilidad.

Sin embargo, la relación de México y Estados Unidos no es aislada, el escenario que comparten no sólo tiene un alcance interregional, es decir, únicamente norteamericano, sino que ambos países se encuentran ubicados en un espacio que va más allá del continente americano, el que los inserta en la Cuenca del Pacífico. En ese sentido, ambos países han tenido que lidiar con la competencia económica de la RPCh, un actor que desde la década de 1990 inició un crecimiento económico sin precedentes fomentado por una transformación estructural que comenzó tras la muerte del mítico Mao Tse Tung, y el ascenso al poder del reformador Deng Xiaoping, que delineó una estrategia económica destinada a rescatar la legitimidad del Partido Comunista Chino al interior y construir una imagen pacífica que le permitiera obtener confiabilidad ante el mundo.

Este gigante asiático cuenta con una serie de características geopolíticas, pero también identitarias. Se trata de una civilización que, tal y como Samuel Huntington (2001) señaló, se ha constituido en un Estado. Desde un punto de vista histórico, como imperio, la orientación geopolítica y el desarrollo de China se enfocó sustancialmente al ámbito continental, no obstante, la propensión a lo marítimo también puso un sello en la identidad y el enfoque de la nación china (Cohen, 2015: 273).

En la actualidad, la RPCh posee grandes enlaces con sus vecinos y busca establecer nuevos vínculos. De la misma forma, en su meta de confirmar su régimen al interior, los dirigentes chinos también precisan afianzar la posición de su país en el sistema internacional, y si bien es cierto que en una primera instancia Pekín no había querido asumir las responsabilidades de una gran potencia, la proyección de su actual presidente Xi Jinping, se centra en desarrollar lo que denomina *One Belt, One Road*, (OBOR) (Un Franja, Una Ruta), y su objetivo, el sueño chino de “Renacimiento de la Gran Nación China” que le permita alcanzar y legitimar el resurgimiento de su país como potencia mundial y superar las humillaciones que sufrió a manos de los extranjeros en la segunda parte del siglo XIX y la primera parte del siglo XX (Muller-Markus, 2016: 1).

En septiembre de 2013, Xi Jinping había mencionado durante una visita oficial a Astaná, en Kazajstán, su intención de lanzar una “Nueva Ruta de la Seda”, en alusión a la histórica ruta de la seda que se desarrolló entre los siglos II y XV de nuestra Era. Dicho planteamiento fue ampliado durante una reunión en el Parlamento indonesio un mes después con la idea de una “nueva ruta de la seda marítima” (Li, 2017: 15). En su autopercepción, los gobernantes chinos asumen que su país tiene una gran relevancia acorde a su idea histórica y mítica del Reino del Medio, no solo porque tienen en cuenta el peso de su enorme población y su gran influencia cultural, sino especialmente, debido a que, en los últimos años, el crecimiento incesante de su

economía ha convertido a la RPCh en “vecino” de todos los países del mundo”, por ello no es de extrañar que cualquier proyecto, incluso nacional pueda generar influencia en la economía global directa o indirecta, por esta razón a Pekín no le queda otra opción, sino involucrarse en la conformación de un orden en donde se apunta a compartir las responsabilidades y el liderazgo con otras grandes potencias y a colaborar en las problemáticas internacionales que se presenten, independientemente de sus diferencias (Li, 2015: 19).

Este escenario plantea para la RPCh dos vértices, uno referente a propiciar y mantener la estabilidad en “su vecindario” promoviendo la integración económica a través de un proceso de construcción de infraestructura y conectividad que le permita edificar las bases de la “Ruta de la Seda y la Ruta de la Seda Marítima” (Cai, 2017: 3). El otro vértice se centra en que este proyecto compromete a la RPCh a desplegar una mayor presencia mundial por medio de inversiones y la aceptación de mayores responsabilidades, y ello supone la aparición de nuevas divergencias con el otro gran jugador de la región y del mundo; Estados Unidos, así como la acentuación de aquellas diferencias ya existentes, entre ambas potencias.

La posición mexicana ante el reajuste de la relación entre Estados Unidos y China: entre el interés geopolítico y entendimiento identitario

Los teóricos de las RI asumen que uno de los primeros objetivos de los Estados-nación es la lucha por la supervivencia, la cual se perfila como el elemento central de los intereses que persiguen. Desde el punto de vista de las escuelas racionalistas de la RI, se señala que para los Estados los intereses les son dados en el propio sistema internacional y que el principal interés es obtener mayores capacidades materiales porque a través de dichas capacidades los Estados-nación no sólo aumentan sus posibilidades de dominar el escenario, sino que esencialmente, aumentan sus capacidades de supervivencia (Mearsheimer, 1990).

Esta visión tiene una interacción constante con la visión geopolítica, pues precisamente esta disciplina centra su análisis en la relación existente entre la geografía las relación política entre los países, la cual tiene que ver con el acceso a los recursos y el dominio en las vías del intercambio comercial, lo que dirige a los países a buscar obtener mayores recursos y, por ende, mejores posibilidades para la supervivencia.

Sin embargo, esta perspectiva netamente racionalista de las corrientes teóricas de las RI, que si bien es cierto es enriquecida por la explicación geopolítica, es estrecha pues tan solo se limita a explicar que los intereses de los Estados-nación le son proporcionados por el sistema o le son inherentes, una interpretación que condena a una visión general y homogénea a los intereses en sí, e ignora que cada Estado-nación concibe los intereses de forma diferente.

Desde un punto de vista constructivista, los intereses tienen una relación irrefutable con las identidades, es decir, en ese sentido se tendría que asumir que los intereses son metas que los Estados-nación buscan alcanzar y que tienen que ver no sólo con las necesidades inmediatas, sino también con la forma en que observan y desarrollan las relaciones con otros Estados-nación, y si bien es cierto que se pudiera coincidir con el hecho de que el objetivo principal es la supervivencia del Estado-nación,² no parece descabellado la utilización de la propia Geopolítica para argüir una explicación complementaria basada en la interacción “social” entre los países debido a que lo más común es que con quienes primero desarrollan sus relaciones los Estados-nación son con sus vecinos, con quienes regularmente, se tienen diversos tipos de experiencias históricas que nutren su autopercepción identitaria y el reconocimiento de sus intereses.

² No siempre ha sido así, los ejemplos más fehacientes y que resultan difíciles de explicar a las corrientes racionalistas de las RI como el Realismo y Realismo Estructural o Neorealismo son la desintegración de Estados como la Unión Soviética, Yugoslavia y Checoslovaquia.

En el caso de México, la relación traumática, pero también inevitable ha sido principalmente con Estados Unidos, su “otro” histórico. Desde el conflicto de Texas en 1836, pero principalmente, desde la guerra que ambos países sostuvieron de 1846 a 1848, y hasta la actualidad, el poderoso vecino del norte se ha convertido en su relación más importante. La mayor parte de la política exterior mexicana ha estado ligada de forma directa o indirecta a los intereses de Estados Unidos, la ubicación geográfica de México —un factor permanente, tal y como lo señaló Spykman— es un factor que decisivamente ha incidido en su desarrollo económico y político, así como en su interacción en el sistema internacional (Bravo y Sigala, 2016: 395).

De la misma forma, la enorme desventaja en lo que se refiere a las capacidades materiales que tiene México respecto a Estados Unidos, ha planteado para el primero, la necesidad de contener el poder estadounidense durante más de siglo y medio y al mismo tiempo ha buscado maximizar su soberanía. Por su parte, para Estados Unidos, su política respecto a México se ha enfocado en mantener la estabilidad en su frontera sur. Los intereses entre ambos países son concomitantes debido a que mientras que, en cierta medida, el Estado mexicano ha procurado mantener la estabilidad al interior de su territorio. Con esta estrategia, ha buscado no representar amenaza alguna en la seguridad de la frontera sur de la potencia hegemónica (*Ibíd*). Asimismo, tanto México como Estados Unidos se ha podido persuadir el uno al otro de encontrar nuevos intereses comunes y conseguir algunos beneficios mutuos como el TLCAN.

Precisamente, como ya se señaló, ha sido este acuerdo el que ha permitido un acercamiento sin precedentes entre ambos países a tal grado que para México, Estados Unidos representa el primer socio comercial, mientras que para Estados Unidos, México significa el tercer socio más relevante. Durante años, el comercio entre ambos países ha crecido, y si bien es cierto que algunos sectores en los dos lados de la frontera se han visto afectados por este acuerdo,

también lo es que éste ha permitido el progreso de algunas otras áreas y creado millones de empleos.

Sin embargo, el déficit comercial de más de 60,000 millones de dólares que Estados Unidos tiene respecto a México, ha planteado una nueva consigna para el actual presidente estadounidense, pues desde su campaña había señalado la necesidad de re-negociar dicho acuerdo y construir un muro para impedir la entrada de más migrantes mexicanos ilegales a su territorio. Durante un mensaje difundido el 7 de julio de 2017, Trump sostuvo que su país persigue una renegociación total del TLCAN con México y Canadá, pero que de no alcanzar resultados favorables Estados Unidos dejaría este acuerdo para siempre (La Jornada, 8 de julio de 2017). El discurso de Trump se ha centrado en que su país está pagando factura por apoyar a otros países, los cuales, en sus propias palabras, “se han hecho ricos a expensas de Estados Unidos”, y sostiene que su país es primero y que pretende hacer a Estados Unidos grande otra vez (*Ibíd*).

Trump ha enfocado su política en “recuperar” la economía estadounidense con el argumento de que existen acuerdos y tratados como el Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP por sus siglas en inglés), el Tratado de París y el TLCAN que afectan a la economía estadounidense (*Ibíd*). Por esa razón, desde el 23 de enero, tres días después de haber tomado posesión, Trump anunció la salida de su país del TPP. Del mismo modo, el 1 de junio Estados Unidos notificó sobre abandono del Tratado de París. Finalmente, el 19 de julio en un comunicado oficial, el representante comercial estadounidense, Robert Lighthizer, declaró que representantes de Estados Unidos, México y Canadá comenzarían en territorio estadounidense una primera ronda trilateral para la renegociación del TLCAN entre los días 16 y 20 de agosto (El Universal, 20 de julio de 2017). Esta nueva política desplegada por el presidente Trump

contrasta con aquella que había desarrollado su antecesor Barack Obama y que planteaba compromisos claros en la lucha contra el cambio climático, así como con el libre comercio.

En el caso del Tratado de París, Trump argumentó que su país debía abandonar las severas cargas financieras y económicas que dicho acuerdo suponía y que en todo caso la retirada estadounidense de dicho acuerdo representaba la confirmación de la soberanía de su país (El Economista, 1 de junio de 2017). Respecto al TPP, desde la administración del presidente George W. Bush, se había planteado el interés estadounidense por adherirse a un proyecto que habían iniciado en 2002 Chile, Singapur y Nueva Zelanda. En diciembre de 2009, el entonces presidente Barack Obama, anunció su intención de negociar un nuevo instrumento de comercio para la región de la Cuenca del Pacífico (Uscanga, 2011). El objetivo de eliminar la mayor cantidad de aranceles posibles supuso un gran expectativa y se señaló al TPP como una “prometedora” plataforma para la integración comercial en la Cuenca del Pacífico (*Office of the United States Trade Representative*).

De la misma forma, en noviembre de 2011, durante un discurso ante el Parlamento de Australia, Obama señaló que Asia-Pacífico es considerada como una zona de prioridad estratégica para Estados Unidos (*theguardian.com*, 17 de noviembre de 2011), una situación que planteó una posición clara frente a múltiple retos y competidores cada vez más fuertes como Japón y Rusia, pero especialmente ante la RPCh. Desde ese punto de vista, Obama percibía el crecimiento económico del gigante asiático como una problemática que no solo proponía una estricta competencia comercial directa con Estados Unidos, sino también, nuevas disputas por el acceso y el control de los recursos del área, una situación que se ha comenzado a presentar por las constantes demandas territoriales y acciones concretas que el gobierno chino ha hecho respecto a su soberanía sobre Taiwán y algunos archipiélagos como las Islas Spratlys, las Parcelso y las Senkaku o Diaoyu. En pocas palabras, más que entender al TPP como un

acuerdo centrado en el ámbito económico-comercial, Obama lo asumió como una prioridad geopolítica frente a la potencia china, tal y como su Secretario de Estado, John Kerry, lo señaló en su momento: “Si nosotros no imponemos estos estándares, otros países estarán deseosos de imponer estándares más bajos o ningún estándar en absoluto para el comercio en el Pacífico” (El Economista, 28 de septiembre de 2016), lo anterior en una clara referencia a la RPCh.

Desde la perspectiva mexicana, el TPP tenía la relevancia de plantear una halagüeña plataforma de gran valor estratégico para impulsar tanto opciones de mercados receptores de sus productos, así como la articulación de esquemas para impulsar una mayor integración con las economías de la región de la Cuenca del Pacífico, aprovechando así, las ventajas competitivas que ofrecen su posición geográfica y sus acuerdos regionales. Por el otro lado, asumió que no podía darse el lujo de quedar fuera de un esquema institucional liderado por Estados Unidos —su vecino y principal socio comercial— en la región económica más activa del mundo con instrumentos que le permitieran mejores accesos en las cadenas de valor en la región y mecanismos para defender sus debilidades competitivas en el mercado estadounidense (Bravo, 2015: 15, 22).

Sin embargo, como ya se señaló anteriormente, Trump ha sacado a su país de dos acuerdos, uno sustancial para la humanidad, el otro relevante desde el punto de vista geoestratégico para su país. En el caso del primero, que si bien es cierto que no es tema a discutir en este capítulo, merece al menos la mención que acompaña a otros rubros que si se discuten aquí, en este caso es el de la aceptación de la responsabilidad y, consecuentemente, el del liderazgo, pues Estados Unidos es el segundo mayor emisor de gases de efecto invernadero en el mundo y detenta una marcada directriz respecto a la promoción de instituciones que instruyan de reglas y normas a los países que les facilitan la regulación de relaciones.

En lo que se refiere al TPP, Trump ha roto, al menos por el momento, un proyecto geopolítico de especial interés para su país destinado a regular el comercio a través de normas específicas y una mayor presencia estadounidense en la región de la Cuenca del Pacífico. Con esta decisión parece que Estados Unidos está dejando un vacío de poder es un espacio en donde la RPCh está incrementando día tras día sus capacidades materiales y su influencia, una situación que según el antiguo Secretario de Estado, John Kerry, traerá graves consecuencias en un largo plazo.

Por su parte, como ya se mencionó, la RPCh, ha comenzado a desplegar una ambiciosa política externa y económica basada en lo que se conoce como OBOR. De acuerdo a las declaraciones de sus líderes, la RPCh está determinada a sostener su crecimiento económico. No obstante, se encuentra en un camino que la fuerza a tratar con dos disyuntivas fundamentales: Primero, la de alcanzar su integridad territorial absoluta y con ello la de mantener la política de “Una Sola China”. Esta situación conlleva la constante demanda de su soberanía sobre Taiwán, así como sobre algunos archipiélagos mencionados anteriormente en el Mar al sur de China. La segunda disyuntiva tiene que ver con el reto que representan tanto sus demandas de territoriales y de soberanía, así como un crecimiento económico de la magnitud que ha desarrollado y poder contrarrestar, a la vez, la percepción de “amenaza china” (Salidjanova, 2015: 3). Una situación que en este momento coincide con la retracción de la Administración del presidente Trump.

La tendencia de expansión comercial y de influencia por parte de la Pekín, plantea un nuevo reto no sólo para Estados Unidos, sino también para México. Esta situación se hace más clara en un momento en el que el actual presidente estadounidense ha comenzado a desplegar una política más restrictiva respecto de aquellos socios comerciales con los que su país tiene déficit, precisamente México y la RPCh.

El discurso agresivo de Trump hacia México y la RPCh ha sentado nuevas preocupaciones que deben confrontar ambos países. En el caso de México, el gobierno teme que la renegociación del TLCAN pueda traerle nuevos problemas, y ha comenzado a reconocer, más que nunca, la necesidad de ampliar y diversificar los mercados de exportación, así como los de importación, al tiempo que ha comenzado a considerar a la RPCh, que es la segunda economía del mundo. Para México, la RPCh se ha convertido en un socio importante, pues es su segundo socio comercial, y en 2016 representó el 9.85% del total de su comercio (El Financiero, 12 de julio de 2017). No obstante, el gobierno mexicano tiene en cuenta que necesita modificar su estrategia comercial respecto al gigante asiático ya que en ese año exportó un total de 5,407 millones de dólares en mercancías, pero importó de la RPCh alrededor de 59,521 millones de dólares (*Ibíd*).

Este desequilibrio comercial existente entre ambas naciones y la férrea posición actual del presidente Trump dejan en claro que México tiene un enorme reto que afrontar y, posiblemente, una nueva perspectiva que tomar sobre un nuevo escenario comercial que debe atreverse a explorar aprovechando los recursos que detenta. Ahora, México tienen la oportunidad de introducir a un enorme mercado consumidor, productos que van desde los metales y minerales, hasta los productos alimenticios como el aguacate, las frutillas y el tequila. Asimismo, la RPCh ha encontrado en América Latina un nuevo espacio de expansión comercial e influencia, esta situación es clara debido a que entre 2000 y 2013 el comercio de bienes entre el gigante asiático y los países latinoamericanos se multiplicó 23 veces, mientras que las inversiones chinas en América Latina y el Caribe han desplazado a la Unión Europea como segundo socio comercial de la región (Excélsior, 24 de enero de 2017). Por tal motivo y ante la coyuntura producida por la política de Trump, la RPCh tiene ahora la ocasión de incrementar los flujos de su comercio con la región, al tiempo que puede darse una nueva oportunidad de acercamiento con México pues durante la administración del actual presidente Enrique Peña Nieto, ambos países han tenido diferencias causadas por algunas situaciones, en especial, por

la decisión del gobierno mexicano de cancelar el proyecto para el desarrollo del Tren de Alta Velocidad de la firma *China Railway Construction Corp* para el ruta México-Querétaro, una inversión que suponía una cifra de 3,750 millones de dólares (Excélsior, 7 de noviembre de 2014).

El acercamiento entre ambos países también debe de tratar la superación de algunas percepciones negativas mutuas. Por un lado, México debe modificar la impresión de amenaza comercial que tiene respecto a la RPCh, y en todo caso, trabajar para superar las limitaciones logísticas y buscar que el gigante asiático tome en consideración tanto la subvaluación de sus mercancías y permita la inserción de una mayor cantidad de productos mexicanos que dirijan la reducción de su enorme déficit respecto al comercio con la RPCh. Por su parte, la RPCh, desea encontrar en México confianza y nuevas posibilidades de aprovechar el interés de éste y otros países latinoamericanos de estrechar lazos comerciales en acuerdos en donde Estados Unidos está excluido. En pocas palabras, Pekín desea aprovechar las enormes ventajas del vacío que parece producirse tras la retirada de Estados Unidos del TPP y de una previsible tendencia comercial agresiva.

Conclusión

El retiro o la determinación de renegociar acuerdos comerciales por parte de Estados Unidos bajo la directriz del presidente estadounidense Donald Trump, esta produciendo un escenario internacional lleno de incertidumbre. La intencionalidad de ajustar su comercio con la RPCh y con México, que no sólo son su primer y tercer socio comercial respectivamente, sino también el primero y el cuarto socio con quienes Estados Unidos tiene su mayor déficit comercial, podría plantear una nueva serie de incógnitas.

En el caso de la RPCh, es claro que el gobierno de Pekín está tomando responsabilidades en aquellos espacios en donde Estados Unidos está dejando vacíos de poder. En lo que se refiere al liderazgo internacional, Washington con su abandono del Tratado de París bajo el argumento de que el Cambio Climático es tan solo “mito” y que un compromiso de Estados Unidos en este Tratado solo debilitaría la economía estadounidense porque les haría gastar en tecnología que no necesitan (El País, 1 de junio de 2017), ha puesto en evidencia el desinterés de la actual administración de asumir un papel determinante en un asunto en el cual es uno de los principales responsables. En ese sentido, la RPCh, que es el primer emisor de gases de efecto invernadero, se ha pronunciado por respetar el Tratado de París, una situación que asume está en consonancia con sus intereses, y en todo caso, esperaría a que otros países siguieran su ejemplo, tal y como Li Keqiang, Primer Ministro de la RPCh, señaló: “Nuestras palabras tiene peso y nuestras acciones deben tener éxito” (*Ibíd*).

Asimismo, ante el abandono estadounidense del TPP, la RPCh podría afianzar de mejor manera la promoción de la Asociación Económica Integral Regional (RCEP por sus siglas en inglés) ofertando a 16 economías del Sudeste de Asia y Oceanía, préstamos con bajas tasas de interés, inversión en infraestructura y recortes tarifarios en un mercado con la mitad de la población del planeta y que produce el 30% del PIB mundial; una oferta tentadora ante la retracción estadounidense (El Economista, 2 de mayo de 2017).

En el caso de México, este país se encuentra en una encrucijada mayor, pues Estados Unidos representa su principal socio comercial y el mercado del 80% de sus exportaciones, por lo que la posición de Trump de re-negociar un tratado en el que, por fuerza tenga reducir su déficit comercial, podría ser perjudicial, en un primer momento, para México. No obstante, Trump debería considerar que su planteamiento puede ser interpretado como un juego de “suma cero” en el que podría dejar huecos, y que si deja espacios vacíos en su relación comercial con

México, la RPCh podría intentar aprovecharlos, tal y como ya dejó en claro el Embajador chino en México, Qiu Wiaoyi, que señaló que ambos países viven su mejor momento histórico, que su país es uno de los promotores más importantes del libre comercio y que México tiene en la RPCh a un potencial aliado estratégico para fortalecer su comercio.

Finalmente, si bien es cierto que la retracción económica y política estadounidense tiene como fin retomar lo que Trump señaló como una visión de “Estados Unidos primero” en la que pretende “recuperar” sus empleos, sus riquezas, sus fronteras y sus sueños, y que por esa razón ha abandonado aquellos acuerdos como el TPP y el Tratado de París, la realidad es que la actual posición de Trump evidencia una reducción respecto a sus alcances geopolíticos y a su posición como potencia hegemónica, pues afecta directamente la magnitud del libre comercio para su país y renuncia a continuar con el liderazgo sobre asuntos impostergables de interés mundial, asuntos en los que países como la RPCh y México, que han sido blanco de los discursos agresivos de Trump, podrían aprovechar,

En el caso de la RPCh, y en la medida de sus alcances y su voluntad, aprovechando los vacíos de poder que Estados Unidos vaya dejando, una situación que la podrían posicionar geopolíticamente al gigante asiático y transformar su identidad como un nuevo líder interesado en guiar —asumiendo compromisos— al resto de la comunidad internacional. Por su parte, México, necesitado de nuevos compradores, y a la expectativa de la renegociación del TLCAN, requerirá diversificar los mercados para sus exportaciones, así como buscar y explotar de forma efectiva el acceso comercial en la vasta economía china y sus posibles nuevos enlaces en Asia y Oceanía que la RPCh podría proporcionarle través del RCEP, una situación que tendría repercusión en la estrategia geopolítica mexicana y la reconfiguración de una identidad comercial tradicionalmente apegada a Estados Unidos.

REFERENCIAS

- Bravo, J.** (2015) “La relación México-estadounidense en el marco del TPP ante la irrupción china en 20’ Encuentro Nacional sobre Desarrollo Regional en México, 17, 18, 19 y 20 de noviembre en Cuernavaca Morelos, AMECIDER/ CRIM/ UNAM, pp. 1-20. Total de páginas 26.
- Bravo, J. y M. Sigala,** (2016) “*Constructivismo*”, Segunda Edición, en Schiavon, J., A. Sletza, M. López Vallejo y R. Velázquez, Ed. México, CIDE/ AMEI/ Colegio de San Luis/ UANL/ UPAPEP, *Teorías de Relaciones Internacionales en el Siglo XXI: Interpretaciones desde México*, pp. 403-420.
- Cai, P.** (2017) “Understanding China’s Belt and Road Initiative” en *ANALYSIS*, Sidney, Australia, Lowy Institute For International Policy, March.
- Cairo, C.,H.** (2010) “El pivote geográfico de la historia, el surgimiento de la geopolítica y la pertinencia de una interpretación teleúrica de la política global” en *Geopolítica (s)*, Revista de estudios sobre espacio y poder, vol.1, núm. 2 2010, Departamento de Ciencias Política II, Universidad Complutense de Madrid.
- Castañeda, J.** (2014) “20 años del TLCAN” en *El Economista*. 7 de marzo de 2014. A1.
- Cohen, S. B.** (2015) *Geopolitics: The Geography of International Relations*, Third Edition, United States, Published by Rowman & Littlefield.
- Haushofer, K.** (1942) “Why Geopolitik” reproducido en Tuathail, G., Dalby S., and P. Routledge, ed., *Geopolitics Reader*. London and New York, Routledge, 1998.
- Hopf, Ted** (1998) “The Promise in International Relations Theory” en *International Security*, vol. 23, no. 1, pp. 171-200.
- Hungtinton, S.** (2001) *Choque de civilizaciones: Y la reconfiguración del orden internacional*, Buenos Aires-Barcelona-México, Paidós.
- Li, Y.** (2017). “Belt and Road: A Logic Behind the Myth” en Amighini, A., Ed, *China’s Belt and Road a Game Changer?*, Milán, ISPI, pp. 13-34.

Mackinder, H. (1904) "The Geographical Pivot of History" reproducido en Tuathail, G., Dalby S., and P. Routledge, ed., *Geopolitics Reader*. London and New York, Routledge. 1998.

Mearsheimer, J. (1990) "Back to the Future: Instability in Europe after the Cold War" en *International Security*, vol. 15, no. 1, Summer, pp. 5-56.

Muller-Markus, C. (2016) "One Belt, One Road: the Chinese Dream and its Impact on Europe" en *Notes Internationals CIDOB*, no, 148, May, pp. 1-6.

Onuf, N. G., (1989) *World our Making: Rules and Rule in Social Theory and International Relations*, Columbia University Press, Columbia, United States

Owens, M. T. (2015) "In Defense of Classical Geopolitics" en *Orbis*, Fall, pp. 463-478, www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0030438715000496, [Accesado el 14 de julio de 2017].

Rouquié, A. (2015) "México y el TLCAN veinte años después" en *Foro internacional*, núm. 220, LV, (2), pp. 433-453.

Salidjanova, N. (2015). "U.S.-China Economic and Security Review Commission". Staff Research Report. This paper is the product of profesional reserch performed by staff of the U.S.-China Economic and Security Review Commission, May 28, 2015.

Tuathail, G. (1998) "Thinking Critically About Geopoliticks", reproducido en Thuatail, G., Dalby, B., and P. Routledge, ed., *Geopolitics Reader*. London and New York, Routledge, 1998.

Uscanga, C. (2011) "El Traspacific Strategic Economic Parthership Agreement: Perspectivas desde México" XI Seminario Internacional de Investigación sobre la Cuenca del Pacífico, Universidad de Colima, 22 y 23 de septiembre de 2011 [Accesado el 21 de enero de 2017].

Witker Velázquez, J. (2016). "El interés nacional ante el TLCAN" en *Revista de Ciencias Jurídicas*, núm. 41, Setiembre-diciembre, pp. 13-30. www.revistas.uv.mx/index/.php/letrasjuridicas/article/download/1514/2820, [Accesado el 7 de julio de 2017].

Fuentes hemerográficas

El Economista, 2 de mayo de 2017 [Accesado el 21 de julio de 2017].

El Economista, 1 de junio de 2017 [Accesado el 14 de julio de 2017].

El Economista, 28 de septiembre de 2016 [Accesado el 20 de julio de 2017].

El Financiero, 12 de julio de 2017 [Accesado el 21 de julio de 2017].

El País, 1 de junio de 2017 [Accesado el 21 de julio de 2017].

El Universal, 20 de julio de 2017 [Accesado el 16 de julio de 2017].

El Universal, 10 de octubre de 2014 [Accesado el 17 de julio de 2017].

La Jornada, 8 de julio de 2017 [Accesado el 19 de julio de 2017].

Milenio.com, 2 de enero de 2017 [Accesado el 2 de julio de 2017].

theguardian.com, 17 de noviembre de 2011 [Accesado el 20 de julio de 2017].

Otras fuentes

BBCMUNDO, 1 de enero de 2014

http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/02/131231_economia_cuatro_enigmas_2014_ch,

[Accesado el 18 de julio de 2017].

Office of the United States Trade Representative disponible en: <https://www.ustr.gov/>,

[Accesado el 18 de julio de 2017].

The Associated Press: February, 11, 2017, <https://www.ap.org/>, [Accesado el 19 de julio de 2017].

Unites States Census Bureau, May, 2017

https://www.census.gov/his/www/homepage_archive/2017/

[Accesado el 20 de julio de 2017].