

RELACIONES ENTRE AMÉRICA DEL SUR Y CHINA: ¿UNA ALTERNATIVA PARA UNA INSERCIÓN INTERNACIONAL AUTÓNOMA?

ISSN 2221-9102

Paola Baroni - M. Florencia Rubiolo



Artículo ganador del Premio a mejores ensayos en política internacional de las 3º Jornadas de Relaciones Internacionales, FLASCO 2012”

Junio 2013



Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
**AREA DE RELACIONES
INTERNACIONALES**

Ayacucho 555, piso 7 | Buenos Aires, Argentina | email: arearrii@flasco.org.ar

Relaciones entre América del Sur y China: ¿una alternativa para una inserción internacional autónoma?

Baroni, Paola – pbaroni@uesiglo21.edu.ar

Rubiolo, M. Florencia – frubiolo@gmail.com

Resumen:

La actual crisis económica y financiera mundial favoreció un mayor acercamiento entre las economías sudamericanas y China profundizando el salto cualitativo y cuantitativo de la relación. Sin embargo, la creciente concentración del comercio en este gran socio oriental ha comenzado a generar temores de una nueva relación de dependencia reproduciendo un patrón de inserción centro-periferia.

Nuestro propósito es analizar las relaciones de América del Sur con China en el actual siglo, focalizándonos en los cuatro principales socios comerciales sudamericanos – Argentina, Brasil, Chile y Perú-. El análisis es realizado a la luz de los conceptos de inserción internacional y diversificación. Complementaremos nuestro trabajo como una visión sobre los vínculos con el Sudeste de Asia, por su potencial para lograr una mayor diversificación con una región con proporciones más cercanas a las sudamericanas.

El artículo se divide en dos principales apartados, el primero que se orienta al tratamiento de los vínculos comerciales y el segundo en el que sintetizamos las características de las relaciones político diplomáticas.

Palabras Clave:

América del Sur – República popular China – diversificación – relaciones comerciales

Introducción

América del Sur ingresó en el siglo XXI con una larga historia de dependencia de grandes centros económicos Occidentales, que ocupaban un lugar prioritario en la agenda externa de los Estados de la región. La búsqueda de una inserción con un mayor nivel de autonomía que permitiera reducir esta histórica dependencia se combinó hacia principios de los 2000 con el acercamiento de China hacia el continente. El gigante asiático pronto comenzó a ser visto por los estadistas de la región sudamericana como una alternativa viable de inserción internacional que permitiría ampliar los márgenes de toma de decisiones de los países.

La actual crisis económica y financiera mundial favoreció un mayor acercamiento entre las economías sudamericanas y China profundizando el salto cualitativo y cuantitativo de la relación. Sin embargo, la creciente concentración del comercio en este gran socio oriental ha comenzado a generar temores de una nueva relación de dependencia reproduciendo un patrón de inserción centro-periferia.

Los notables y rápidos cambios acaecidos en el ámbito comercial en relación con la RPC han concentrado la atención de estadistas y académicos. Sin embargo, entendemos que su presencia en la región se ha extendido paulatinamente a otras esferas como la cultural –a través de los institutos Confucio-, la militar –ejemplo de ello fue su participación en la misión de paz de Haití, MINUSTAH, desde 2004 (Malena, 2012)-, la financiera –como la participación en el BID, donde fue aceptado como miembro en 2008 (Ellis, 2009:3)-, entre otras.

En virtud de la centralidad que el capítulo comercial ha adquirido para las economías sudamericanas en su vinculación con Beijing, la misma será objeto central de nuestro trabajo. Nuestro propósito es analizar las relaciones de América del Sur con China en el actual siglo a la luz de los conceptos de inserción internacional y diversificación. Complementaremos nuestro análisis como una visión sobre los vínculos con el Sudeste de Asia, por su potencial para lograr una mayor diversificación con una región con proporciones más cercanas a las sudamericanas.

América del Sur en la agenda externa de Beijing

Resulta ineludible hacer un repaso de los principios de la política exterior China a fin de comprender la relación de América del Sur con el gigante asiático en la última década. Para Beijing, América Latina en general se inscribe dentro de una amplia estrategia de

inserción internacional y, al día de hoy, esta región ocupa un lugar de menor relevancia en la externa china que el Sudeste de Asia y que África (Armony, Strauss, 2012:2).

La política exterior china hacia América Latina debe ser comprendida dentro de un contexto más amplio de política exterior, que se conoce como *Going Out strategy*¹. A través de ella el gobierno de la RPC desde 2000 ha estimulado a grandes empresas estatales o empresas respaldadas por el Estado, “a salir al mundo en búsqueda de oportunidades de inversión” (Armony, Strauss, 2012:2). A su vez se incentiva la creación de compañías que sean internacionalmente competitivas, con la intención de superar la reputación de productor de manufacturas de baja gama (Yueh, 2012:9).

Los intereses de China en América Latina son, en primer lugar, la adquisición de materias primas tanto para la alimentación como para sostener su proceso de desarrollo industrial; en segundo lugar, la obtención de mercados para sus productos dada la dificultad para ubicarlos en su propio mercado por cuestiones económicas y culturales de la población²; en tercer lugar, aislar internacionalmente a Taiwán ya que en la región se encuentra un alto porcentaje de los países que lo reconocen³; y por último, asegurar alianzas estratégicas como parte de su posicionamiento mundial (Ellis, 2009:9).

El acercamiento de China a América del Sur ha presentado características distintivas respecto de América Central y del Norte. La menor competencia en términos comerciales, la mayor complementariedad económica la menor presencia de Estados Unidos en la parte Sur del continente, han sido variables que favorecieron una mayor presencia del país asiático así como un crecimiento más acelerado de las vinculaciones específicamente comerciales. De aquí en adelante concentramos nuestra atención en analizar el acercamiento de Beijing a América del Sur, tanto de manera conjunta como bilateral con Argentina, Brasil, Chile y Perú.

Como se inserta China en América del Sur

¹ También conocida como *Going Global Strategy*.

² La población tiende a ahorrar entre un 40 y un 45% de sus ingresos, como consecuencia los ingresos que en otras sociedades irían dirigidos hacia la adquisición de bienes de consumo en China se dirigen a la inversión (Ellis, 2009:10).

³ Actualmente reconocen a Taiwán 12 países de América Latina: Belice, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Saint Christopher and Nevis, Santa Lucía, y San Vicente y las Granadinas (Eguizábal, 2012:23).

Dentro de América del Sur, los países en los que concentramos nuestra atención en este trabajo son Argentina, Brasil, Chile y Perú. Estos cuatro Estados son los principales socios comerciales de China en la región, y los principales mercados de origen de las exportaciones sudamericanas hacia el gigante asiático (UNComtrade, 2012)⁴.

Mencionamos en la introducción que uno de los mayores temores respecto del creciente papel de China en América del Sur se concentra en la esfera comercial. La configuración de un intercambio comercial interindustrial, donde se exportan materias primas y productos con escaso valor agregado desde la región americana y se importan productos con alto valor agregado amenaza con brindar mayores desincentivos al desarrollo industrial local y favorecer la permanencia de un patrón de intercambio desfavorable para nuestra región. Este peligro, se menciona como uno de los tantos problemas que el arribo de China puede generar a las economías sudamericanas.

A pesar de estas características generales respecto de la relación de la región con la RPC, podemos identificar también numerosas implicancias comerciales disímiles para cada país tomado individualmente. Los análisis que se realizan respecto de la presencia comercial de China en la región tienden a tratar a la misma como un todo, y a identificar las características comunes con una escasa profundización en las particularidades de la relación con cada Estado.

Si nos detenemos a observar los flujos de intercambio entre la RPC y sus principales socios en América del Sur de manera individual, notamos en primer lugar, cierta heterogeneidad entre los países sudamericanos en su relación con China. La primera diferencia está dada por la balanza comercial de cada país con su par asiático. En los casos de Brasil y Chile observamos una balanza superavitaria para ambos en la mayor parte del período de estudio. Como puede observarse al comparar los gráficos 1 y 2, las exportaciones brasileras superaron a las importaciones procedentes de China de 2009 en adelante. Chile, por su parte, mantuvo un superávit comercial de manera ininterrumpida entre 2007 y 2011.

Por otro lado, Argentina presenta un escenario diferente, dado que sus exportaciones a China superaron sus importaciones procedentes de ese país sólo en 2007 y muy

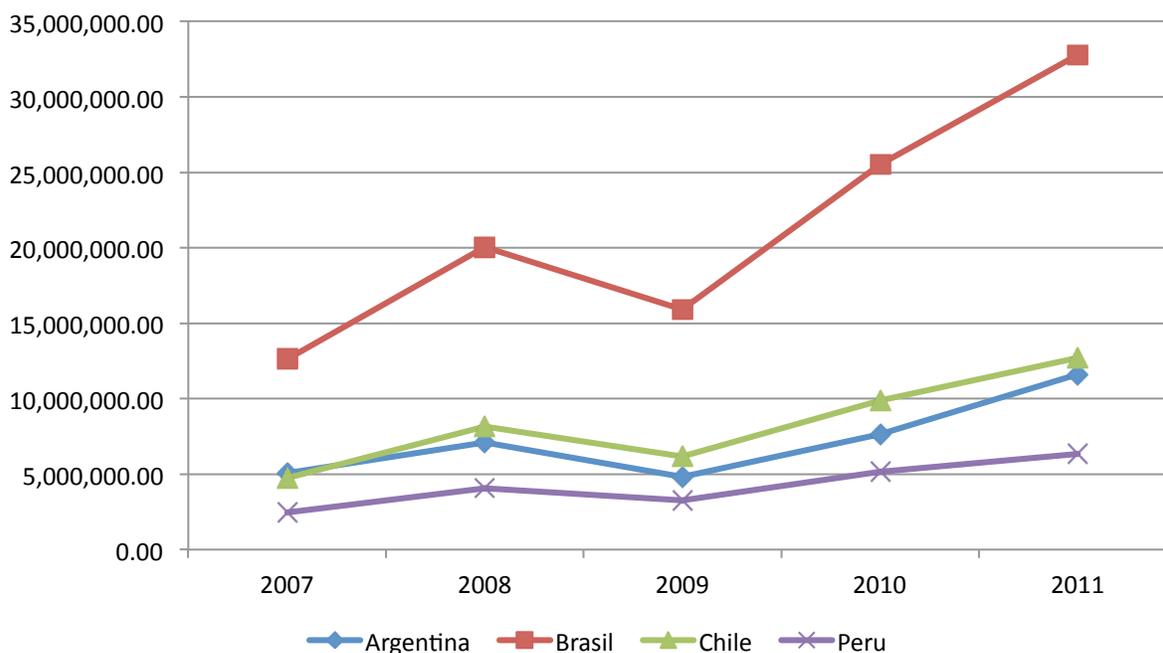
⁴ El primer socio comercial en 2011 fue Brasil con un total de 77 mil millones de dólares entre importaciones y exportaciones, el segundo Chile con 31 mil millones, el tercero Argentina con 17.8 mil millones y el cuarto Perú con 13 mil millones. El quinto socio sudamericano fue Venezuela con un monto de 4.8 mil millones de dólares. (UNComtrade, 2012)

levemente. A partir de 2008 hasta 2011 las importaciones superaron a las exportaciones argentinas hacia China, arrojando una balanza deficitaria para el país sudamericano. En 2011 el total exportado por Argentina a la RPC fue de 6.237 millones de dólares y el total importado de ese país fue de 11.627 millones (UNComtrade, 2012).

En el caso de Perú, el menor socio de los cuatro países incluidos en este estudio, la balanza comercial con China presentó un movimiento fluctuante, pero con una predominancia del superávit. Las diferencias entre los montos exportados e importados por año fueron mínimos en comparación con los restantes socios analizados.

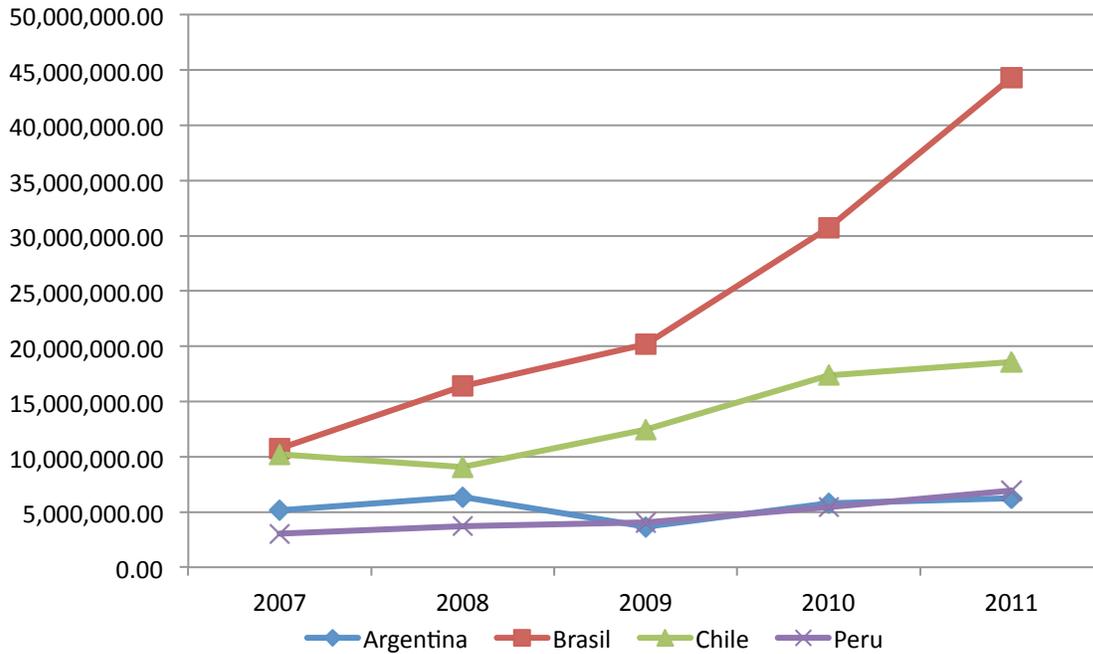
En términos de participación porcentual de las exportaciones hacia China en las ventas totales de cada uno de los cuatro países, la tabla 1 presenta los valores por años. En la tabla 2 presentamos los datos correspondientes a la participación porcentual de las importaciones procedentes del país asiático.

**Gráfico 1: Importaciones por país desde China, 2007-2011
en miles de dólares**



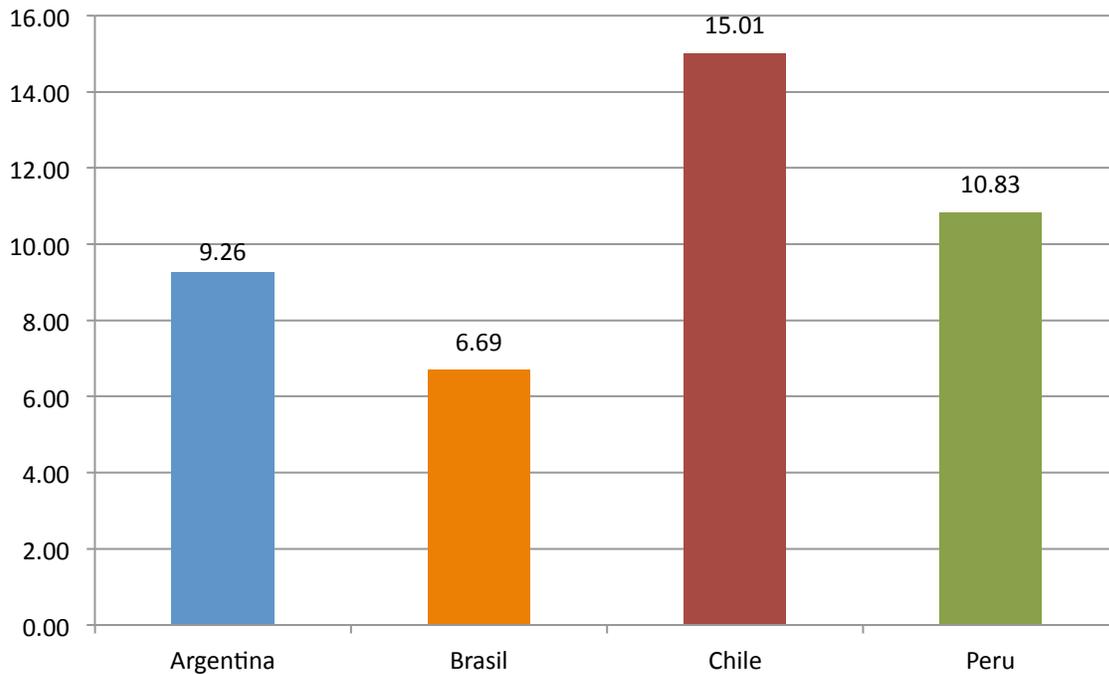
Fuente: elaboración propia con datos de UNComtrade, 2012

**Gráfico 2: Exportaciones por país a China, 2007-2011
en dólares**



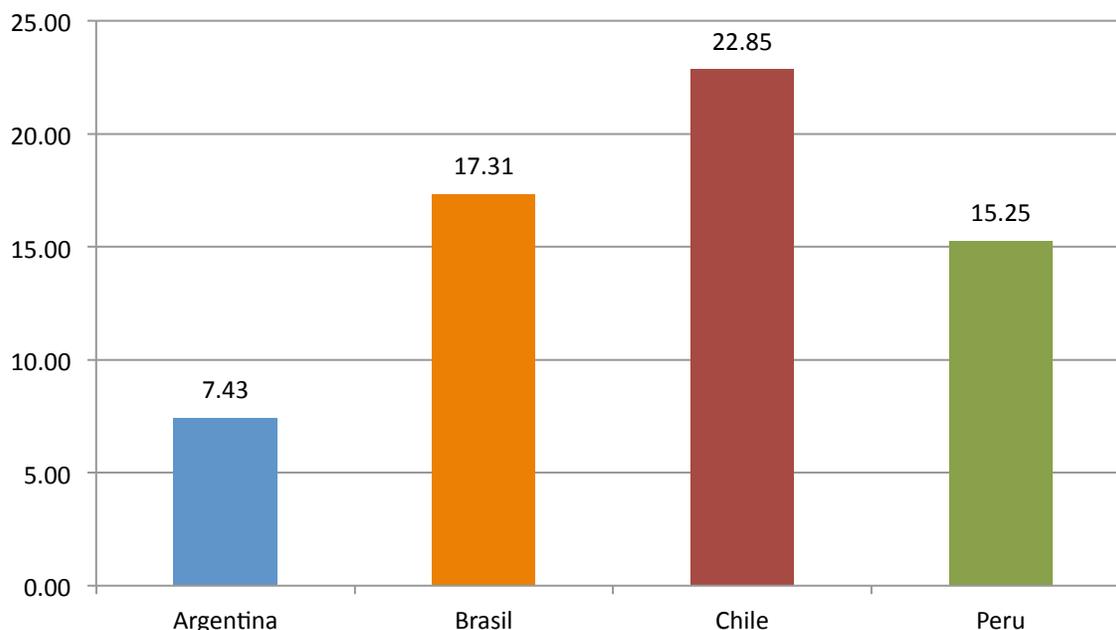
Fuente: elaboración propia con datos de UNComtrade, 2012

**Gráfico 3: Exportaciones por país a China, 2007
en porcentaje del total nacional**



Fuente: elaboración propia con datos de UNComtrade, 2012

**Gráfico 4: Exportaciones por país a China, 2011
en porcentaje del total nacional**



Fuente: elaboración propia con datos de UNComtrade, 2012

A pesar del constante incremento de las exportaciones de los cuatro países a China en los años del presente estudio –a excepción de los años 2008-2009 afectados por la crisis económica mundial- observamos algunas diferencias en la participación porcentual de las exportaciones al país asiático en el total de ventas de cada uno. En este sentido, el contraste entre la tendencia decreciente que muestra Argentina y la tendencia incremental en los tres restantes países sudamericanos no puede pasarse por alto. En el primer caso, las ventas hacia China pasaron de representar una 9.2% en 2007 a un 7.4% en 2011. Mientras en el caso de Brasil se produjo un salto del 6.7% en 2007, a un 17.3% en 2011, el país de la región que atravesó el mayor incremento porcentual en las ventas a China. Aunque los casos de Perú y Chile no muestran un movimiento de la envergadura del brasilero, también observamos un incremento sustantivo en la porción de exportaciones dirigidas a la RPC, en el caso de Chile el mismo fue de un 7.8% -entre 2007 y 2011- y en el de Perú de un 4.5% aproximadamente (ver tabla 1).

Tabla 1: Exportaciones a China sobre las ventas totales, por país, 2007-2011 - en porcentaje

	Argentina	Brasil	Chile	Perú
2007	9.26	6.69	15.01	10.83
2008	9.08	8.29	13.77	11.94
2009	6.59	13.20	23.31	15.25
2010	8.51	15.58	24.57	15.44
2011	7.43	17.31	22.85	15.25

Fuente: elaboración propia con datos de UNComtrade, 2012

Tabla 2: Importaciones desde China sobre las compras totales, por país, 2007-2011 - en porcentaje

	Argentina	Brasil	Chile	Perú
2007	11.39	10.46	10.07	12.09
2008	12.36	11.57	13.63	13.59
2009	12.43	12.46	14.68	14.95
2010	13.54	14.15	17.59	17.13
2011	15.11	14.49	16.95	16.75

Fuente: elaboración propia con datos de UNComtrade, 2012

En línea con lo planteado en los primeros párrafos de nuestro trabajo, el mayor protagonismo adquirido por China en las exportaciones de los países sudamericanos repercutió en el papel desempeñado por otros destinos, más tradicionales. La RPC comenzó a aparecer, hacia principios de 2000, como una alternativa de inserción comercial, dada la magnitud de su mercado y la complementariedad existente entre las economías sudamericanas y la asiática. El cambio en la participación de los socios comerciales fue diferente en cada país aquí analizado.

En el caso de Chile, cuyo comercio externo ha mostrado una mayor orientación hacia el Pacífico en comparación con el resto de los países analizados, la participación de Japón y de Estados Unidos disminuyó de forma paralela al incremento de la de la RPC en el mismo período. Mientras en 2000 el 16.5% de las exportaciones se dirigían a Estados Unidos y el 14% a Japón, en 2011, ambos países dieron cuenta del 11% de participación en las exportaciones cada uno. Sin dudas, la RPC se constituyó como una alternativa a mercado tradicionales, reemplazando a Estados Unidos como principal socio comercial en sólo una década, y superando a su predecesor en el porcentaje de participación (China

recibió el 23% de las exportaciones chilenas en 2011, mientras el máximo recibido por Estados Unidos en la última década fue de 20% en 2002).

Para Brasil, aunque la participación China en su comercio externo atravesó un cambio vertiginoso en la última década, su participación como destino de las exportaciones no ha superado aún el máximo alcanzado por los Estados Unidos en 2002 del 25.7%. No obstante, la caída de la porción exportada hacia el tradicional socio norteamericano resulta sorprendente, dado que habiendo sido el destino de más de un cuarto de las ventas brasileras, en 2011 su participación cayó al 10.1%, mientras la de China pasó del 3% en 2001 al 17% en 2011.

En el caso de Argentina encontramos como rasgo distintivo la permanencia de Brasil como primer destino de las exportaciones de país entre 2000 y 2011. Se produjo, no obstante, una reducción de su participación que en 2000 fue del 26% y en 2011 del 20%. Este porcentaje fue absorbido en parte por China, destino hacia el que se dirigió el 3% de las ventas argentinas en 2000 y el 7.3% en 2011. Estados Unidos fue desplazado del segundo puesto como destino de las exportaciones en 2000 al cuarto en 2011, en paralelo a una caída del porcentaje exportado hacia ese país de un 12% en 2000 a un 5% en 2011. Un segundo rasgo distintivo es que, a diferencia de los dos países analizados antes, Argentina ha destinado una mayor porción de sus exportaciones a países sudamericanos (en promedio entre 2007 y 2011 se destinó el 27% de las exportaciones del país a Brasil y Chile, mientras que en el caso de Brasil este valor fue de aproximadamente 11%, y en el de Chile inferior al 8%⁵).

Por último, para Perú el primer socio comercial durante todo el período de estudio –a excepción del año 2011- fue Estados Unidos. No obstante ello, la participación de China en la estructura exportadora peruana atravesó un notable incremento de un 6.4% en 2000 a un 15.2% en 2011. La participación de Estados Unidos, por su parte, se redujo de un 27.9 en 2000 a un 13.3 en 2011. Se da también una redefinición del destino de las exportaciones, de la mano del crecimiento de China.

Es decir, en los cuatro casos comprobamos, con las particularidades de cada uno, que China se convirtió en una alternativa como destino de exportaciones a socios tradicionales para los países sudamericanos. Esta tendencia sin embargo no ha redundado en una mayor diversidad de destinos de exportación, y en una reducción de la concentración,

⁵ Considerando los países incluidos entre los diez principales destino de las exportaciones de cada uno.

sino más bien en la configuración de un nuevo patrón, donde las ventas se concentran en otro punto del globo. Para Chile y Brasil en China, y para Perú en China y Estados Unidos. Argentina aparece como una excepción con una alta concentración en un socio regional –Brasil- manteniendo un patrón preexistente al auge de China en el comercio sudamericano.

Respecto de la composición de las exportaciones observamos en los cuatro casos una alta concentración en escasos productos de origen primario o con un bajo valor agregado. En el caso de Argentina, en 2011 tres productos dieron cuenta del 85% de lo vendido a China: porotos de soja (70.4%), aceite de soja (7,7%) y petróleo (6.7%). En el de Brasil encontramos como principales exportaciones los minerales de hierro aglomerados y no aglomerados (44.6%), porotos de soja (24.7%) y petróleo (11%). Estos tres productos dieron cuenta del 80% de lo exportado.

En el caso de Chile puede verse una alta concentración en productos derivados del cobre. En 2011, tres de los cuatro principales productos vendidos fueron derivados de este elemento: cátodos (56%), mineral de cobre (19%) y ánodos (4%). Los minerales de hierro también tuvieron una alta participación con un 5.2% de participación. Por último, las exportaciones peruanas hacia China se compusieron, al igual que en el caso chileno, mayoritariamente de minerales. Los principales fueron el mineral de cobre (34.7%), el de hierro (14.5%) y el de plomo (10.5%). Una excepción en este sentido fueron las harinas de pescado, el segundo producto exportado hacia el mercado asiático, que dio cuenta el 14.6% de las ventas. (Uncomtrade, 2012)

La composición de las canastas exportadoras de los cuatro países analizados muestran un alto grado de concentración en productos de origen primario y derivados, que coincide con las prioridades de abastecimiento de recursos naturales y energéticos que guían la política exterior China hacia diferentes regiones del hemisferio Sur. Retomando lo planteado en los párrafos iniciales, América del Sur es para Beijing un territorio más de donde extraer recursos necesarios para su propio crecimiento y desarrollo. El análisis comercial hasta aquí realizado muestra que, a pesar de que China ha logrado reemplazar en parte a los socios tradicionales de América del Sur como destino de las exportaciones, la inserción sudamericana en este nuevo escenario comercial ha demostrado pasividad y adaptación a las necesidades chinas. En los próximos párrafos profundizamos en las acciones que desde la política exterior han implementado cada uno de los países analizados. Nuestra intención es distinguir si, a pesar del escenario comercial de mayor

dependencia que hemos presentado, se observan en el plano político diplomático iniciativas tendientes a establecer una relación de mayor simetría.

El interés de América Latina en China

En los últimos años, China se ha convertido para la mayoría de los países Latinoamericanos en la principal fuente de crecimiento de las exportaciones. En el año 2009 –año de mayor impacto de la crisis- las exportaciones de América Latina y el Caribe (ALyC) hacia Estados Unidos se redujeron un 26% y hacia Europa un 29%, mientras que las destinadas a Asia cayeron solo un 4%. Dentro de este marco, las exportaciones a China fueron la excepción y crecieron un 11% (CEPAL, 2011).

A pesar de la diferencia cultural y la distancia geográfica, China se ha convertido en uno de los centros de interés por parte de los gobiernos latinoamericanos. Aunque las motivaciones del acercamiento a China varían según los Estados, se pueden identificar –según Ellis (2009:24) tres grandes causas: primero, lograr un proceso de crecimiento económico a través de las exportaciones (*export-led growth*) que permita ir hacia el desarrollo; segundo, la búsqueda de inversión extranjera directa (IED) que ayude a dicho proceso de desarrollo, y tercero, una alternativa de inserción internacional ante los Estados Unidos y Europa, socios tradicionales que se han ido replegando de la región.

En el caso específico de América del Sur, la relación ha estado dominada casi exclusivamente por el comercio⁶. A diferencia de la mayoría de las naciones de Centro América y el Caribe, los países de América del Sur bajo estudio –sobre todo Argentina y Brasil-, cuentan con sectores industriales y manufactureros desarrollados, y por lo tanto, el ingreso de productos chinos ha generado en algunos sectores industriales, una cierta resistencia a la expansión del comercio con China y sobre todo, a un potencial Acuerdo de Libre Comercio (ALC). A pesar de esta situación, la relación con China también ha generado –sobre todo para sectores industriales basados en tecnología- oportunidades para realizar alianzas estratégicas o joint ventures y promover la cooperación tecnológica. Ellis (2009:33) marca que uno de los obstáculos que se observa en la relación entre la región y China es la cordillera de los Andes, ya que la misma separa los puertos chilenos del Pacífico del resto de los países de la región, haciendo que la logística, tiempo y costos del transporte, se encarezcan.

⁶ La excepción es Paraguay, único país de la región que todavía reconoce a Taiwán.

Respecto a la Inversión Extranjera Directa (IED) china en ALyC, es notorio que la mayoría se concentra en paraísos fiscales como son las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas (CEPAL, 2011). En cuanto a las inversiones de las empresas públicas chinas, las mismas se concentran principalmente, en el sector de los recursos naturales –sobre todo en la extracción-. Aunque el monto y alcance es aún limitado, en el año 2010, China se convirtió en el tercer país inversor en la región. Entre las inversiones que se destacan están las de Sinopec –adquirió el 40% de las operaciones de Repsol-YPF en Brasil-; las petroleras CNOOC y Sinochem que anunciaron adquisiciones en Argentina y Brasil; Chinalco y Minmetals han invertido en minería en Perú y Wuhan en Brasil. Huawei y ZTE han invertido en telecomunicaciones; y BYD, Chery y Geely en el sector automotriz (CEPAL, 2011). Según la CEPAL Brasil, Argentina y Perú son las principales plazas de dicha inversión.

Otra de las acciones de China para su posicionamiento internacional, ha sido la cooperación económica. La misma ha estado centrada principalmente en Asia y África, recibiendo la región latinoamericana en el bienio 2007-2008, solo un 7% del total mundial. Brasil, México y Venezuela han sido los principales receptores, siendo el rubro de cooperación más importante el de ejecución de proyectos (CEPAL, 2011).

A continuación, realizaremos un análisis de la relación comercial entre China y Chile, Brasil, Argentina y Perú.

Relación Chile-China

Chile fue el primer país sudamericano en establecer relaciones diplomáticas con China – en 1970 durante el gobierno socialista de Salvador Allende- y asumir la política de una sola China. A pesar del derrocamiento del gobierno socialista, el gobierno dictatorial de Pinochet no afectó las relaciones, por el contrario, el pragmatismo desde ambos lados llevó a que la relación fuese positiva, experimentando un crecimiento de la cooperación en los ámbitos político, económico-comercial, cultural y científico-tecnológico. Desde 1990 todos los presidentes de Chile y China han intercambiado visitas oficiales así como un gran número de altas autoridades de gobierno, delegaciones parlamentarias y misiones comerciales. También fue Chile el primer país sudamericano en apoyar su ingreso a la Organización Mundial del Comercio en 1999, lo cual fue retribuido con la visita del presidente chino Jiang Zemin en Abril de 2001, constituyendo la primera visita de un presidente de la RPC al país. Siguiendo con el desarrollo de las relaciones, Chile fue

también el primer país de la región en reconocerla como economía de mercado en 2004 (Embajada de Chile en China). Un dato importante sobre el incremento de la relación entre ambos, está en que en el período de una década -1997 y 2006-, el comercio bilateral se expandió un 641% (Infomativos.net, 2007).

Al poco tiempo, Chile se convirtió en el primer país de Latinoamérica en firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con la RPC en 2005, el cual entró en vigencia en Octubre de 2006. Dicho tratado consta de una negociación progresiva en tres etapas: i) El Tratado de Libre Comercio en Bienes (TLC); ii) el Acuerdo Suplementario de Comercio de Servicios y, iii) el Protocolo de Inversiones, estos dos últimos entraron en vigencia en 2008. Además, se estableció un Memorando de Entendimiento en materia de cooperación laboral y de seguridad social (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2011). A esto se le suma, además, que fue el primer país de América Latina en albergar un Instituto Cultural Chino (en 1952) y el primer país de la región en realizar un joint venture con China en 1982 (Beijing Copper Company) (Embajada de Chile en China).

Chile es uno de los países de la región que cuenta con una de las mejores estructuras gubernamentales, logísticas y de infraestructura para comerciar con el Asia Pacífico. Participa en diversas organizaciones vinculadas a dicha región y a China, como el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC por sus siglas en inglés), el Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC por sus siglas en inglés) y el FOCALAE (Foro de Cooperación América Latina - Asia del Este). Gracias a una política de regionalismo abierto y a una activa política comercial, Chile ha incrementado su red de acuerdos con la región (Wilhelmy, 2010:129-130) y ha participado en diferentes negociaciones, acuerdos y reuniones que se han realizado no sólo con el gigante asiático, sino con los demás países de la región desde el comienzo del siglo veintiuno. Tanto en el gobierno de la presidenta Bachelet como en el del presidente Piñera, se han realizado visitas de Estado, al igual que diversas misiones comerciales y reuniones entre Cancilleres y distintos funcionarios de gobierno.

El gobierno chileno ha creado un sistema que permite la promoción de sus exportaciones como así también apoyar a las empresas chilenas en sus transacciones comerciales en China. Así no sólo cuenta con la Embajada en Pekín, sino que posee oficinas en Shanghái y Hong Kong. ProChile, por su parte, tiene oficinas en cada uno de los ministerios de China involucrados en el comercio con Chile, para así poder asesorar a sus empresarios. Además, el Banco de Chile ha instalado oficinas, las cuales proveen

servicios a sus clientes comerciales que llevan a cabo negocios en dicho país (Ellis, 2009).

Como Chile no posee desarrollada una industria con gran valor agregado y tecnológico, importa gran parte de dichos productos, sobre todo bienes de consumo. Esta situación ha creado un mercado propicio para las motocicletas, autos y camiones chinos (EMOL., 2011). Pero no es el único sector que ha encontrado un lugar para su desarrollo, también las empresas de telecomunicaciones chinas han puesto un pie en Chile. Tanto Huawei como ZTE se han instalado en el país transandino, con contratos para construir redes para la empresa local Transam, entre otras acciones.

En cuanto a las inversiones chinas en Chile, en 2006, CODELCO concluyó un acuerdo con China Minmetals por el cual el país asiático se comprometía a comprar cobre chileno a un precio fijo, pagando por anticipado para que así la producción se expandiera a la par de la demanda (Ellis, 2009:37). También se anunció la construcción de una fundición de cobre en China, en asociación entre CODELCO y Yunnan Cooper. A su vez, la empresa chilena ha utilizado a empresas chinas como Minmetals y Sinochem para abastecerse de explosivos y otros insumos vinculados a la minería. Pero el cobre no es el único metal, también Chile se ha convertido en el principal proveedor de nitrato de potasio, fertilizante que se utiliza en China para el cultivo de tabaco. La empresa chilena Sociedad Química y Minera de Chile es la proveedora desde los ochenta y en 2008 estableció una joint venture con la empresa china Migao para construir una planta en China para refinar el nitrato de potasio (Ellis, 2009: 38).

China también se presenta como escenario interesante para las inversiones chilenas. De acuerdo a ProChile (2011), a diciembre de 2010, las inversiones de unas 60 empresas chilenas en China alcanzaban los 212 millones de dólares, aunque dicha suma sólo represente el 0,4% del total de inversiones externas. Encabeza los sectores sobre los cuales se invierte el industrial, con un monto total de 188 millones de dólares, correspondiente al 88,7% del total; en segundo lugar está el sector servicios con un 11% del total –principalmente en transporte marítimo- y en tercer lugar está el sector agropecuario con una participación inferior al 0.3%.

Relación Brasil-China

En el caso de Brasil, su relación con los países de la región asiática data desde finales del siglo diecinueve. Un elemento constante en su política exterior desde el comienzo del siglo veinte ha sido el desarrollo económico. En este sentido, los objetivos centrales han sido la expansión del acceso a los mercados externos, la tecnología, las inversiones y la cooperación internacional. Siguiendo con este perfil, la construcción de asociaciones estratégicas ha sido un elemento central de su interés nacional (Bernal-Meza, 2006:74). A pesar de la existencia de estos conceptos en su política exterior y de su adopción de la cooperación Sur-Sur, su relación con Asia no ha sido central; su política exterior se dirigió hacia América Latina, África y Medio Oriente, siendo la interacción entre ambas regiones reducida a un nivel multilateral, especialmente vinculada a la agenda de los países en desarrollo. A pesar de que Brasil entabló relaciones diplomáticas con la RPC en 1974, el único vínculo constante que Brasil tuvo en Asia fue la relación con Japón (Altemani de Oliveira, 1999). Luego de la Guerra Fría, la decisión de ampliar sus opciones, sumado al dinamismo que Asia mostraba, llevaron al incremento de las perspectivas de cooperación entre ambas regiones, ocupando China el rol que Japón tuvo hasta dicho período (Altemani de Oliveira, 2006:140). Esto llevó a que Brasil alcanzara el status de “socio estratégico” por parte de China, siendo así el primer país de la región en lograrlo. A inicios del siglo 21, la relación sino-brasileña se apoya en fuertes lazos políticos, complementados con fuertes intercambios comerciales, manifestándose este hecho la creación de un marco institucional en 2004: el Comité de Coordinación de Alto Nivel. Desde la inauguración de su primer mandato, el presidente Lula estableció como prioridad de su gobierno la diversificación de los socios comerciales y el estrechamiento de las relaciones económicas-comerciales con los países del Sur. En este contexto, Asia en general y China en particular, fueron objeto de numerosas iniciativas. El presidente Lula realizó visitas de Estado en 2004 y en 2009, recibiendo visitas de su contraparte china en 2004 y 2010 (Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil).

Teniendo en cuenta lo planteado, el gobierno de Brasil ha desarrollado una serie de mecanismos permanentes de coordinación y de participación de agencias gubernamentales para la promoción de las exportaciones y para apoyar a las distintas empresas que quieren llevar a cabo negocios con China. Además de la embajada en Pekín, el Ministerio de Relaciones Exteriores tiene oficinas de promoción de exportaciones también en Shanghai y trabaja en conjunto con la Agencia Brasileña para la Inversión y Promoción de la Exportación (APEX). También los bancos brasileños tienen presencia en China: tanto Itaú como el Banco do Brasil, tienen oficinas comerciales en

Shanghai. Recíprocamente, el Banco Chino de Desarrollo ha establecido una oficina en San Pablo.

En total, Brasil ha suscripto más acuerdos con China que con Estados Unidos. Desde el 2009 hasta el 2011 se firmaron distintos tipos de convenios y acuerdos sobre diversas temáticas, como por ejemplo: cooperación en minería y energía; petróleo, equipamiento y financiamiento en 2009; cuarentena y condiciones sanitarias y veterinarias de la carne bovina; requisitos fitosanitarios para la exportación de hojas de tabaco de Brasil; sobre cooperación cultural, sobre propiedad intelectual en 2010, entre otros. En el Plan de Acción Conjunta 2010-2014 firmado entre ambos países en 2010, se proporciona una visión integrada de las relaciones; se busca fortalecer por medio de mecanismos de diálogo estratégico y político, una Comisión Sino-brasileña de Alto Nivel de Concertación y Cooperación; se promueve actividades y proyectos concretos de cooperación con objetivos precisos hasta 2012 y se instituye mecanismos de monitoreo de evaluación de los resultados (Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil, 2010).

Un elemento que resalta en la relación bilateral es la cooperación en el área del etanol, firmándose instrumentos bilaterales. Asia ocupa una posición destacada en el desarrollo de nuevas fuentes de energía, lo que genera posibilidades de inversión por parte de Brasil e intercambio científico-tecnológico. En mayo de 2009, Petrobras firmó acuerdo con el Banco de Desarrollo de China y con Sinopec por medio del cual obtiene un préstamo de 10 billones de dólares del banco chino y se compromete a un abastecimiento de 150 mil barriles de petróleo por día en 2009 y 200 mil por día entre 2010 y 2019. El Memorando de Entendimiento sobre Petróleo, Equipamientos y Financiamiento firmado en dicho año crea la estructura institucional para dicho intercambio. Además de lo mencionado anteriormente, la empresa china Sinopec participó, en asociación con Petrobras, de la construcción del gasoducto de integración Sudeste-Nordeste (GASENE), inaugurado en 2010 (Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil, 2010).

Otro aspecto que se destaca de la relación bilateral, es la cooperación en el ámbito científico-tecnológico, expresado en el Programa Conjunto de Satélites CBERS (China-Brazil Earth Resources Satellite). Hasta el momento se han lanzado 4 satélites que brindan información a estaciones terrestres establecidas en Sudáfrica, Egipto e Islas Canarias, con idea de distribuir gratuitamente las imágenes a los países africanos. A esto, se le sumaron otras iniciativas como planes de trabajo en ciencias agrarias, agroenergía, energías renovables, biotecnología y nanotecnología, entre tantas otras (Ministerio de

Relaciones Exteriores de Brasil, 2010). Respecto a las telecomunicaciones, dos de los gigantes asiáticos están instalados en Brasil: Huawei fue la primera en 1999 y luego se estableció ZTE. Ambas proveen de servicios de telecomunicaciones para celulares e internet, entre otras acciones.

En cuanto a las inversiones brasileñas en China, varias empresas han participado en grandes proyectos de infraestructura, como la construcción de la represa de las Tres Gargantas. Esta participación refleja cierto interés de China en la tecnología que estas firmas puedan brindarles, ya que Brasil tiene numerosas industrias desarrolladas con tecnologías y procesos que interesan a China.

Empresas brasileñas han establecido etapas de producción y procesos en China. Embraco, que manufactura compresores, estableció una fábrica en 1994; Gradiente, que produce electrónicos, estableció parte de su producción en 2007 y la productora de zapatos Azaléia en 2006 (Ellis, 2009:57).

La llegada de Dilma Rousseff al gobierno brasileño no cambia la relación bilateral; a cien días de su asunción, la presidente realizó la primera visita de Estado al gigante asiático. En este viaje no buscó sólo reforzar las relaciones, sino marcar las asimetrías que se presentan en la misma, que son cualitativas y no cuantitativas (en millones de dólares). Brasil quiere que China no sólo compre tierras para cultivar su soja ni que solo compre materias primas, sino quiere que instale fábricas y que invierta en infraestructuras (El País, 2011, 11 de abril). La presión por parte del sector industrial brasileño llevó en 2011 a que el gobierno estableciera un aumento temporal del 30% del Impuesto sobre Productos Importados (IPI), sobre vehículos que no cumplieran ciertos requisitos, apuntando principalmente a los autos chinos de bajo costo. La preocupación por parte del empresariado brasileño y del gobierno se da ante la constatación de que un "67% de las empresas brasileñas que compiten en el ámbito internacional con sus homólogas chinas aseguran haber perdido cuota de mercado", a lo que se le suma que el 45% de las compañías brasileñas deben competir con los productos chinos en el mercado sudamericano (El País, 2011, 8 de noviembre). Las industrias más afectadas por esta competencia son los textiles, el calzado, la maquinaria industrial, los medicamentos y los equipos electrónicos de comunicación. Otro ejemplo de la asimetría en la relación puede verse en la acción de dos empresas chinas, Haier (electrodomésticos) y Gre (electrónica), que tienen instalaciones en las zonas francas, donde ensamblan productos con componentes chinos.

En Junio de 2012, ambos Estados firmaron un nuevo acuerdo por el cual refuerzan sus reservas financieras acordando un intercambio de hasta 30.000 millones de dólares como medida para contrarrestar la crisis financiera internacional e impulsar el comercio. Este acuerdo de créditos cruzados se firmó junto con otros acuerdos, como el firmado con la empresa brasileña Embraer, en el cual se establecen contrataciones por parte de China de aviones, así como también se firmó un protocolo por el cual dicha empresa desarrollará un prototipo de avión ejecutivo nuevo, instalando una planta en China. Por su parte, las empresa de camiones Marco Polo y la empresa china SG Automotive Group, comenzaron negociaciones para la realización de una alianza estratégica con el objeto de fabricar vehículos en conjunto (Fox News, 2012, 21 de junio).

Relación China-Argentina

La relación entre Argentina y China data de mediados del siglo 20, cuando se establecieron relaciones diplomáticas. Sin embargo las mismas se vieron interrumpidas tras la revolución de 1949, y normalizadas posteriormente en 1972. La política exterior de Argentina hacia el Este de Asia tiene escasos antecedentes históricos. Esto se debe, principalmente a que ha sido considerada una región distante de los intereses centrales argentinos que, tradicionalmente, se concentraron en Estados Unidos, Europa y la región latinoamericana. Hubieron contactos y visitas de Estado en los setentas y ochenta, pero será a partir de los noventa, con la presidencia de Carlos Saúl Menem, que las relaciones tomarán cierto impulso. Argentina, como otros países de la región apoyó, hacia el año 2000, el ingreso de China a la OMC, visitando el presidente De la Rúa al gigante asiático. Luego de la crisis de 2001, las relaciones no se vieron fuertemente afectadas, continuando los vínculos económicos, comerciales, políticos, culturales, etc. La política exterior del gobierno de Néstor Kirchner estuvo limitada en sus acciones por las consecuencias de la crisis, siendo las prioridades de su política exterior similar a la de los gobiernos previos: una alianza con Brasil, profundizar las relaciones del Mercosur, al igual que con Bolivia y Chile (De la Balze, 2010). Sin embargo, y respecto a Asia, se destacan dos hechos esenciales: en 2004 la firma de un acuerdo de “relación estratégica” y en 2007, la profundización de dicha relación con la inclusión de la cooperación en temas de defensa y seguridad (Malena, 2010).

La llegada de Cristina Fernández de Kirchner al poder en el 2008, no llevó a un cambio profundo en la política exterior del país. De la Balze (2010) señala que ambos gobiernos

tuvieron una activa política exterior, sobre todo en el ámbito de la promoción comercial. Ambos se focalizaron en continuar una política de promoción de exportaciones, llevando a cabo viajes oficiales y numerosas misiones comerciales, sobre todo a mercados emergentes y países no tradicionales para Argentina. La progresiva recuperación económica interna permitió a la administración de Fernández de Kirchner contar con una mayor flexibilidad en el plano de la política externa. Esto se vio reflejado en la multiplicación de iniciativas implementadas desde diversas agencias gubernamentales orientadas al ámbito exterior, teniendo China un lugar importante.

Argentina, al igual que Brasil y Chile, ha desarrollado una infraestructura para llevar a cabo negocios con la RPC. A nivel gubernamental, se han desarrollado comités permanentes que tienen reuniones periódicas para tratar diversos asuntos y dar un marco regulatorio al comercio bilateral. Argentina cuenta con la Embajada en Pekín, consulados en Shanghái, Guangzhou y Hong Kong, y un Ministerio de Relaciones Exteriores muy activo, que trabaja en conjunto con la Fundación Exportar, de origen público-privado, en el área de la promoción de las exportaciones e inversiones. A nivel bancario, el estatal Banco Nación estableció una oficina en Pekín (Infolatam, 2011), a lo que se suman oficinas representativas de instituciones financieras chinas en Argentina, por ejemplo el Banco Industrial y Comercial de China y el Banco de Desarrollo de China (Ellis, 2009:74).

Se realizó, en el período bajo estudio, una visita oficial de Estado por parte de Argentina en 2010, varias misiones comerciales multisectoriales –2 en 2010 y 2 en 2011- y visitas de distintos funcionarios de ambas cancillerías y otras agencias de gobierno (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2010; 2011). En cuanto a los documentos oficiales firmados, la mayoría constituyen Memorando de entendimiento sobre diversas índoles en áreas de cooperación agrícola, cooperación en recursos forestales, cooperación en materia minera, sobre pesca, en infraestructura, requisitos fitosanitarios para diversos productos, entre otros (Biblioteca Digital de Tratados, 2012).

En todas las acciones emprendidas, se buscó la apertura del mercado chino a nuevos productos, a productos con mayor valor agregado e inversiones chinas, sobre todo, en proyectos de infraestructura y energía. En el año 2007 se acordó la compra de material tractivo y rodante nuevo para una línea de trenes y para el subterráneo (Jefatura de Gabinete en Ministros, 2007:148), actividad que se repitió en el 2008 y 2009. En el año 2010, Enarsa firmó un acuerdo con la empresa Sino-Hydro para la cooperación en energía eólica e hidráulica y otro con la empresa Sinopec, para la cooperación en materia

de exploración, prospección y explotación de hidrocarburos. Además se logró la apertura del mercado chino para la exportación de peras, manzanas y productos lácteos, y se suscribieron los Protocolos para la exportación de carne bovina fresca y cebada cervecera. (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2010:108-109).

Las automotrices chinas también han ingresado al mercado argentino, entre ellas Chery; al igual que empresas chinas de electrónica que ensamblan productos en las zonas francas, como es Tierra del Fuego. Como en el caso de Brasil y Chile, en Argentina también están presentes y con fuertes inversiones las empresas de telecomunicaciones Huawei y ZTE, tanto para la telefonía fija, como para celulares y conexiones de internet. Huawei tiene una planta en La Plata donde producen celulares y ZTE está participando en la construcción de infraestructura para la conexión inalámbrica de internet en el sur del país.

Desde la posición argentina, también se puede observar el éxito de acceso a dicho mercado por parte de firmas conocidas, por ejemplo Arcor (caramelos, galletitas, chocolates, etc.), marcas de lencería y vinos (Bodegas Norton) (Ellis, 2009:68). Pero no sólo esto, el país tiene desarrollada una serie de industrias estratégicas y sectores tecnológicos que interesan a China, como el espacial, el nuclear y la biotecnología. Por ejemplo, los Laboratorios Chemo, que posee tres plantas farmacéuticas en China, realizó un acuerdo, en 2011, con Fosun -el más grande grupo farmacéutico chino- para producir anticuerpos monoclonales en dicho país por 100 millones de dólares. Otras empresas que han logrado acuerdos en 2011, han sido Rasic Hnos. (exportaciones avícolas), Puelchana Patagonia (exportaciones de ostras) y numerosas empresas nucleadas en la Cámara de la Industria del Calzado que ofrecen una variedad de calzados de alta gama, que incluye botas para la práctica del polo y zapatos de tango (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, 2011).

El crecimiento de las importaciones de productos y servicios chinos ha llevado a una queja generalizada por parte de sectores económicos del país, lo que llevó a que el gobierno estableciera algunas barreras al comercio para proteger la industria nacional. La presentación ante la OMC de casos de antidumping contra China –especialmente durante el 2009- es un ejemplo de esto (Ellis, 2009:69; CEPAL, 2011).

Por último, durante el período bajo estudio, se realizaron numerosas reuniones a distintos niveles gubernamentales –grupos de trabajo, comisiones mixtas, consultas políticas de alto nivel, etc.-, buscando el gobierno argentino impulsar acciones tendientes a lograr no

solo el crecimiento sino también la diversificación de las exportaciones argentinas, buscando incorporar productos con mayor valor agregado y contenido tecnológico (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2007; 2008; 2009; 2010).

Relación China-Perú

Las vinculaciones entre China y Perú datan desde mediados del siglo XIX, cuando arriban los primeros trabajadores (denominados coolies) a Perú. Según cálculos estimados por el gobierno casi un 10% de la población peruana tiene descendencia china. El establecimiento de las relaciones diplomáticas, sin embargo, data desde 1971, siendo el segundo país latinoamericano en reconocer a la RPC (Cámara de Comercio Peruano-China, 2012). Como el resto de los estados sudamericanos, la vinculación con el gigante asiático estuvo limitada hasta fines de los noventa, aunque con ciertos puntos a destacar, como la activa política exterior del presidente Alberto Fujimori hacia China, realizando cuatro visitas de Estado en el período 1991-1995 (Ellis, 2009:148). Al igual que en el caso de Chile, APEC se convirtió en una importante plataforma de vinculación con el gobierno chino. Esto permitió dos hitos importantes, por un lado que Perú le concediera en 2004 el estado de economía de mercado y segundo, la concreción de un Tratado de Libre Comercio que, firmado en 2009, entró en vigencia en Marzo de 2010 (Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú, 2012). Como en los otros países estudiados, también se realizaron visitas de alto nivel –el presidente Alejandro Toledo visitó China en 2005 y Alan García en 2008-, visitas de ambas Cancillerías y diversas misiones comerciales. Aunque el país no tiene la experiencia de Chile en las vinculaciones con China, se puede observar un rápido progreso en los últimos años respecto a la estructura institucional que promueva las vinculaciones. El Ministerio de Relaciones Exteriores tiene oficinas en Shanghai y Hong Kong, además de la embajada en Pekín. Como complemento, la promoción de las exportaciones e inversiones se realiza a través de la agencia ProInversión como así también de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú). Como en el resto de la región, esto se complementa con una serie de organizaciones privadas que buscan estrechar las vinculaciones entre ambos países no sólo a través del comercio sino también a través de otros aspectos como los culturales. Respecto a las relaciones bancarias, en 2007 el Grupo Interbank se convirtió en la primera institución financiera de Perú en establecer una oficina en China. En 2008, el Banco de Desarrollo de China y el Banco de la Nación de Perú firmaron una asociación

estratégica con el fin de cooperar en la facilitación del comercio entre ambos (Ellis, 2009: 154-155).

El gobierno de Perú manifiesta que las relaciones bilaterales con el gigante asiático están, desde los últimos 15 años, definidas por distintos factores centrales. Uno de ellos es la convergencia económica estratégica, que en el caso de Perú deriva de su posición geográfica y de su proyección hacia un mercado subregional; y a su vez de la historia compartida entre ambos. La convergencia también se observa en la coincidencia de posturas en organismos internacionales y en la adhesión de Perú a la política de “una sola China” (Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú, 2012). Además de estos puntos, es necesario tener en cuenta que la relación bilateral también se enmarca en el interés chino sobre la región. Al igual que otros países sudamericanos, los esfuerzos del empresariado peruano han estado centrados en los productos tradicionales de exportación; áreas en las que tienen que competir con otros proveedores, tanto asiáticos como latinoamericanos. Dada esta oferta exportable, el interés de Perú ha estado en diversificar sus exportaciones y en desarrollar proyectos de inversión conjunta en sectores considerados estratégicos, como la agroindustria –mangos, uvas, cítricos-; la pesca –productos procesados-; textiles; acuicultura, entre otros (Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú, 2012).

En cuanto a las inversiones chinas, Perú es el caso que mejor ejemplifica las adquisiciones y la participación de las empresas chinas. Las principales reservas de petróleo de Perú se encuentran en la zona amazónica, con dos yacimientos controlados por la empresa argentina PlusPetrol Norte, de la cual participa –con un 45%- la empresa china China National Offshore Drilling Corporation (CNOOC). Además, la empresa china CNPC ha obtenido contratos para desarrollar yacimientos en dicha zona (Ellis, 2009:150). En el sector minero, opera la empresa china Shougang Hierro Perú, la cual posee y opera las minas más importantes del Departamento de Ica. Con esta empresa, tanto el gobierno como los mineros, han tenido reiterados problemas debido a la violación de leyes medioambientales, a la falta de inversiones y a las condiciones laborales. En 2007, la empresa Zijin Mining Group compró parte de la empresa inglesa Monterrico Metals, que explota la mina de cobre de Río Blanco. Por su parte, y en el mismo año, la empresa Aluminium Corporation of China (Chinalco), compró la parte de los inversores peruanos de la compañía minera canadiense Peru Copper y China Minmetals junto a Jiangxi Copper Corporation compraron la firma canadiense Northern Peru Copper (Ellis, 2009: 150-

151). El interés chino también se observa en el sector de harinas de pescado, ya que lo utiliza para la alimentación avícola. En 2006 China FisheryGroup compró la empresa peruana Alexandria FishingCompany; y a lo largo de 2007 el grupo adquirió distintos activos peruanos, como flotas de pesca, harinas de pescado y plantas de enlatado. La misma empresa adquirió además la Pesquería Isla Balanca, la Pesquería Maru y Pesquería El Pilar, junto a la compra de una planta de procesamiento en Chimbote (Ellis, 2009:152). De esta forma, la estrategia es incrementar las capacidades para controlar todo el proceso, desde la pesca, su traslado, el procesamiento, el enlatado y la exportación. Al igual que en el resto de la región, los automóviles chinos también están presentes en Perú, marcas como Great Wall, Hefei, Geely y FAW debutaron en el mercado peruano en el 2006 (América Economía, 2012).

Como puede observarse de lo analizado, la posición geográfica y los recursos de Perú lo posicionan como un socio importante y con potencialidad para explotar por parte de ambos lados. Los gobiernos de los últimos años –sobre todo desde Alan García- han reafirmado lo esencial del desarrollo de una relación comercial más profunda con la RPC, siendo la puesta en marcha del TLC una confirmación de este rumbo.

Sudeste de Asia, ¿alternativa de diversificación para América del Sur?

La entrada de China a la economía global, ha creado un nuevo dinamismo en la relación entre Asia Pacífico y América Latina, pudiendo China ayudar a incrementar el intercambio comercial entre ambas regiones (Medalla, Balboa, 2009:17). Como hemos analizado en los apartados anteriores, China ha sido el país que visiblemente ha concentrado, en el Este Asiático, los esfuerzos políticos y empresariales de la mayoría de los países de la región sudamericana. Esto se ha visto impulsado por el inmenso mercado interno de este país, su creciente demanda de insumos y productos primarios de diversa índole, su paulatino pero constante proceso de apertura comercial –profundizado con su ingreso a la OMC- y su interés por el acercamiento a la región latinoamericana. Ciertamente, la concentración en este gran socio, ha actuado indirectamente en desmedro de los vínculos de muchos de estos países con las economías más pequeñas de la región, como las del SEA (Baroni, Rubiolo, 2012).

El Sudeste Asiático (SEA) se ha convertido en un polo de desarrollo y crecimiento económico. Su emergencia como centro económico y financiero a nivel mundial y su proximidad a China, la ha convertido en una alternativa para la inserción internacional de

aquellos países que buscan la diversificación debido a un escenario económico internacional volátil.

Aunque el acercamiento a dicha región ha sido de alto impacto en la última década, el diseño de políticas específicas hacia el Sudeste asiático todavía está en su etapa inicial. Las relaciones bilaterales entre América del Sur y el SEA han estado centradas en los temas comerciales casi exclusivamente. Esto se debe, principalmente, al hecho que las interacciones del SEA con el resto del mundo han sido comercio-dependientes (Montesano, PohOnn, 2010) y a que el interés de América Latina en el Lejano Oriente ha estado enfocado en aspectos económicos, relegando las cuestiones políticas a un segundo plano. La naturaleza económica de estos vínculos también responde al objetivo de diversificación que surgió en las economías de la región latinoamericana durante la década del noventa, vinculada a un cambio en el modelo de desarrollo. Como en el caso de China, la estructura productiva de los países bajo estudio limita la posibilidad de expansión y diversificación de la canasta exportadora hacia el SEA.

La crisis global de 2008 puso de manifiesto la necesidad de reducir la dependencia de pocos socios, y en cierta forma, esto creó un escenario propicio para desarrollar y fortalecer las relaciones comerciales con mercados no tradicionales. La crisis también demostró el posicionamiento fuerte de China en la región, ya que a pesar de la misma, el comercio con el gigante asiático no disminuyó. De esta forma, el SEA podría constituirse, para algunos casos, en un contrapeso parcial a la relación con la RPC.

Los países de la región tienen la oportunidad de diversificar sus vínculos comerciales hacia las dinámicas economías emergentes del Sudeste asiático, la baja interdependencia con estos mercados indican dicha potencialidad. Estas economías, a diferencia de las de América del Sur, ya se encuentran vinculadas a cadenas productivas asiáticas e internacionales, contando con una competitiva especialización en partes y componentes para equipamientos de TICs y electrónica. Su ingreso de los países de la región a este sector, por vía de las cadenas de valor, constituye un desafío estratégico en el cual la construcción de vínculos con el Sudeste Asiático podría cumplir un papel relevante (Moneta, 2012).

Yendo a la relación comercial específicamente, de los países aquí analizados Argentina ha mostrado una mayor orientación de sus exportaciones hacia los mercados del SEA. Consideramos que esto permite explicar en parte su menor porcentaje destinado al mercado chino –ver gráfico 4- frente a los otros tres países de la región. En la tabla 3

pueden observarse la evolución de la participación de los países del SEA-6⁷ como destino de las exportaciones de los países sudamericanos.

Tabla 3: Exportaciones de América del Sur al SEA-6, por país, en porcentaje del total				
	Argentina	Brasil	Chile	Perú
2007	3.80	2.70	1.69	0.49
2008	3.16	3.34	1.57	0.65
2009	4.80	3.30	1.47	0.80
2010	4.75	3.33	1.75	0.96
2011	5.18	3.64	1.75	1.16

Fuente: elaboración propia con datos de UNComtrade, 2012

De los datos presentados se desprende que, mientras en el caso Argentino los mercados del SEA-6 tuvieron en 2011 un relevancia similar a la China como mercados de destino (la RPC recibió el 7.4% de las exportaciones argentinas, mientras el SEA-6 un 5.2%), para las otras tres economías sudamericanas el SEA representa aún un socio de escasa relevancia en el Extremo Oriente. Un fenómeno que se hace aún más evidente si se compara la participación de esta región con la de China.

Conclusión

En el presente trabajo hemos abordado las relaciones de China con América del Sur considerando que esta vinculación presenta rasgos distintivos respecto de la relación del gigante asiático con el resto del continente. Con la intención de distinguir las particularidades de estos lazos, profundizamos en el análisis de la relación comercial y político-diplomática de la potencia asiática con los principales socios comerciales en Sudamérica.

Tomamos también como punto de partida dos premisas: por un lado, que el acercamiento de China hacia esta región americana debe comprenderse en una estrategia global de inserción internacional y de procura de insumos para el sostenimiento del desarrollo industrial de la RPC. Por otro, que para América del Sur, China se presenta como una

⁷ Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam.

oportunidad de diversificar sus mercados de exportación, como una alternativa a los socios tradicionales –que resultaron los principales afectados por la crisis mundial de 2008- a través de la cual mejorar su inserción en el mercado internacional y ampliar sus márgenes de autonomía disminuyendo el grado de dependencia Occidental.

A la luz de estas afirmaciones avanzamos, en primer lugar, en el análisis de los vínculos comerciales. En esta dimensión encontramos algunas características comunes a los cuatro países analizados y algunos rasgos que los diferencian y que, a nuestro entender, resultan un aporte al estudio comparativo de las vinculaciones bilaterales con Beijing.

El denominador común en los cuatro casos es el alto porcentaje de concentración de la canasta exportadora en productos primarios y sus derivados. Considerando que las importaciones procedentes de China se componen de productos manufacturados, vemos como el comercio entre la región y el país asiático tiene una base inter-industrial, siendo el patrón el intercambio de materias primas y bienes manufacturados. El mayor protagonismo de la RPC y la concentración de sus demandas en bienes de nulo o escaso valor agregado, han llevado a lo que algunos economistas denominan “reprimarización” del sector exportador (CEPAL, 2011).

El creciente papel de China como destino de las exportaciones también es un rasgo compartido por las cuatro economías, sin embargo, existen notables diferencias en el grado de dependencia de las economías sudamericanas sobre el mercado chino como destino de sus productos. La principal de ellas la constituye la Argentina, que a diferencia de sus tres vecinos, destina mayor parte de sus exportaciones a un mercado regional – Brasil- que a China.

Entendemos que el prominente rol de China en la inserción comercial de los países sudamericanos fue consecuencia no sólo la política exterior de Beijing, sino también de una búsqueda por parte de los países de la región de alternativas de inserción comercial. En este sentido coincidimos con Tokatlian (2011) en que los países de América Latina han experimentado en los últimos tiempos una política de diversificación respecto a sus socios tradicionales como han sido Estados Unidos y la Unión Europea. Esta política se puede enmarcar en la ideas de un mejor desarrollo nacional acompañado de una mayor autonomía internacional, ante un sistema internacional que viene experimentando un gradual traslado del centro de poder de Occidente a Oriente. Esta búsqueda puede verse de manera patente en las múltiples iniciativas implementadas por los cuatro países en el

plano bilateral y multilateral dirigidas a la región del Este asiático y particularmente a la RPC. Con algunas diferencias en los grados de actividad, condicionada por las coyunturas internas de cada Estado, en los cuatro casos se observa una multiplicación de acciones de políticas exterior desde principios del actual siglo.

La diversificación, entonces, se ha presentado como una herramienta en la búsqueda de una inserción eficiente y autónoma. Sin embargo, si analizamos la actual situación comercial a la luz de los datos presentados en el artículo, vemos que el dilema entre una inserción autónoma y una dependiente, no parece estar resuelto, aun sumando a China en esta ecuación. Los datos muestran que de hecho Beijing difícilmente venga a resolver este dilema porque a pesar de que se esté dependiendo menos de socios tradicionales, la velocidad de crecimiento de las ventas hacia el gigante asiático que han mostrado Brasil y Chile, y un poco más atrás Perú, pueden convertirse en el prelude de la construcción de un nuevo patrón de dependencia, esta vez situado en el Pacífico.

Bibliografía:

ARMONY, Ariel; STRAUSS, Julia (2012). "From going out to arriving in: constructing a new field of inquiry in China-Latin America interactions", en *The China Quarterly*, No. 209, Special Issue, Cambridge university press: pp. 1-17.

BERNAL-MEZA, Raúl (2006). "Cambios y continuidades en la política exterior brasileña", in *Lateinamerika Analysen* 13, Hamburg: pp. 69-94.

CEPAL (2011), "La República Popular China y América Latina y el Caribe. Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial", Santiago, Chile. Disponible en: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/43666/La_Republica_Popular_China_y_America_Latina_y_el_Caribe_trade.pdf. Consultado: 10 de diciembre de 2011.

DE LA BALZE, Felipe (2010). La política exterior de los gobiernos Kirchner (2003-2009). Academia Nacional de Ciencias de la Empresa, Buenos Aires, Argentina. Disponible en: http://www.ancempresa.org.ar/pdf/LA_POL%C3%8DTICA_EXTERIOR_DE_LOS_GOBIE_RNOS_KIRCHNER.pdf. Consultado en mayo de 2011.

EGUIZÁBAL, Cristina (2012). "Taiwán: More than checkbook diplomacy", en *Hemisphere*, Vol. 21, pp. 23-24.

EL PAIS (2011, 11 de abril). "El valor simbólico del viaje a China de Dilma Rousseff". Disponible en: http://internacional.elpais.com/internacional/2011/04/11/actualidad/1302472803_850215.html. Consultado el: 20 de agosto de 2012.

EL PAÍS (2011, 8 de noviembre). "Brasil lucha por ganar peso ante la arrolladora maquinaria china" Disponible en: http://internacional.elpais.com/internacional/2011/11/08/actualidad/1320739840_835096.html. Consultado el 20 de agosto de 2012.

ELLIS, R. Evan (2009), *China in Latin America. The Whats and Wherefores*, Lynene Rienner Publishers, Inc., Colorado, USA.

EMBAJADA DE CHILE EN CHINA (2012). Relaciones Bilaterales. Disponible en: <http://chileabroad.gov.cl/china/relacion-bilateral/comercio-relaciones-bilaterales/>. Consultado: 08 de septiembre de 2012.

EMOL (2011, 13 de Noviembre), "Ocho de los 10 autos más baratos que se venden en Chile son chinos". Disponible en: <http://www.emol.com/noticias/economia/2011/11/11/512317/publicar-domingo-el-80-de-los-autos-mas-baratos-en-chile-son-chinos.html>. Consultado: 08 de septiembre de 2012.

FOX NEWS LATINO (2012, 21 de Junio). "Brasil y China afianzan cooperación para enfrentar crisis". Disponible en: <http://latino.foxnews.com/latino/news/2012/06/21/brasil-y-china-afianzan-cooperacion-para-enfrentar-crisis/>. Consultado: 20 de agosto de 2012)

INFORMATIVOS.NET (2007, 7 de Julio) "TLC con China: El desafío está en la diversificación de los envíos". Disponible en: <http://informativos.net/noticia.aspx?noticia=48715>. Consultado: 08 de agosto de 2012.

MALENA, Jorge (2010), "Las relaciones Sino-Argentinas 1972-2010: un análisis de su dimensión política", [en línea], Materiales de Conferencias, Seminarios y Reuniones de Trabajo, N°2 Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales. Disponible en: <http://www.cari.org.ar/pdf/mcsrt2.pdf>. Consultado el 30 de agosto de 2012.

MALENA, Jorge (2012). "El capítulo militar de la relación con China", en La Nación, 28 de agosto de 2012. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/1502206-el-capitulo-militar-de-la-relacion-con-china>. Consultado el 31 de agosto de 2012.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BRASIL (2010). "Balance de Política Externa 2003-2010". Disponible en: <http://www.itamaraty.gov.br/temas/balanco-de-politica-externa-2003-2010>. Consultado: 30 de agosto de 2012.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE CHILE, DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES (2011, Octubre) "Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y China a cinco años de la entrada en vigencia del Tratado de Libre de Comercio". Disponible en: http://www.direcon.gob.cl/sites/www.direcon.gob.cl/files/bibliotecas/Evaluación%20TLC_C HINA_5_años.pdf Consultado el 20 de Agosto de 2012.

OLIVEIRA, Henrique Altemani de (1999). "Brief Remarks on Brazil - Asia Relations". FLACSO *Asia - América Latina*, Vol. 7, No. 1. Disponible en: <http://www.asiayargentina.com/flacso.htm>. Consultado el 20 de mayo de 2012.

OLIVEIRA, Henrique Altemani de (2006). "China-Brasil: perspectivas de cooperación Sur-Sur", in Nueva Sociedad 203: pp 139-147.

ProChile (2011), "Comercio exterior Chile-República Popular China". Santiago, Chile. Disponible en: http://contactprochile.cl/index/wp-content/contact/pdf_agregados/29/3/2931.pdf. Consultado: el 20 de agosto de 2012.

ROUQUIÉ, Alain (2011), "América Latina 2010: geopolítica y ambiciones internacionales", en Wollrand, Maihold y Mols (editores) *La agenda internacional de América Latina: entre nuevas y viejas alianzas*. Buenos Aires, Nueva Sociedad, pp.111-122.

TOKATLIAN, Juan Gabriel (2011), "Latinoamérica y sus 'alianzas' extrarregionales: entre el espejismo, la ilusión y la evidencia", en Wollrand, D., Maihold, G., y Mols, M. (editores) *La agenda internacional de América Latina: entre nuevas y viejas alianzas*. Buenos Aires, Nueva Sociedad, pp. 139-160.

UNITED NATIONS COMMODITY TRADE STATISTICS DATABASE (2011). Disponible en: <http://comtrade.un.org/>. Consultado el 13 de marzo de 2011.

WILHELMY, Manfred (2010), "La Trayectoria de Chile frente a la Región Asia-Pacífico". *Estudios Internacionales*, 167, 125-141. Disponible en: <http://www.analesderecho.uchile.cl/index.php/REI/article/viewPDFInterstitial/12701/12989>. Consultado: 29 de mayo de 2012.

YUEH, Linda (2012). "China's 'Going Out, Bringing In' Policy: the Geo-economics of China's rise", trabajo presentado en el Seminario del *International Institute for Strategic Studies*, Bahrain, 23-25 de marzo. Disponible en: <http://www.iiss.org/programmes/geo-economics-and-strategy/events/seminars/papers/chinas-going-out-bringing-in-policy-the-geo-economics-of-chinas-rise/>. Consultado el 1 de septiembre de 2012.

www.flacso.org.ar



Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
**AREA DE RELACIONES
INTERNACIONALES**

FLACSO
ARGENTINA