

**CENTRO DE INVESTIGACIONES DE ECONOMÍA INTERNACIONAL
UNIVERSIDAD DE LA HABANA**

LAS INVERSIONES DE CHINA EN EL EXTERIOR (III)

**Dr. Julio A. Díaz Vázquez
Profesor Titular
Centro de Investigaciones de Economía Internacional
Universidad de La Habana**

Nota:

Este ensayo recoge un acercamiento al comportamiento de las inversiones directas en el extranjero (IDE) de China, y se dividió en tres partes. La primera, analizó la formación del entramado jurídico institucional que el país ha venido creando, en particular, después de 1979, a los influjos de la política de Reforma y Apertura. La segunda, se consagró a la delimitación de los objetivos y ramas, así como las condiciones que estimulan la IDE de China. En esta, la tercera, el interés está centrado en los flujos inversionistas de las grandes empresas y *Holdings* y grandes compañías (ETN), formadas en China, en las diferentes regiones geográficas del mundo.

En la realización de esta investigación la colaboración del MSc., Mauricio Lombart Madariaga, resultó, en especial, de gran utilidad. Dejamos constancia de nuestro agradecimiento por la valía de su contribución. Los resultados finales van a cuenta del Autor.

La Habana, abril-junio del 2010

Introducción

En la primera parte de este ensayo fueron glosadas las cuestiones que atañen al proceso mediante el cual China, primero, recogió aspectos generales de la experiencia que acumuló en la esfera de las inversiones foráneas que, son posibles rastrear, en el desarrollo de las economías socialistas conocidas. A la vez, con más detalles fueron tratadas las cuestiones que han marcado la evolución del ordenamiento que, en lo jurídico y administrativo el país, desde 1979, viene instrumentando con respecto a la salida de capitales al exterior.

Al mismo tiempo, en la segunda parte, teniendo en cuenta que China acumula las mayores reservas de divisas del mundo (2 billones 447 mil 100 millones de dólares, 4/2010), pareció oportuno incluir el papel que desempeñan en la creciente presencia inversora del país en la economía internacional. Además, por el vínculo que, con esta problemática, tiene el sistema bancario y el apoyo que presta, dentro de la política económica, se pasó revista al papel que asumen las instancias bancarias sobre el control de las inversiones que salen al extranjero.

Ahora, en esta tercera parte, el propósito corresponde a la determinación de los flujos inversores (IDE) de China, en las diversas regiones geográficas del planeta, agrupadas, en las vinculadas directamente con objetivos productivos, ya sean inversiones realizadas para erigir nuevas plantas o en fusiones y adquisiciones (F A), y en las esferas de servicios, incluyendo las finanzas, préstamos y créditos.

Flujos de las IDE de China: Generalidades

La participación de las IDE de China es, en realidad, joven. La política de *salir al exterior* (*Go Global*), trazada en el año 2000, verdaderamente fue impulsada a partir del 2004; hasta esa fecha la presencia de las firmas nativas en el extranjero era modesta. En julio de ese año los Ministerios de Comercio y Relaciones Exteriores dieron a conocer el Catálogo de Países y Ramas Industriales Recomendadas para las Inversiones en el Exterior. El documento sugirió 67 naciones como destino prioritario de los desembolsos externos chinos. Igualmente, en el 2001, al ingresar en la Organización Mundial del Comercio (OMC), el país cerró el ciclo de la integración real y formal, al proceso de globalización de la economía internacional.

Desde el 2004 resultan familiares las irrupciones de los *holdings* nacionales en diversos sectores económicos y áreas geográficas del planeta. Varias son las causas que explican este despertar. Ante todo, cuentan las necesidades de las empresas chinas de tomar parte en la competencia global; el *hambre* de materias primas e hidrocarburos que demanda el ímpetu del desarrollo y crecimiento económico en que está envuelta China, la expansión y búsqueda de nuevos mercados, incluyendo la disminución de los costos finales.

Así, la etapa abierta por la Reforma y Apertura constataría que, en 1979, una corporación de servicios de Beijing estableció los primeros negocios con una sociedad japonesa radicada en Tokio. Mientras, en la década de los ochenta de la pasada centuria, aparecen las inversiones china en Hong Kong, en países europeos, Japón y en los Estados Unidos. Sin embargo, la cifra de los invertido, hacia 1985 no rebasó los 131 millones de dólares; en 1990 el valor de lo acumulado en IDE alcanzó los 2 mil 489 dólares. A su vez, para el 2003, en los países de Asia, África y América Latina y el Caribe, unas 7 mil firmas de China desarrollaban actividades en 168 naciones.

Al mismo tiempo, las empresas chinas que incursionan en el exterior pueden clasificarse en cuatro grupos principales. En el primero, entran aquellas firmas que se consolidan como líderes nacionales en lo interno; son las que se lanzan a la conquista de espacios o *nichos* y buscan obtener importantes cuotas en el mercado mundial. El segundo conjunto incluye los *grandes holdings* (ETN) exportadores; incursionan en el mercado externo con el objetivo de incrementar las ganancias, aprovechando las ventajas disponibles en cuanto a los bajos costos de producción.

En la tercera agrupación entran los *clústeres* o redes competitivas. Están integrados por cientos de pequeñas unidades fabriles y negocios familiares que, encuentran en la cohesión, respuesta para adaptarse a los cambios de la demanda y ganar en competitividad. Dominan los mercados de relojes, zapatos, juguetes, efectos de escritorios, etcétera. El cuarto grupo lo constituyen las firmas de nuevos operadores tecnológicos; aparecen como entidades formadas por los institutos científicos que estimulan a los especialistas para que se conviertan en empresarios.

En este contexto se inscriben las estrategias e interés de las ETN chinas por crear *activos intangibles* como son las *marcas de prestigio* reconocido. Para dar un salto en este proceso, las ETN más importantes recurren a las fusiones y adquisiciones (FA) *estratégicas*. Un buen ejemplo en este tipo de maniobra resultó la compra de la compañía alemana del ramo electrónico Schneider por la china TCL; esta última se unió con la Thompson, de Francia, y formó en el 2003, la empresa TCL-Thompson para la producción de electrodomésticos; de hecho, con una producción de 18 millones de unidades es la mayor del mundo.

China ha vivido cuatro oleadas de F-A. Las dos primeras ocurren entre 1986-1995; y 1996-1999; la tercera desde 2000-2006, y la cuarta coincide con el periodo actual. Las etapas abarcadas en 1986-1999, en la práctica, resultaron puntuales, e inscritas en los procesos de cambios en la política económica. El tercer momento se dirigió, fundamentalmente, a la F-A de las empresas con IDE que operaban en China, y por lo general, vencían sus contratos. La última se desarrolla a partir de la disposición del 2000 que instó a *salir fuera*, y para ello, se flexibilizaron las medidas para disponer de fondos y otros incentivos que estimularan a las empresas más grandes a invertir en el exterior.

Por otra parte, cuando se intenta conformar un cuadro con algún grado de exactitud de los flujos de inversiones, préstamos, créditos, ayudas al desarrollo, donaciones, etc., procedentes de China, el investigador se enfrenta a lo fragmentado y disperso de las fuentes de información. Otro de los obstáculos frecuentes aparece cuando observamos que, hay operaciones realizadas a través de filiales o entidades creadas y radicadas en Hong Kong, Malasia, etc., las que provienen de paraísos fiscales o de empresas formadas a los fines específicos del objetivo inversionista.

De este modo, una compilación de los flujos de IDE de China entre los años de 1979-2002, extraídos de fuentes nacionales arrojó cifras cercanas a los 6 mil 100 millones de dólares, donde el destino principal resultó Hong Kong, con más de 4 mil millones de dólares; mientras en los Estados Unidos resultaron superiores a los 800 millones de dólares. Además, no fue posible determinar las ramas y sectores donde fueron situados los desembolsos correspondientes (ver tabla 7). Esas mismas fuentes, en el 2006, fijaban el total de las IDE chinas en los 37 mil millones de dólares. Cifra que, sí las contrastamos con otros datos, están a todas luces, lejos de reflejar realmente lo invertido.

Tabla 7
China: IDE 1979- 2002
(Millones de dólares).

País	1999	2000	2001	2002	1979 - 2002
Hong Kong	24.5	17.5	200.7	355.6	4 074.3
EE. UU.	81.1	23.1	53.7	151.5	834.5
Canadá	0.1	31.7	3.5	1.2	436.0
Australia	1.7	10.2	10.1	48.6	431.0
Tailandia	2.0	3.3	121.3	3.9	214.7
Rusia	3.8	13.9	12.4	35.5	206.6
Perú	75.7	0.001	3.1	-	201.2
Macao	0.2	0.5	2.4	2.0	183.7
México	97.0	19.8	0.2	2.0	187.3
Zambia	6.7	11.6	4.3	0.3	134.4
Totales	293.5	131.6	411.7	600.6	6069.2

Fuente: Datos recopilados por el Autor.

Por ejemplo, otras recopilaciones apuntan que, los flujos inversionistas de China se movieron, desde unos pocos miles de millones de dólares, en 1990, hasta sobrepasar los 50 mil millones de dólares, en el 2007. La tabla 8 recoge estos flujos.

Sin embargo, si se consideran todos los montos, incluyendo lo invertido en el área financiera, tenemos que, en el 2006, ascendieron a los 73 mil millones; y en el 2007, se elevaron hasta los 96 millones de dólares. Todo ello, evidencia y refuerza lo apuntado más arriba.

Tabla 8
IDE de China: 1990-2009
(Millones de dólares)

Años	Desembolsos
1990	5 000
1992	4 000
2005	13 000
2006	22 000
2007	26 000
2008	52 000
2009	43 300

Fuente: Datos recopilados por el Autor.

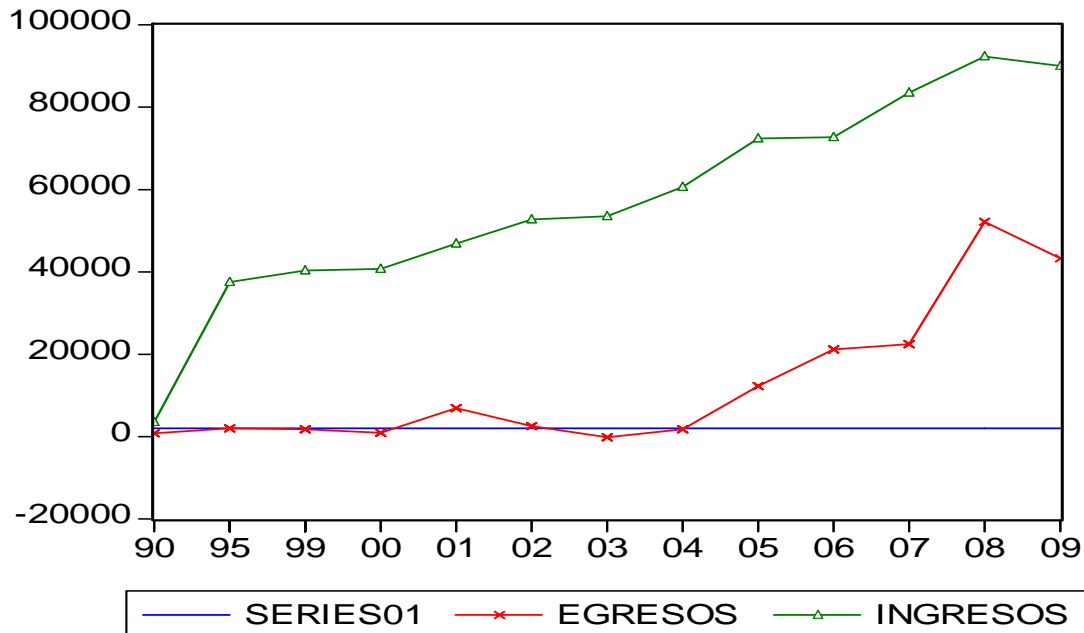
Por otra parte, las FA – uniones o tomas de empresas establecidas --, en los últimos años constituyen una modalidad donde se hace sentir el papel de las ETN de China (ver, Anexo 4). En el 2006 se estimó que el 70% de las compras ejecutadas por las grandes compañías del coloso asiático se dirigió a estos fines. Así, en el 2007, las FA reportadas implicaron desembolsos del orden de los 28 mil millones de dólares.

Dentro del total de las 15 fusiones realizadas se incluyeron, entre otras, seis que correspondieron a la esfera financiera, y significaron inversiones por valor de 18 mil millones de dólares; cuatro, en minería y metales, y lo invertido fue del orden de los 2 mil millones de dólares; una en el área de la electricidad con desembolsos por unos 4 mil millones de dólares; otra, en carbón y gas natural, también por 4 mil millones de dólares. Debe subrayarse que de las FA en los servicios financieros, dos fueron ejecutadas por la CICh, por un monto total de 8 mil millones de dólares.

Finalmente, como veremos en detalle más adelante, no solo han estado activas las ETN chinas en las operaciones que implican FA. En los últimos años, coincidiendo con el tiempo que corre paralelo al despliegue de la crisis destapada en la economía internacional, desde el 2008, corroboran la fuerte presencia de las ETN en las llamadas *greenfield investmenst* -- son las destinadas a crear nuevas entidades o expandir las empresas existentes --; en particular, se han concentrado en recursos naturales e hidrocarburos, la electrónica, transporte, etc. En el 2006 esta modalidad inversionista reportó saldos por unos 6 mil millones de dólares; y el 2007, alcanzaron los 11 mil millones de dólares.

En el 2006, de las 50 ETN chinas incluidas en las 500 más grandes del mundo, 18 de ellas disponían de activos externos por un monto superior a los 79 mil millones de dólares; y daban empleo a más de 120 mil trabajadores (ver Anexo 5). De interés resulta destacar que esta expansión responde no solo a las políticas estatales; cada día este impulso proviene de las iniciativas de las propias ETN nacionales. A la vez, cierto es que no puede hablarse en propiedad de una estrategia de las ETN diversificada, pero ello no es óbice para que los especialistas auguren, que no pasará mucho tiempo para que China se transforme en el principal inversor foráneo en los mercados emergentes. Aún, al territorio chino llegan más IDE de las que salen al exterior. (Ver gráfico 12)

Gráfico 12
Flujos de IDE desde y hacia China: 1992-2009



Fuente: Datos recopilados por el autor

Finalmente, cuando se extiende el análisis de la presencia de las IDE que salen de China, al espectro geográfico internacional, resultan evidentes cuatro factores. El primero, el papel que representan aquellos desembolsos dirigidos a las regiones y países del entorno de Asia, Oceanía y Asia Central. El segundo, se verifica lo dicho en relación con la importancia que adquiere lo invertido en la explotación de recursos naturales y energéticos. El tercero, es destacable el lugar especial que ocupa África en esta estrategia. Y, cuarto, para América Latina y el Caribe, lo significativo es la concentración de las IDE en determinados países. Las cifras así lo demuestran.

China: Inversiones en Asia – Oceanía

Variadas son las causas que explican la creciente importancia que asume Asia y, por su relativa proximidad, Oceanía, en el despliegue inversionista que desarrolla China en dichas regiones. Ante todo, hay que destacar el componente de la proximidad geográfica y la importancia geo-estratégica como elemento que influye en las decisiones de las ETN chinas. También se observa que las firmas chinas, tienden a invertir en mercados cercanos que se encuentren en una similar etapa de desarrollo; así, consideran que sus negocios tendrán una mayor oportunidad de éxito. Cuando se trata de mercados relativamente más distantes – Oceanía – buscan beneficiarse de la creciente diplomacia económica de China.

Son diversos los autores y trabajos que muestran que las ETN chinas identifican a Asia como uno de los principales objetivos de sus futuros proyectos de expansión, mediante una agresiva política de IDE. Asimismo, llama la atención que en las últimas décadas, las inversiones de China en la región han estado dirigidas, como tendencia, hacia países con una importante presencia de minorías chinas, e igualmente, han conocido una alta inestabilidad política, como son los casos de Myanmar (Birmania), Brunei y Filipinas.

También, en la proximidad operan otras causas subordinadas a elementos nacionales e individuales. En lo personal, es común que los directivos de las ETN chinas estén familiarizados con actividades económicas en países en desarrollo del entorno asiático; en particular, estos son los caso de Vietnam y Corea del Norte, por haber trabajado en el pasado en algunos de ellos. Aquí, entre otros, cuentan los estrechos vínculos personales, o existen relaciones familiares derivadas de los flujos migratorios en la región durante los últimos 200 años. Esto, sin olvidar el peso de los factores geopolítico-estratégicos que para China representa el área asiática.

Por otra parte, aún cuando estén ausentes los lazos sociales y culturales, es frecuente que los empresarios y directivos chinos han viajado a los países vecinos en calidad de representantes comerciales, o simplemente como turistas. Esta relativa familiaridad con las naciones en desarrollo de la región, influye en sus percepciones; lo que finalmente se refleja en las decisiones inversionistas.

Desde la perspectiva nacional, invertir en los países del sudeste de Asia resulta coherente con los intereses de los empresarios y directivos de las ETN chinas. Así, en naciones como Tailandia y Cambodia, es factible lograr producciones con bajos costos, presentan mercados sin explotar, unido a fuertes regulaciones; este último factor se revela en obstáculo importante para atraer inversiones desde los países industrializados. Sin embargo, el empresariado de China ha creado habilidades que le permiten desenvolverse con facilidad en ese, a veces, opaco y raro ambiente de negocios. Parece que el inversor chino percibe el riesgo de manera diferente a la manera que lo hacen las firmas de países desarrollados.

En correspondencia con esta percepción, a diferencia de las transnacionales radicadas en países desarrollados, donde los entornos de negocios son más transparentes, las ETN chinas demuestran estar en mejor posición para resolver, de modo efectivo, muchos de los problemas y trabas con los que es preciso lidiar en los países en vías de desarrollo. Todo ello, entrelaza la proximidad geográfica y la similitud en el marco institucional, ofreciendo una importante ventaja para incursionar en la región a las ETN chinas.

Por otro lado, es el sector manufacturero el que aglutina los mayores intereses de las ETN chinas en la región. Asimismo, para las grandes empresas de la industria electrónica radicadas en el sudeste asiático, las oficinas de ventas locales están

íntimamente ligadas a la presencia industrial en los países de la región (ver tabla 9). Por ejemplo, Haier, TCL, Changhong y Konka han establecido sus oficinas de ventas en aquellos países donde elaboran manufacturas.

Tabla 9.
Presencia de empresas de China en el mercado de la Electrónica en el Sudeste de Asia.

Firma China	Principales Productos	Presencia Industrial	Oficinas Comerciales	Distribuidores Locales	Base de Operaciones
Chunlan (Panasonic)	Aire acondicionado, refrigeradores, lavadoras.	DOM/DOE ^a en China.	Singapur.	Indonesia, Malasia, Tailandia.	Singapur.
Haier	Aire acondicionado, refrigeradores, lavadoras.	Fábricas en Indonesia (1996), Malasia (1998), Filipinas (1996), Vietnam (2000).	Indonesia, Tailandia, Malasia, Filipinas.	Indonesia, Malasia, Tailandia.	China.
TCL	Televisores.	DOM/DOE en China y fábricas en Filipinas (2000), Vietnam (2000).	Indonesia, Filipinas, Singapur, Vietnam.	Indonesia, Malasia, Tailandia.	China.
Changhong	Televisores, aire acondicionado.	DOM/DOE en China y fábricas en Indonesia (2000).	Indonesia.	Indonesia, Malasia, Tailandia.	China.
Konka	Televisores, lectores DVD, lavadoras.	DOM/DOE en China y fábricas en Indonesia (Cikarang).	Indonesia.	Indonesia, Malasia, Tailandia.	China.

Fuente: Datos recopilados por el Autor. ^a: Diseño Original de Marca (DOM) y Diseño Original de Equipos (DOE).

En el caso de Haier, obtiene buenos resultados en el establecimiento de sus oficinas de ventas y redes de distribución. De este modo, Haier Electrical Appliances (Tailandia) es una empresa mixta creada con la tailandesa Distar Electric, donde Haier es el socio mayoritario con el 55% del capital. Además, posee alrededor de 80 agentes de ventas en Tailandia. Mientras, Chunlan dirige sus redes de *marketing* y comercialización desde Singapur.

El entrelazamiento mostrado en la tabla 9 evidencia que las ETN chinas han adoptado diferentes estrategias para incursionar en los mercados del sudeste de Asia. Varias de las empresas listadas tienen presencia industrial importante en países como Indonesia (Haier, Changhong y Konka), Malasia (Haier), Tailandia (Haier), Filipinas (Haier, TCL) y Vietnam (Haier, TCL). A la vez, algunas de esas empresas desarrollan sus actividades manufactureras en la región de manera orgánica. Otras, por ejemplo Chunlan, han sido más proclives al lanzamiento de sus capacidades industriales a través de empresas mixtas o adquisiciones.

Sin embargo, en cualquier variante, las IDE se han convertido en uno de los principales instrumentos a través de los cuales las ETN chinas están logrando una

presencia importante en el mercado de Asia. Asimismo, hay empresas que se introducen en los mercados de la región mediante los llamados *diseños originales de marcas* y *diseños originales de equipos*, de sus respectivas fábricas en China. El primer caso, se refiere a compañías que presentan el producto final bajo su propio logo; mientras, el segundo toma en cuenta, en lo fundamental, el proceso industrial, donde no precisamente los dueños de la marca responden por la producción del bien final. Tanto, un comportamiento u otro, dependen de las preferencias de marcas y prácticas de *marketing* de los distribuidores locales.

No obstante, hay casos en que las firmas y distribuidores locales en el sudeste asiático, no utilizan las marcas chinas originales, inclinándose hacia productos electrónicos de bajo costo, usando etiquetas con evidentes semejanzas a marcas que gozan de gran prestigio en los mercados locales. Ejemplo, en Malasia, los productos Panasonic tienen un alto prestigio entre los consumidores malayos. Así, las comercializadoras vinculadas a la manufacturera Chunlan, han adoptado la estrategia de presentar las producciones de la firma con la etiqueta de Panasonic. Por esta vía, logran éxitos en comercializar esos artículos en el mercado local.

Por otra parte, en el 2006, se firmó un memorándum de entendimiento entre la Malaysian China Petroleum Corporation (MCPC) y un consorcio que comprende la China International New Energy Petroleum Group Co. Limited, y la Empire Global Corporation, para formar una empresa conjunta con el objetivo de erigir una refinería de petróleo en el estado de Perak (norte de Malasia) con una inversión de 6 mil millones de dólares que, además de refinar el crudo, contemplará la construcción de instalaciones de almacenamiento de gas licuado, una planta petroquímica, una refinería para condensar y un muelle.

El proyecto se acometió en tres fases, con una duración de cinco años, y un 20% del petróleo es suministrado por la compañía malaya Petronas, y el resto procede de Indonesia y Oriente Medio. La refinería, a plena capacidad, tratará anualmente 10 millones de toneladas de crudo y 5 millones de toneladas de petróleo condensado. Además de los beneficios para los residentes locales, el proyecto creará empresas domésticas en materia de productos derivados del petróleo y petroquímicos.

En la India, con una inversión de 15 millones de dólares, Lenovo Group Ltd., puso en marcha una pequeña planta para producir computadoras personales. Esfuerzo inversor que refleja la decisión de Lenovo de hacer frente a sus rivales Hewlett-Packard Co. y Dell Inc., en mercados fuera del reducto nacional de China. Además, la Huawei Technologies, de Zhenzhen, instaló un centro de I+D en la India, aunque no se dio a conocer el valor de la inversión. Por otra parte, en la República Popular de Corea (RPDC) se implementa un programa de construcción de infraestructuras, a partir de un crédito de 10 mil millones de dólares otorgado por China.

En la esfera financiera, el Banco Industrial Comercial de China (BICCh), adquirió el 80% del Seng Heng Bank, de Macao, con ello echó andar su estrategia de salir al exterior. Para, meses después, en diciembre del 2006, se hizo con el 90% del Bank Halim, de Indonesia. Además, obtuvo el control de la sucursal del Fortis Bank, de Hong Kong. No se dieron a conocer los montos que representaron estas operaciones. Mientras, la Safe Investment, una financiera estatal de China, con sede en Hong Kong, desembolsó cifra que superó los 500 millones de dólares, y tomó acciones en tres grandes bancos de Australia. Igualmente, El Banco de la Construcción de China (BCCh), compró en mil 240 millones de dólares, la filial del Banco de América Asia, establecida en Hong Kong; entidad que cuenta con 14 agencias en esta ciudad y 3 en Macao.

Australia, se ha convertido en un importante proveedor a China de productos energéticos – incluyendo uranio – y espera que la enorme demanda de recursos naturales continúe apoyando la recuperación del país. En este rumbo, una firma australiana, la Resourcehouse, cerró el mayor contrato de exportación jamás visto, un acuerdo por 60 mil millones de dólares para suministrar carbón a plantas chinas. El proyecto del siglo, situado en la cuenca de Galilea, en Queensland, a iniciarse en el 2010, incluye minas abiertas y subterráneas, y construir un ferrocarril de 500 Km para transportar el carbón hasta la costa. El proyecto *China primero*, iniciará el proceso productivo en el 2013, entregando unos 40 millones de toneladas de hulla al año.

En la rama minera, la firma australiana Gindalbie Metals cerró un acuerdo multimillonario con el segundo mayor productor de acero de China, la Angang Group, para el suministro de mineral de hierro por un periodo de 30 años, con ventas por un monto total de 60 mil millones de dólares. Ambas socios crearon una empresa, a partes iguales, para explotar el yacimiento situado en Karara en el estado de, Australia Occidental, cuya producción superará los 30 millones de TM de material ferroso al año; los primeros embarques se realizarán a partir del 2011.

Días antes, la China Nacional Petroleum Corp., en una operación conjunta con la inglesa-holandesa Royal Dutch Shell, se hicieron con el control del grupo australiano Arrow Energy, mediante el desembolso de unos 3 mil 150 millones de dólares. Sin dudas, Australia, se ha constituido en un suministrador de primer orden de energéticos y minerales a China. Prueba de ello, lo refrenda, el contrato firmado por BG Group, con sede en el Reino Unido, para exportar a China 72 millones de toneladas de gas natural licuado australiano durante los próximos 20 años.

Finalmente, China ha creado un fondo de inversión y cooperación por un monto ascendente a los 10 mil millones de dólares para respaldar proyectos de infraestructura a ejecutarse en países de la Asociación de Estados del Sudeste de Asia – Malasia, Indonesia, Brunei, Myanmar, Filipinas, Laos, Vietnam, Singapur, Cambodia --, (ASEAN).

Por último, las inversiones chinas en Asia que, incluyen las *greenfield investmenst*, las FA, los créditos a cambio de suministros de energéticos, en las finanzas y fondos de cooperación, en total, están estimadas en unos 90 mil millones de dólares. Proceso que, está determinado por intereses de proximidad, geográfica, papel e influencias geoestratégicas y, en medida no despreciable, por factores culturales, si no olvidamos que los vínculos de China Continental y la diáspora en la región, cuenta con una población del orden de los 40-50 millones de personas.

China: Inversiones en África

Buscando en el pasado remoto, los contactos China-África podemos remitirlos al siglo XV cuando el almirante chino Zheng He, en sus épicos 7 viajes por varias partes del mundo, arribó a África, entre los años de 1405 y 1433. Pero, dando un salto de siglos, situándonos en la mitad del XX, los lazos sino-africanos actuales datan de mediados de 1950, cuando China estableció relaciones diplomáticas con Egipto. Sin embargo, el carácter de estos vínculos evolucionó en el tiempo. Inicialmente, los contactos estuvieron muy marcados por intereses políticos. En los años 50-60 del pasado siglo, el país apoyó las luchas de liberación nacional en África. Lograda la independencia, China contó con el sostén numérico de África para reclamar su puesto en la Organización de Naciones Unidas (ONU).

La ayuda otorgada por China en becas para estudios permitió a miles de jóvenes acceder a una formación profesional en China. Pero, el proyecto emblemático, el ferrocarril Tan-Zam (unió a Tanzania y Zambia) rompió la sujeción de la racista Rhodesia para embarcar el cobre zambiano, estableció el perfil chino como un aliado contra el neocolonialismo occidental y el apartheid en Sudáfrica. Todo ello, promovió la imagen de un país *amigo de África*. Sin embargo, no pocas veces los Estados recién independientes en el Continente tuvieron que lidiar con la rivalidad chino-soviética, tanto por su influencia como por la cuestión de Taiwán.

Envuelta China, desde 1979, en llevar adelante la política de Reforma y Apertura, explica el cambio de visión e incluso el relativo poco peso político-económico que África tuvo en las relaciones exteriores de China en las décadas de 1980-1990. En esos años, el país se adentraba en el proceso de modernización de la economía, la atracción de capitales y tecnologías extranjeras. África resultó, en ese sentido, una región que ofrecía pocos atractivos.

Sin embargo, las crecientes necesidades de petróleo y otros recursos, que exigen alimentar el vigoroso crecimiento que el país experimentó en las dos últimas décadas del pasado siglo, han llevado a China a desplegar una activa diplomacia política-económica que, no sólo le ha permitido establecer importantes acuerdos económicos y comerciales, sino también ampliar su presencia e influencia, mediante un *soft power*, especialmente, en los países en vías de desarrollo.

Dentro de esta política, África representa una prioridad para China, por su importancia para el suministro de energía y recursos naturales, imprescindibles para sostener el crecimiento de la economía; además, de un mercado en expansión para los productos chinos, en especial, bienes manufacturados. Este renovado interés que desempeña África en la política económica e internacional de China, lo evidencia, con creces, la presencia cada año de altos dignatarios estatales y dirigentes del partido chinos en el Continente, ofreciendo incrementar los programas de colaboración y ayuda oficial al desarrollo (AOD).

No obstante, si bien la atención que China ha otorgado a África no es nueva, sí lo es la magnitud comparada de sus recientes inversiones, y en consecuencia, la velocidad con que se erige en un actor estratégico en la región. En la actualidad, los países africanos, cada día, ganan importante peso en el suministro de hidrocarburos y recursos minerales al mercado chino, recibiendo a cambio, un relevante flujo de inversiones directas, en proyectos de infraestructura y programas de AOD financiados por el gobierno de China.

En la estrategia de China para la región, estos tres tipos de contribuciones están íntimamente relacionados. Los grandes proyectos de inversión en el área de recursos naturales van, con frecuencia, unidos a la realización de obras de infraestructura que son financiados por los programas de AOD. Los términos en que se conceden préstamos blandos y subsidios explican, en muchos casos, la activa presencia de constructoras chinas ejecutando programas infraestructurales en el Continente. A la vez, la construcción de puertos, plantas eléctricas, caminos y ferrocarriles, proveen redes de transporte y logística que, sirven al desarrollo general del país receptor, además de beneficiar a otras firmas chinas radicadas en África.

Por otra parte, las características de las IDE china en África, difieren de las emprendidas por las naciones europeas, incluyendo las que provienen de antiguas metrópolis o de Estados Unidos. Las ETN de China, en su interés por asegurarse suministros estables de recursos naturales e hidrocarburos, así como salvar los vaivenes de los mercados globales, aceptan contratos de más riesgos que los acometidos por sus similares europeas o estadounidenses. Estas últimas, por lo general, son empresas privadas que solo buscan ganancias rápidas.

Es reconocido que el alto riesgo con el que se asocia África, requiere un costo de capital relativamente bajo, para compensar el albur a que están expuestos los proyectos inversionistas. Más de un especialista destaca que, invertir en la industria de extracción en África es un negocio arriesgado, pero China necesita prioritariamente energéticos y materias primas, así que el Estado asume la mayoría de esos azares para que las empresas no teman invertir en el Continente. Postura que se debe a varias razones, entre ellas, el Gobierno tiene una política de seguros para aquellas firmas cuyos intereses son identificados con los nacionales. El respaldo que China otorga a las ETN es, en particular, grande en las IDE dirigidas a África.

Igualmente, las corporaciones de Occidente deben comprar productos de seguros en el mercado. Esto quiere decir que las empresas chinas comprometidas con la búsqueda de recursos -- la gran mayoría propiedad del Estado --, se encuentran en una posición muy favorable respecto a sus pares occidentales, pues al mismo nivel de costos, pueden emprender proyectos más atrevidos y, a la vez, también con mayores rentabilidades potenciales.

Un elemento clave, que facilita la comprensión de la estrategia de penetración de China en África, ha consistido en mantener posturas de no interferencia en los asuntos internos de los países, así como no atar a condicionantes políticos la realización de IDE y AOD. Posición que contrasta con la actitud por parte de Occidente que, cada vez, entre otros, liga sus vínculos a reclamos en términos de derechos humanos, transparencia en el uso de los recursos asignados, lucha contra la corrupción y reformas económicas. No asombra, entonces, que los dirigentes estatales africanos reciban de brazos abiertos al incontable apoyo chino.¹ Así, los intentos de Occidente de mezclar la ayuda a la aceptación de los patrones occidentales y modelos específicos de desarrollo encuentran contrapeso en la visión de China.²

No obstante, la presencia de China en África ha dado lugar a variadas interpretaciones. Unos, la ponderan de virtual colonialismo; otros, critican la colaboración en países con Gobiernos surgidos de asomadas militares, o que no respetan los derechos humanos; no faltan las censuras, en particular, de las ONGs, en relación con la degradación al medio ambiente al ejecutar obras hidráulicas o explotaciones madereras. Sin embargo, la generalidad de las valoraciones destacan que: *China es un país muy fácil con el que hacer negocios. No realiza su actividad económica o de asistencia bajo condicionamientos políticos. Nunca escucharás a un chino decir que no termina un proyecto porque el gobierno no ha hecho lo suficiente para acabar con la corrupción. Si van a construir una autopista, la construyen.*

Por otra parte, en los años 90 del pasado siglo, en particular, en la segunda mitad de la década, las IDE de China en África crecieron a tasas notables, aunque las cifras de partida mostraban un bajo nivel de inversiones. Estos flujos se estiman, como promedio, en 14 millones desde 1990 a 1995; y de 107 millones en el período 1995- 2000. Tendencia mantenida e incrementada en el primer lustro de la actual centuria, en correspondencia con la sensible irrupción de las IDE que fluyen desde China hacia la economía internacional.

¹ Para un análisis polémico y exhaustivo sobre ambas visiones, ver, Keenan, Patrick, "¿Curse or cure? "China's investments in Africa and their effect on human rights". University of Illinois College of Law, 2008.

² Si en tiempos de la Guerra Fría las condiciones de la ayuda estaban implícitas, cerrar filas junto al país o bando donante, hoy exigen palpar mucho más en cuestiones de política interna, económica o situación de los derechos humanos. Para un análisis histórico de la condicionalidad en los préstamos y flujos de inversión de Occidente hacia África, ver Keenan, Patrick, Ob. Cit.

Sin embargo, un nuevo escalón en los vínculos China con los países africanos, fue abierto en el año 2000, al ponerse en marcha el Foro de Cooperación China-África (FCChA), -- FOCAC, por sus siglas en inglés-- que, reúne a los 50 países con los que China estableció relaciones diplomáticas. En el III encuentro (Beijing, 11/2006), se trataron, entre otros, temas de comercio, inversión, concesión de préstamos y condonación de deudas. Fue creado un fondo por valor de 5 mil millones de dólares para promover las IDE en la región y el comercio bilateral; otros 5 mil millones de dólares para créditos blandos de inversión y adquisición de tierras³, y se cancelaron deudas a 32 países. El encuentro Ministerial sirvió para actualizar la estrategia y fortalecer su posición e influencia en el Continente.

Paralelo con este Cónclave, funciona el Foro Industrial China-África (FICCh-A); su último encuentro se efectuó (21-23/11/2009), en Beijing. Previamente, en Sharm El-Sheiki (Egipto), se había realizado el IV FCChA. En esta ocasión, China insistió en varias ideas. La primera, la crisis global no afectará a la inversión y cooperación que el país lleva adelante en el Continente. Segunda, prestará mayor cuidado a aspectos como la agricultura, la educación, la salud, la atención médica o las energías limpias. Tercera, habrá más implicación en la prevención y solución de conflictos y en las iniciativas de construcción de la paz.

En el Cónclave egipcio, China anunció que elevaría los préstamos de bajo interés a África a 10 mil millones de dólares en los próximos tres años. Mientras, hasta el primer trimestre de 2009, habría condonado un total de 150 deudas de 32 países. También, declaró la exoneración de derechos de aduana del 95% de los productos de los países africanos menos desarrollados que tienen relaciones diplomáticas con China, a comenzar en 2010 con el 60%. El apoyo a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) africanas se concretó en una línea de crédito de mil millones de dólares.

Por otra parte, el Ministerio de Ciencia y Tecnología, ha lanzado un programa para reforzar la cooperación en los próximos años en esta esfera. Con esta iniciativa, China respondió a una de las principales críticas africanas, referida a la escasa presencia de la transferencia de tecnologías en la colaboración económica.

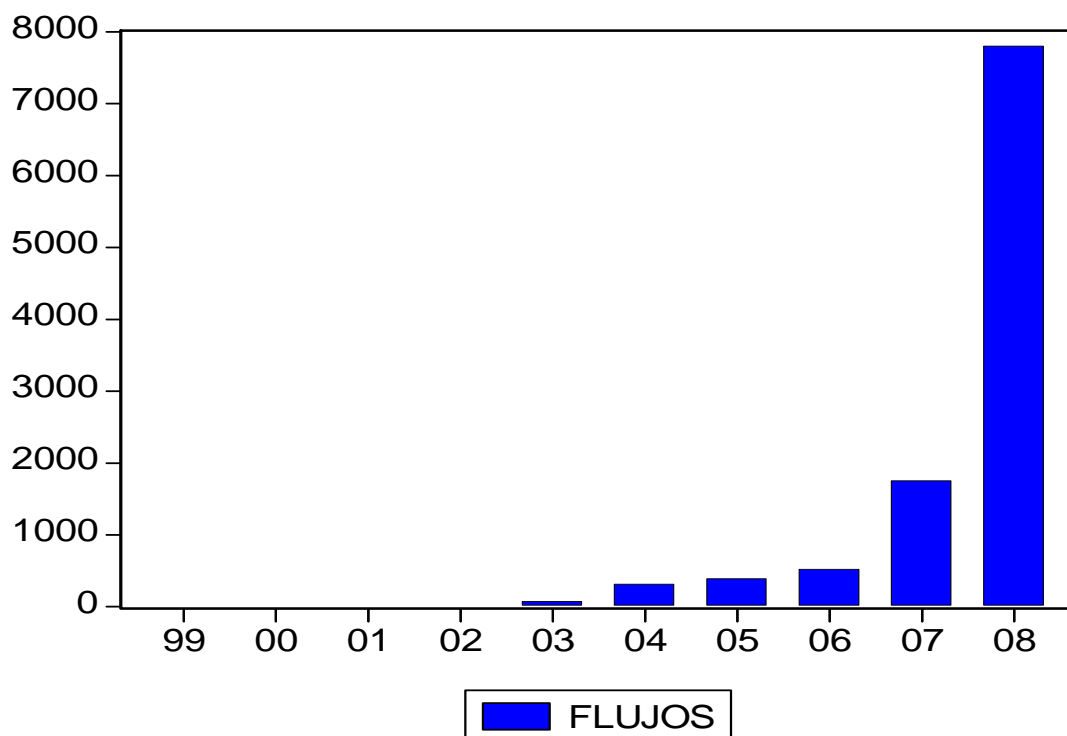
En tanto, en la cooperación empresarial, protagonizada en su mayor parte por compañías estatales, las sucursales de las ETN chinas están priorizando la formación profesional. Por ejemplo, solo Huawei, en telecomunicaciones, dispone de 6 centros de formación en el Continente, por el que han pasado más de 12 mil adiestrado, que por esta vía han adquirido o elevado sus conocimientos.

La relevancia adquirida por las Cumbres China-África, así como el papel que han desempeñado en impulsar los flujos de IDE, ha encontrado reflejo concreto en cifras. En el 2003 el total invertido era de 491 millones de dólares; y entre 2003-2006 los desembolsos promedios llegaron a los 326 millones de dólares anuales;

³ China ha adquirido tierras en Zimbabue, Brasil, México y Kazajstán, como parte de la estrategia para experimentar tecnologías productivas, así como en el futuro garantizar la seguridad alimenticia del país.

siendo Sudán, Nigeria, Angola y Argelia algunos de sus principales destinos en la región. A finales de 2008, la suma íntegra alcanzó los 7 mil 800 millones de dólares (ver, gráfico 13). Sin embargo, esta tendencia parece haberse acentuado en los dos últimos años, pues algunos analistas cifran el monto de las IDE en el orden de los 16 mil millones de dólares.

Gráfico 13.
Flujos de IDE de China hacia África (1999- 2008). Millones de dólares.



Fuente: Datos recopilados por el Autor

La evolución de cómo fueron ascendiendo los desembolsos de IDE de China en África, puede apreciarse en el siguiente cuadro. (Ver, tabla 10). Realmente, resultaron insignificantes en la primera mitad de la década de los años 90 de la pasada centuria; en la medianía de ese decenio sobrepasaron los 100 millones de dólares para, superar, después del primer lustro del presente siglo, los 500 millones de dólares.

Tabla 10
IDE de China en África. Flujos y Totales.
(Millones de dólares)

	1991- 1995 (promedio anual)	1996- 2000 (promedio anual)	2000- 2001 (promedio anual)	2003	2004	2005	2006
Flujos	14	107	240	75	317	392	520
Montos Totales	—	—	—	491	900	1595	2557

Fuente: Datos recopilados por el Autor.

En tanto, mientras que la búsqueda de recursos minerales se materializa en inversiones por parte de gigantes estatales con amplio apoyo gubernamental, como son los casos de CNOOC, CNPC y Sinopec; en términos de mercados la vanguardia corresponde a las Pymes. En este sentido, lo invertido se ha centrado en dos tipos principales de proyectos: inversiones dirigidas a realizarse en los países africanos; y la colocación de capitales que tienen como objetivo final las ventas en terceros países pero que, sin embargo, utilizan a África como plataforma o base de operaciones.

En este último caso, los inversores provenientes de China intentan aprovechar las facilidades de acceso a los mercados que los países industrialmente desarrollados han ofrecido, a través de mecanismos como el Acta de Oportunidad y Crecimiento Africano (AOCA), promovido por Estados Unidos; y el Todo Menos Armas (TMA), inspirado por Unión Europea, concebidos para facilitar a los países africanos la atracción de IDE, en lo fundamental, al sector manufacturero.

Por otro lado, las IDE realizadas por ETN y las Pymes procedentes de China se han establecido, en general, mediante la formación de empresas mixtas con firmas locales; modalidad que ha predominado a lo largo de todo el Continente. Entre las ramas priorizadas, se encuentran el petróleo, agricultura (incluida la adquisición de tierras), textiles e industria ligera. Si bien, los mercados africanos son, en sentido relativo pequeños, están siendo explorados con avidez por las firmas chinas que operan en los sectores de manufactura y servicios.

Para financiar las actividades de las ETN chinas en África, el BIECh y el BDCh, son los bancos estatales con políticas más activas de financiamiento a las firmas que deciden invertir en África. El BDCh tiene a cargo la gestión del Fondo de Desarrollo China- África (FDChA); dispone de activos por valor de 5 mil millones de dólares. Su objetivo es promover la cooperación económica, e invertir directamente en las ETN con intereses en África, dando prioridad a proyectos en los sectores agrícola, manufacturas, infraestructura y recursos naturales. Solo en 2007, el BIECh financió más de 300 proyectos en la región; lo que representó el 40% de la cartera inversionista del Banco. Apoyo financiero que contribuyó a desarrollar un ambiente más favorable para las inversiones en el exterior.

Igualmente, los créditos preferenciales que China concede a los países africanos, en su inmensa mayoría, se realizan a través del BDCh y BIECh. Hay analistas que señalan que, a fines del 2005, el financiamiento privilegiado derramado por el BDCh en África superó los 20 mil millones de dólares. Buena parte de esos abonos ventajosos fue dedicado para la construcción de infraestructuras: carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos que, a su vez, contribuyen a la elevación de la eficiencia en la exportación de materias primas. Otra parte ha ido, entre otros, a fines humanitarios: hospitales, escuelas y universidades.

Sin embargo, aunque no fue posible disponer datos más desagregados con los cuáles analizar la más reciente composición sectorial de las IDE de China en

África; las grandes inversiones realizadas, en particular, después del 2006, en la esfera de los hidrocarburos y extracción recursos naturales, con seguridad, como tendencia puede proyectarse la evolución que, las IDE, según el patrón que mostraron en los años 1979-2000; con la certeza que han contribuido a elevar el papel de este tipo de proyectos dentro del total. (Ver tabla 11).

Tabla 11.
Composición sectorial de las IDE de China en África: 1979- 2000

Sector	No. de Proyectos.	Valor de las inversiones (mil usd).	Como % del total de inversiones de China en África.
Agricultura	22	48	7.0
Extracción de mat. primas	44	188	27.6
Manufactura	230	315	46.2
Maquinarias	20	16	2.3
Equipos Electrodomésticos	36	25	3.7
Industria Ligera	82	87	12.8
Textiles	58	102	15.0
Otras Manufacturas	34	86	12.6
Servicios	200	125	18.3
Otros	3	6	0.9
Total	499	681	100.0

Fuente: Datos recopilados por el Autor

Por otra parte, quizás África es la única fuente importante de reservas petrolíferas que no ha sido explotada en grandes niveles por las compañías transnacionales Occidentales. Por ejemplo, las reservas probadas de Libia, ascendentes a 39 mil millones de barriles, las de Nigeria, con valor de 36 mil millones de barriles, duplican el tamaño de los depósitos conocidos de China.

La importancia que China otorga al acceso a fuentes probadas de minerales en África se refleja también en la forma en que se materializa este acceso. Proyectos de integración vertical y un peso importante en las decisiones de las entidades productivas a través de la compra de acciones ha sido el principal método seguido. Por esta vía se garantiza el petróleo y otras materias primas a precios menores que los de mercado. Un ejemplo a notar, es el caso de la ETN, CNPC; posee la mayoría de sus inversiones en el continente africano. Abarca 8 países y regentea importantes intereses en Sudán, donde tiene una participación del 45% en la Greater Nile Petroleum Operating Company, así como construyó un oleoducto de mil 500 Km hasta el Mar Rojo. Asimismo, SINOPEC cuenta con negocios de exploración y producción de gas y petróleo en 6 países africanos.

Así, en Nigeria, Kenia, Sudán, Angola, Guinea Ecuatorial, Etiopía, Argelia, Gabón, Chad, Zimbabue, Mozambique y Ghana, los recursos naturales y el petróleo ha estado en el centro de la cooperación. El primero es un actor clave; por años las empresas Occidentales torpedearon la entrada de China en el país. La importancia de Nigeria, primer productor de petróleo del Continente, en la estrategia para el acceso a fuentes energética a corto y largo plazo que China está construyendo en África, quedó evidenciada con la adquisición del 45% de las acciones en una licencia de explotación petrolera de la firma South Atlantic Petroleum Limited (Sapetro), de Nigeria.

La operación efectuada por la Compañía Nacional de Petróleo Marítimo Limited de China (CNPMLdCh), filial establecida en Hong Kong, de la que la Nacional Offshore Oil Corporation de China (CNOOC), posee el 71% de las acciones -- es el mayor productor de petróleo marítimo de China--, ascendió a 2 mil 270 millones de dólares, de los cuales mil 750 los recibiría Sapetro por la transacción y 518 millones de dólares a liquidar por los fondos generados en las primeras ventas. Igualmente, CNOOC ejecutó un contrato con la firma nigeriana NNPC por valor de 800 millones de dólares, para recibir durante un año 30 mil barriles diarios de crudos.

En tanto, Sinopec y NNPC cerraron un contrato para desarrollar los pozos 64 y 66 situados en la convulsa región del Delta del río Níger. Además, mediante un acuerdo entre los gobiernos de China-Nigeria, éste país recibirá inversiones por valor de 4 mil millones de dólares que incluyen la explotación de áreas petrolíferas en el Delta del Níger, la compra y administración de la instalación de Kaduna, que refina 11 mil barriles diarios, y la construcción de una planta eléctrica. No puede dejar de mencionarse que, el Delta, resulta convulsionado por la presencia de milicias locales; la más conocida, el Movimiento por la Emancipación del Delta del Níger (MEDN), exige un equitativo reparto de los frutos petroleros de la región.

Por otro lado, China otorgó créditos a Nigeria por 5 millones de dólares para la construcción de infraestructuras. Además, la ONGC Mittal Energy Ltd (OMEL), empresa conjunta de Oil and Natural Gas Corporation y la L.N. Mittal Group, comprometieron inversiones por 6 mil millones de dólares para el desarrollo ferroviario, a cambio de derechos para extraer petróleo. Asimismo, China es el mayor inversor extranjero en la creciente industria de telecomunicaciones de Nigeria, así como ha manifestado interés por el mercado de este país para sus producciones textiles y pesqueras. En el 2007, China puso en órbita un satélite de comunicación por encargo de Nigeria, y formó en Beijing el personal técnico para su explotación.

En Kenia, China también ha establecido acuerdos para la exploración petrolera, tanto en tierra como en su zona costera del océano Índico, al norte del puerto de Mombasa. Se firmaron cuatro licencias para la extracción de petróleo -- los gastos de prospección corren por cuenta de China --, que implican inversiones por una cifra total de 4 mil millones de dólares. Otros convenios incluyen el mantenimiento de carreteras y recintos deportivos, apoyo a los planes para el fomento del cultivo

del arroz, así como la construcción de un centro asistencial para el tratamiento del paludismo.

Quizás, la presencia de las ETN de China en Sudán, sea la más controvertida de los empalmes de los intereses económicos sino-africanos. Hoy se constata una relación simbiótica donde China tiene oportunidad de obtener una fuente segura y a largo plazo de crudos; mientras, Sudán está necesitado de créditos, inversiones y mercado para su petróleo. En esta relación la política china de no condicionar sus vínculos, ni inmiscuirse en los asuntos internos ha encontrado un acomodo perfecto. Un recuento de los proyectos emprendidos por las ETN chinas en Sudán, según algunos analistas desde los años 80 y 90 de la pasada centuria, e incrementados desde el 2000, los fijan en los 20 mil millones de dólares. Entre otros, incluyeron obras hidráulicas, centrales eléctricas, industria textil y programas agrícolas.

En el conjunto de proyectos ejecutados con la asistencia de China, destacan, entre otros, el aporte chino de 750 millones de dólares para la construcción del aeropuerto internacional de Jartum; una cifra igual, 750 millones de dólares en la ejecución de las obras de una presa en norte del país; en fábricas textiles los desembolsos rozaron los 100 millones de dólares, así como 500 millones de dólares en refinerías para el procesamiento de crudos. Igualmente, financió préstamos por más de 12 millones de dólares para un proyecto pesquero en el Mar Rojo. Significativas han sido las ventas de armamentos. Entre 1985-1989 fueron de 50 millones de dólares; en 1990, Sudán firmó contratos de armas por 400 millones de dólares a cambio de algodón.

Otros programas incluyeron la modernización de la refinería situada en Jartum; con un costo de 350 millones de dólares, elevó sus capacidades de refinado de los 50 mil barriles diarios hasta los 70 mil. A lo que se sumó el tendido de la línea para llevar la electricidad de la presa Merowe a Jartum y Port Sudán. Las firmas Harpin-Jilin y CCMD cerraron contratos para levantar 3 puentes sobre el Nilo en el norte del país – uno de los cuales involucró inversiones por 10 millones de dólares. Además, construyen obras para el suministro de agua a los pobladores que fueron desplazados del área ocupada por la presa Merowe. A su vez, la compañía china Boli, erigió otros dos puentes; uno e el Nilo Azul y otro en el Nilo Blanco, a un costo de 30 millones de dólares.

En tanto, la firma china CMIC recibió un contrato por 373 millones de dólares para construir un una conductora que lleva el agua desde la confluencia del río Atbara con el Nilo hasta Port Sudán. Esta empresa ejecutó otro contrato por 5 millones 200 mil dólares para el abastecimiento de agua a las poblaciones de Atbara y Al Damr. Con un acuerdo por 722 millones de dólares la compañía china CSMC ejecutó las obras de una ensiladora en Rabak, capaz de almacenar 100 mil TM de cereales. A su vez, la Chinese Engineering Works, cerró un contrato por valor de 79 millones de dólares, con el Ministerio de Transporte sudanés para el dragado e incremento de la profundidad del puerto marítimo de Port Sudán.

En la cuarta catarata del Nilo se llevó a cabo la construcción de la presa Merowe – Hamdab --; los costes del proyecto se estimaron en mil 800 millones de dólares. La ejecución de las obras la realizaron en cooperación la China National Water Resources and Hydropower Engineering y la China Engineering (CCMDJV), en unión de entidades europeas y sudanesas. El contrato de la CCMDJ, ascendió a 60 millones de dólares. Las redes del tendido eléctrico y su prolongación hasta Dóngola, Atabara, Portsuan y Jartum, las ejecutaron la Harpin-Jilin y CCMD, a un costo de 460 millones de dólares. Es justo señalar que la erección de obras hidráulicas, así como las explotaciones petroleras dieron lugar a grandes desplazamientos humanos en Sudán; los que dieron origen a fuertes enfrentamientos que, mezclados con diferendos religiosos, han desembocado en guerras tribales.

En Angola, las ETN de China han invertido más de 2 mil 200 millones de dólares y el consorcio Sinopec proyecta invertir cerca de 3 mil millones de dólares en la construcción de una instalación para refinar crudos. China y Angola pactaron cooperación por un monto de 2 mil millones de dólares. Sin embargo, fuentes extraoficiales señalan que este acuerdo aumentó hasta alcanzar los 8 mil millones de dólares. Este contrato está centrado en consolidar la colaboración entre ambos países en torno al petróleo y el gas, así como en el sector minero.

Asimismo, las firmas chinas ejecutaron carreteras, un nuevo aeropuerto en las afueras de Luanda y otras obras de infraestructura; los convenios firmados tienen un valor de mil 900 millones de dólares. Además, fue firmado un acuerdo entre la angoleña Mundo Startel y la ETN china ZTE Corporación por monto de 69 millones de dólares. La ZTE ha invertido unos 400 millones de dólares; de ellos 300 se emplearon en la modernización y expansión de la Angola Telekom para desarrollar la telefonía. Los 100 millones restantes fueron a comunicaciones militares, a una fábrica de telefonía móvil y crear un instituto de telecomunicaciones. El programa general angoleño para la modernización de la televisión corre a cargo de la China National Electronics Import & Export Corp.

Botón de muestra de la ofensiva inversionista de China en África lo evidenció el año 2006, cuando comprometió préstamos por más de 8 mil millones de dólares a Nigeria, Angola y Mozambique; mientras, el Banco Mundial (BM) dedicó a todo el Continente en ese año solo 2 mil 300 millones de dólares. Así, la Sonangol – compañía petrolera del Estado angoleño--rubricó contratos para abastecer crudos a Sinopec; además de firmar acuerdo entre Sonangol--Sinopec para evaluar de conjunto el *offshore* angoleño Block 3. La ayuda técnica está pactada entre el Ministerio de Petróleo, Geología y Minas de Angola y la Comisión Nacional de Desarrollo de la Reforma de China.

Con préstamos del Banco de Exportación e Importación de China (BEICh), en Mozambique, financió 2 mil 300 millones de dólares para la construcción de la presa de Mphanda Nkuwa. Tendrá una capacidad de generación de mil 350 Megavatios; abastecerá principalmente a la industria y la zona regional del sur África. Hay que recordar que este proyecto ha sido muy criticado por ecologistas

mozambiqueños, pues se erige en el río Zambezi, muy afectado en sus caudales por la mala gestión de la presa de Cabora Bassa. Igualmente, la ejecución de los programas de explotación maderera por firmas de China, también es objeto de acres críticas en Mozambique, por las violaciones y turbios manejos alrededor del otorgamiento de las licencias para explotar las áreas boscosas.

China es un mercado de minerales que crece aceleradamente, y África figura en la estrategia de Pekín para asegurarse esos recursos naturales. Así, en Zambia acometió proyectos por valor de 200 millones de dólares para construir una fundición de cobre con capacidad para refinar 150 mil TM anuales. Lo invertido en el sector minero zambiano se aproxima a los 170 millones de dólares. Para reconstruir la línea ferroviaria TanZam fue creada una empresa conjunta con firmas chinas. Además, la empresa pública ZESCO trabaja con la china Sinohydro en proyecto hidráulico de la garganta de Kafue. En Zambia han estado presentes las fuertes críticas que se hacen a las ETN, de China, por la precariedad en la seguridad laboral en las instalaciones mineras.

En Zimbabue la presencia de China se hace sentir en varios sectores. Sin embargo, el platino está en el punto de mira de la cooperación sino-zimbabuense; el país africano posee las segundas reservas mundiales. Lo invertido por las ETN de China alcanzó los 600 millones de dólares en el 2004. Mediante los convenios por separado concluidos entre las entidades de Zimbabue y China, así como firmas privadas de esta última, se comprometieron otros 600 millones de dólares. El Estadio Nacional fue levantado con la cooperación china. En este país africano trabajan cerca de 10 mil ciudadanos chinos.

Mientras, en Egipto, la firma china Citic Conglomerate erigió, a un costo de 938 millones de dólares, una planta para el procesamiento de aluminio. En tanto, en Cabo Verde, a un costo de 230 millones fue construida una fábrica para la producción de cemento. Mediante otro contrato por valor de 230 millones de dólares, en Sudáfrica, fue puesto en explotación una instalación para la producción de mineral de hierro. En Sierra Leona, una compañía china está construyendo un complejo turístico en las playas blancas de la península de Abadin, con una inversión de 200 millones de dólares.

Sin embargo, en lo que constituye cifra record en la historia de la IDE en África, una empresa minera de China asentada en Hong Kong, firmó un contrato de extracción de mineral, en Guinea Ecuatorial, por valor superior a los 7mil millones de dólares. Con respecto a acuerdos de esta naturaleza, es probable que no haya cambios en la política de desconocer el origen de los regímenes políticos; pero es de esperar una mayor atención, en el futuro, a otros factores que bajen el perfil de los reparos de la comunidad africana, y hacerlos menos vulnerable a las críticas de sectores de la opinión pública internacional y de ciertos gobiernos de Occidente. Además, junto a esos grandes desembolsos, también se aprecian los primeros signos de deslocalización en el Continente con efectos positivos en el empleo; los talleres textiles chinos empiezan a verse en Egipto y Lesoto.

En una perspectiva deslocalizadora, China planea la construcción de 5 Zonas Económicas Especiales (ZEE) en África. Centros industriales que estarán conectados con el resto del mundo a través del ferrocarril, carreteras y vías marítimas. Zambia será sede de la ZEE de los metales, suministrando a China cobre, cobalto, diamantes, estaño y uranio. La segunda estará en las Islas Mauricio; y será la ZEE comercial que, dará a 40 empresas chinas un acceso preferencial, a los 20 Estados miembros del Mercado Común del Este y del Sur de África (MCESA). Abarcará desde Libia a Zimbabue; facilitará el acceso al Océano Índico, así como a los mercados del sureste asiático. En la capital de Tanzania, Dar el Salaam, es probable que albergue una ZEE naviera. Nigeria, Liberia y las Islas de Cabo Verde están en plena carrera por conseguir los otros dos puestos.

La esfera agrícola atrae también la atención de las firmas de China. A finales de 2008, 72 empresas del sector realizaban inversiones en el Continente por valor de 134 millones de dólares. Países como Liberia o Senegal, han introducido el arroz híbrido cultivado por los agrónomos del coloso asiático. Los centros chinos de tecnología agrícola funcionan ya en 10 países africanos. De hacerlo bien, la acreditada experiencia china en este campo, resultaría de gran valor y utilidad, para impulsar el desarrollo agrario de África.

Por otra parte, China, en productos forestales, es el segundo importador de troncos, paneles de madera, pasta de papel, papel y cartón y quinto en madera cortada. A lo que se suma que, desde 1998, restringió las producciones autóctonas, y con ello, aumentó las presiones para importar la mayor parte de las necesidades internas que, representa el 40% del consumo nacional. Varios países africanos figuran como los principales suministradores de maderamen al gigante asiático. Así, Gabón es uno de ellos; llegando sus exportaciones a significar más del 45% de lo importado por China. Algunos observadores indican que el 70% de lo exportado por Gabón corresponde a cortes ilegales de madera.

Otro exportador importante es Guinea Ecuatorial. Las firmas chinas Shimmer International, subsidiaria de la Rimbanun Hijau y la Jilin Forest Industry están involucradas en la extracción y procesamiento de madera en el país. Hay fuentes que señalan que más del 90% de las talas que adquiere China es ilegal. En tanto, Camerún exporta el 11% de sus producciones madereras a China, de las cuales se dice que un 50% son ilegales. La empresa radicada en Hong Kong, Vicwood Pacific, se hizo de la subsidiaria camerunesa Thanry Group, que extrae madera en la cuenca del Río Congo, y es listada como una de las mayores violadoras de las leyes forestales. También es acusada de cortar árboles sin suficiente altura, fuera de los límites legales o en concesiones no habilitadas.

También en Liberia, entidades de China se han visto envueltas en negocios madereros turbios. El gigante asiático en los inicios de la década era el mayor comprador de las producciones forestales del país africano. El importador chino Global Star Trading tramitó muchas de esas transacciones; inclusive, se ha dicho que parte de esas compras se cambiaban por armas. Asimismo, en la República

Centroafricana están presentes los intereses de China envueltos en explotaciones forestales.

Por otro lado, la esfera financiera no ha quedado al margen de la presencia de China en el Continente Negro. En el 2007, como parte de una estrategia para acceder a habilidades en el manejo de riesgos y brindar soporte y asesoría a sus firmas, las instituciones financieras chinas llevaron a cabo una gran inversión en el sector de los servicios financieros. A la cabeza de estos proyectos estuvo la compra por parte del BICCh del 20% de las acciones del Standard Bank de Sudáfrica, el principal banco del país y de África, por un monto total de 5 mil 460 millones de dólares. Institución que dispone de 713 sucursales en el país, 240 en África y emplea 46 mil personas.

En otro orden, este *boom* de inversiones muestra una decisión de contribuir a las relaciones Sur- Sur a través de relaciones comerciales mutuamente beneficiosas. Pero, al mismo tiempo refleja intereses comerciales individuales. China va demostrando ser capaz de realizar proyectos de infraestructura a precios entre 25% y 50% menores que aquellos llevados a cabo por otras firmas extranjeras. La contribución de China a la economía de África es potencialmente muy grande. Además de los beneficios más convencionales como la creación de empleos, la transferencia tecnológica, la promoción del comercio y las mejoras en la eficiencia, las contribuciones chinas se extienden a otros ámbitos.

Las ventajas comparativas de las empresas chinas en proyectos de infraestructura están propiciando la creación de toda una red de servicios básicos que incluye transporte, comunicaciones y el suministro de agua y energía. Factores todos fundamentales para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza. Esto puede deberse a una combinación de elementos como la utilización de materiales de procedencia china más baratos, masiva incorporación de trabajadores chinos a estos proyectos a los que se les suele pagar salarios, incluso, más bajos que a los locales,⁴ acceso a cuantiosos subsidios por parte del gobierno chino, así como regulaciones más laxas en términos de medio ambiente y condiciones de trabajo.

Por otra parte, una importante cantidad de inversiones se han concretado en proyectos de infraestructura. Las compañías chinas se han involucrado activamente en la reconstrucción de carreteras en Mozambique, donde cerca del 70% del total de pistas del país las reconstruyeron ETN chinas. En la frontera entre Mozambique y Tanzania, obtuvieron la licitación para reconstruir un puente vital para el comercio transfronterizo. El ferrocarril Tanzam – por una *joint venture* - está siendo modernizado, así como la línea de Benguela que comunica a Zambia con la rica en petróleo Angola.

⁴ Según datos de especialistas durante el año 2007 cerca de 400 mil ciudadanos chinos solicitaron visas para trabajar en Angola y Nigeria; calculándose el número total de trabajadores en cifras superiores a los 700 mil, entre obreros, empleados, técnicos y especialistas de distintas disciplinas que laboran en África.

Están a cargo de reparar plantas de tratamiento de agua en Beira y Quelimane por valor de 15 millones de dólares y en Maputo por valor de más de 30 millones de dólares. En Zimbabue, China tiene a su cargo la creación de la red de telecomunicaciones; e invierte en minerales, caminos y agricultura. Por otra parte, tienen planes en la República Democrática del Congo (RDC) para la rehabilitación de minas e infraestructura por un monto de 5 mil millones de dólares, en lo que es uno de sus proyectos más ambiciosos en África Subsahariana.

Finalmente, un resumen, en grandes números, constataría que la corriente de las IDE de China que careció en África, hasta el primer lustro del presente siglo, puede situarse en cifras estimadas superiores a los 30 mil millones de dólares. Los proyectos firmados o en proceso de realización, desde el 2006 y hasta los límites del primer trimestre del 2010, pudieran aproximarse a los 49 mil millones de dólares. El monto de los créditos es posible ubicarlos en cantidades no muy alejadas de los 34 mil millones de dólares. En cuanto a las inversiones en los servicios financieros el total sería del orden de los 5 mil 460 millones de dólares.

Tal flujo de inversiones en África tiene una estrecha relación con el comercio entre las dos regiones. La parte que le corresponde a China dentro de las exportaciones totales de África, ha ido incrementándose debido precisamente a lo invertido con el fin de asegurar recursos energéticos y otras materias primas del Continente. Resultado que refleja del aumento de la demanda al interior de la economía china.

Así, el petróleo es el principal producto de exportación de África a China. Según datos de instituciones africanas, las industrias extractivas representan cerca del 90% de las importaciones chinas, de las cuales, el 85% de ellas son petróleo. África es el segundo proveedor de crudos de China con más del 30%. De los casi 200 millones de TM de lo adquirido por el país en el 2009, cerca de 70 millones de TM correspondieron al Continente. Tres cuartas partes procedieron de dos países, Sudán (25%), y Angola (47%, algo más de 450 mil barriles diarios). Este último es el principal surtidor de crudos a China por delante de Arabia Saudita. Otros manantiales son: Nigeria, Argelia, Chad, Gabón y Guinea Ecuatorial.

Por último, la elevación del papel desempeñado por China en las importaciones del Continente, está en relación con la búsqueda de mercados, en especial, en el sector manufacturero que requiere bienes intermedios y de capital que China provee. En los años recientes esta relación aumentó sobre la base de intereses económicos creados por el auge de la economía china y su creciente participación en los mercados globales. China es el segundo socio comercial de África; ya sobrepasó a Francia y va sólo detrás de EE.UU. El monto de los intercambios, en el 2008, superó los 108 mil millones de dólares.

China: Inversiones en Asia Central – Medio Oriente

En Asia Central, destacan las cinco repúblicas centroasiáticas que obtuvieron su independencia al desintegrarse, en 1991, la URSS. Cuentan con más de 60 millones de habitantes, de los cuales 10 millones viven por debajo del umbral de la pobreza. Así, Kazajistán – 15 millones de habitantes, de ellos 6 millones étnicamente rusos --, Kirguizistán – 5 millones 200 mil --, Tayikistán – 7 millones 300 mil --, Turkmenistán – 5 millones --, y Uzbekistán – 27 millones 300 mil habitantes --, por la coincidencia de variados factores, han venido creciendo en importancia geoestratégica en el contexto de las relaciones internacionales.

En lo fundamental, tres son los motivos que contribuyen a este significativo despertar. El primero, la riqueza en hidrocarburos. En segundo lugar, problemas de seguridad regional. Tercero, espacio en el que convergen los intereses de Rusia, por recuperar su influencia geopolítica; China, por mantener fronteras con Kazajistán –más de 7 mil Km. --, Kirguizistán, Tayikistán y Afganistán; la UE que está activa en la Región a través de la Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa (OSCE) que, en el 2010, preside Kazajistán; y la presión ejercida por los Estados Unidos por afincarse en el área. Utiliza una base en Tayikistán – otra es operada por Rusia e India -- para el suministro a las tropas del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) que incursionan en Afganistán.

Además, existen flujos migratorios desde los países más pobres hacia los más ricos y Rusia como antiguo centro metropolitano. Asimismo, la Región es teatro de las sordas luchas por parte de la UE para acceder a los recursos energéticos eludiendo su traslado por gaseoductos que toquen territorio ruso. En tanto, es de señalar que la relación entre Kazajistán y Rusia es y seguirá siendo especial, habida cuenta de la población rusa que vive en el país, así como la existencia del Consorcio Caspian Pipeline que da salida al exterior del crudo kazajo.

No obstante, en propiedad, fueron los trágicos acontecimientos de las Torres Gemelas – 11/9/ 2002 - (11--S), y su dimensión musulmana los que incorporaron a dichos Estados del Asia Central en la agenda de la geopolítica y geoestratégica de los centros de poder mundial. La combinación del papel que asume el acceso a fuentes seguras y diversificadas de hidrocarburos, los riesgos o amenazas latentes que significan el terrorismo, el tráfico de drogas – Afganistán es el principal productor de amapola --, el deterioro medioambiental e inclusive, la naturaleza de los regímenes políticos que, en general, exhiben los citados países de la Región, no solo atrajo el interés inmediato de las vecinas Rusia y China, también involucró países de la UE y los Estados Unidos.

Por otra parte, el lugar que desempeñan en la estrategia geo-energética global las cinco repúblicas centroasiáticas es muy desigual. Su incorporación, como actores en la escena energética internacional, es bueno subrayarlo, se produce con el hecho histórico que hizo del siglo XX una corta centuria, el derrumbe del socialismo soviético. Solo Kazajistán, Turkmenistán y en menor cupo Uzbequistán, cuentan con reserva de gas natural y petróleo considerables. Aunque, no debe olvidarse que sus valores están sujetos a correcciones, si nos atenemos a los datos disponibles. Los dos primeros países destinan el grueso de su producción a

la exportación y, por ello, pueden clasificarse como rentistas. Una aproximación a las reservas de petróleo y gas natural, producción y exportaciones de las repúblicas centroasiáticas lo recoge la tabla 12.

Tabla 12
Reservas, producción, exportación de petróleo-gas países centroasiáticos

	Reservas Petróleo	Producción	Exportación	Reservas Gas	Producción Gas	Exportación
	Mil Millones br.	Mil br/d	Mil br/d	Bcm	Bcm	Bcm
Países	2008	2007	2006	2008	2007	2005
Kazajistán	30 000.0	1384.4	1160.3	1900.0	25.7	15.4
Kirguizistán	40.0	1.2	3.4	10.0	00.0	-
Tayikistán	12.0	0.3	0.3	10.0	00.0	-
Turkmenistán	600.0	188.4	79.1	2860.0	64.8	46.6
Uzbekistán	594.0	104.9	5.7	1870.0	56.2	12.0
% Mundial	2.6%	2%	1.9%	3.6%	5%	8.7%

Fuente: Datos recopilados por el Autor.

Sin embargo, hoy los citados cinco países centroasiáticos han diversificado las relaciones con otros actores en diferentes grados y alcance. Un eje integrador al que con frecuencia se recurre es recordar su papel en la *Ruta de la Seda*, así como a los desafíos medioambientales que tienen lugar entorno del Mar de Aral. La UE está presente en asociación con la cooperación al desarrollo; ha dedicado más de mil 300 millones de euros en ayudas, incluidos 150 millones invertidos en el Corredor de Transporte Europa-Cáucaso-Asia (TRACECA). Algunos Estados comunitarios son visibles en términos energéticos y diálogo político. Mientras, Rusia, busca explotar vínculos históricos y hacer valer sus intereses en la Región.

En el caso de China, a las contingencias fronterizas, están unidos los atractivos que representan mercados casi vírgenes y poco desarrollados en un doble papel. Por una parte, en calidad de surtidores de energéticos cercanos que faciliten diversificar las fuentes de suministros; de otra, plazas para colocar productos manufacturados. Este acercamiento encontró una institucionalidad con la creación (14/6/2001) de la Organización para la Cooperación de Shanghái (OCS), integrada por China, Rusia, Kazajistán, Kirguistán, Tayikistán y Uzbekistán. Como observadores participan Mongolia, la India, Afganistán, Pakistán e Irán.

Desde su fundación la OCS en sus reuniones al más alto nivel, además de sostener como uno de sus principales objetivos la lucha contra el terrorismo, el tráfico ilícito de drogas, el crimen transnacional, etc., enriqueció el contenido propiciando la cooperación económico-comercial entre sus miembros. En línea con esta política, China (27/3/2009) otorgó un crédito de 10 mil millones de dólares a la Organización para apoyar la seguridad financiera y hacer frente a la crisis económica global. Además, propuso que en los marcos de OCS, se coordinasen

políticas macroeconómicas y acciones de los bancos emisores en situaciones de escasa liquidez.

Por otro lado, en la esfera energética la presencia china en Kazajistán quedó sellada cuando la petrolera CNPC, adquirió la Compañía Petrokazakhstan en una operación que involucró desembolsos por 3 mil 131 millones de dólares. En tanto, es importante no ignorar que la presencia norteamericana en la zona, así como el paso obligado por los estrechos de Ormuz -Mar Rojo- y Malaca -Sumatra-, sensibles al control de Estados Unidos, ha obligado a China a optar por la construcción de gigantescos oleoductos y gasoductos, como vía para asegurarse sin interferencias los suministros de crudos. Partiendo de Kenyiyak, en el noroeste de Kazajistán, una compañía china construyó el oleoducto más largo del mundo, que transporta el petróleo kazajo por 3.500 kilómetros hacia China.

En otro ejercicio de independencia, a fines del 2009, entró en operaciones el llamado *gasoducto del siglo* que llevará el gas de Turkmenistán hasta la frontera occidental de China. Esta obra recorre 200 km por territorio turkmeno, 550 por Uzbekistán, 1.305 por Kazajistán, así como unos 8.000 km desde la región Autónoma de Xinjiang, hasta la oriental Shanghái y, de aquí, a la suroriental de Guangdong. La obra tuvo un costo estimado en 20 mil millones de dólares; en principio trasegará 4 mil 500 millones de m³ de gas anuales, y en el 2013, en pleno rendimiento alcanzará 40 mil millones de m³.

No puede pasarse por alto que este proyecto no solo representó para China el aseguramiento de un recurso energético clave, sino también le aportó influencia internacional. Más de un observador ha recalcado el contenido político de esta hazaña. Redujo la dependencia de Turkmenistán del control que Rusia ejercía de facto sobre el vasto suministro del gas turkmeno; factor que es extensivo a otros países de Asia Central al depender en menor medida de las compras rusas. Igualmente, la apertura del gasoducto es otra plataforma para la colaboración y la cooperación económica entre las repúblicas centroasiáticas y China.

En el Medio Oriente destaca el establecimiento de una relación privilegiada de China con Irán. Así, la corporación SINOPEC, selló (10/2004) un acuerdo para explorar y explotar el campo petrolífero iraní de Yadavarán, con una producción de 300 mil barriles diarios, durante 25 años. Proyecto que envolvió compromisos de inversión por parte de China del orden de los 100 mil millones de dólares.

En tanto, parece que la confrontación originada en el 2003, cuando Irak anuló un acuerdo petrolero que China había firmado con el régimen de Saddam Hussein por 26 años, es cosa del pasado. En el 2009 entre los primeros contratos otorgados para la explotación de crudos en el país, el consorcio chino liderado por la CNPC ganó los derechos de explotación de un campo petrolífero cerca de Halfaya. Acuerdo que implica inversiones por 3 mil millones de dólares, y compromisos de lograr producciones de 125 mil barriles diarios en un plazo de

tres años. Asimismo, en el 2004, SINOPEC contrajo obligaciones en Arabia Saudita para explotar reservas de gas en el desierto saudí.

En resumen, de acuerdo a los proyectos que han podido ser contabilizados en Asia Central y Medio Oriente, utilizando fuentes abiertas nacionales o de la prensa extranjera, China ha facilitado créditos por 10 mil millones de dólares, ha empleado fondos inversionistas, ya sea para adquirir empresas o realizar inversiones, por montos estimados en 10 mil 430 millones de dólares, así como ha comprometido durante 25 años, recursos por valor de 100 mil millones de dólares.

China: Inversiones en Europa – Rusia

Sin dudas, el ascenso empresarial del coloso asiático y la política gubernamental de China en materia de inversiones ha tenido implicaciones para los consumidores europeos, a la vez que supone una creciente y multifacética competencia entre las firmas del país y sus similares en Europa. Más importante aún, el escenario donde se desarrolla esta lucha ha trascendido los mercados locales chinos y de forma creciente, la misma Europa también se está convirtiendo en teatro de esta batalla. Las empresas chinas desarrollan crecientes esfuerzos para acceder a las plazas europeas y fortalecer sus posiciones dentro de los mercados a través de la adquisición de tecnologías avanzadas, *know - how* y habilidades gerenciales.

En un esfuerzo por alcanzar estos objetivos, las compañías chinas han optado por irrumpir en Europa a través de la adquisición de activos o el establecimiento de proyectos *greenfield* en los países del Occidente del Continente. Como veremos más adelante hay muchos ejemplos que ilustran este particular. La estrategia de comprar empresas industriales en problemas para luego relocalizar partes del proceso productivo en regiones con menores costos operacionales, es evidente en el caso de la Compañía TCL. Esta firma china productora de electrodomésticos y equipos electrónicos inició la etapa europea de su desarrollo con la adquisición (10/2002) de la alemana Schneider Electronics AG. Acto seguido, parte de sus operaciones industriales fueron relocalizadas en Hungría.

Además, Europa Occidental es atractiva a las empresas chinas en términos de acceso a tecnologías, *know how* y experiencia gerencial. Aún así, el costo de emplazar las instalaciones productivas en esta región es muy alto. También es cierto, hay muchas barreras de entrada a los mercados, por lo que la única solución viable parece ser la adquisición de una compañía local. A este panorama se suman los altos estándares de calidad que tienen que mantener las empresas - exigencia especialmente en el caso de los consumidores del oeste europeo que otorgan mucho valor a la calidad del producto - y las estrictas normas laborales.

A pesar de este difícil panorama, es una realidad que lo más atractivo en términos de mercados en Europa, se haya en el Occidente de la región, pues es allí donde se encuentran los consumidores con mayor poder adquisitivo. Por tanto, las empresas chinas enfrentan un duro reto: los principales mercados están en el

oeste, pero las oportunidades para las empresas de entrar y sobrevivir en las altamente competitivas plazas de la Europa Occidental, son bastante bajos.

Por otro lado, las ampliaciones de la UE de los Doce (UE-12) ocurridas en el 2004 y el 2007 abrieron una puerta de entrada a las firmas de China. El (1/5/2004) se integraron Hungría, Polonia, Letonia, Lituania, Estonia, Eslovenia, República Checa, Eslovaquia, Chipre y Malta; y el (1/1/2007) se unieron al bloque Bulgaria y Rumania. En este nuevo escenario, las compañías chinas encontraron una nueva oportunidad estratégica, consistente en entrar al mercado único europeo a través de la abertura comercial que representaban los países de Europa Central y Oriental que pasaron a formar parte de la membresía de la UE.

Sin embargo, es conveniente recordar que existen ejemplos de disputas comerciales entre China y la UE. El hecho de que China, ya a finales del siglo XX, fuese un actor esencial en el comercio mundial provocó que algunos países (miembros de la UE y Estados Unidos) pusiesen en marcha medidas proteccionistas para reducir la presencia de productos chinos en sus mercados. Entre los mecanismos de protección destacaron las restricciones cuantitativas en sectores como el textil, la confección, los juguetes o el calzado y las denominadas medidas *antidumping*. Esta última consiste en colocar en los mercados exteriores productos a un precio inferior a su costo de producción, lo que perjudica las exportaciones de muchas naciones, al ser los productos chinos más competitivos. Por este motivo aparecen las medidas *anti-dumping*,

Así, durante la década de 1990, la UE acusó a China de exportar televisores a precios injustificadamente bajos. En respuesta, introdujo impuestos del 40% a la mayoría de los televisores *made in China*. Estas restricciones al comercio quedaron sin efecto en 2002, pero aún entonces, la UE impuso cuotas sobre las cantidades a importar e introdujo requerimientos de precios mínimos.

En tanto, (23/3/2006) la Comisión Europea estableció aranceles extraordinarios sobre las importaciones de cuero, y después extendidos al calzado y textiles procedentes de China y Vietnam. La Comisión decidió fijar estas tasas cuando la investigación llevada a cabo encontró *claras evidencias* de intervención estatal en la producción de calzado en China y Vietnam, mediante subsidios ocultos en los créditos a tipos de interés inferiores a los del mercado, costos del suelo más bajos, evasión de activos inadecuada y *vacaciones fiscales*. Todo ello permite a los fabricantes de estos dos países exportar a la UE por debajo del precio de producción, que la Comisión Europea buscó remediar imponiendo aranceles.

Ilustración de lo apuntado lo recoge la tabla 13 en relación con las medidas *anti-dumping* que la UE tenía en vigor frente a China en el momento de la adhesión del país a la OMC. La tabla diferencia entre bienes de consumo y bienes industriales. Entre los primeros, figuran marroquinería, calzado, disquetes, televisores, encendedores, bicicletas y sus componentes. En los segundos, equipos e intermedios destacan el carburo de silicio, el óxido de magnesio, el carbón, los

laminados de acero o hierro, las tuberías y cables de acero, las balanzas electrónicas, las máquinas de fax y las lámparas fluorescentes.

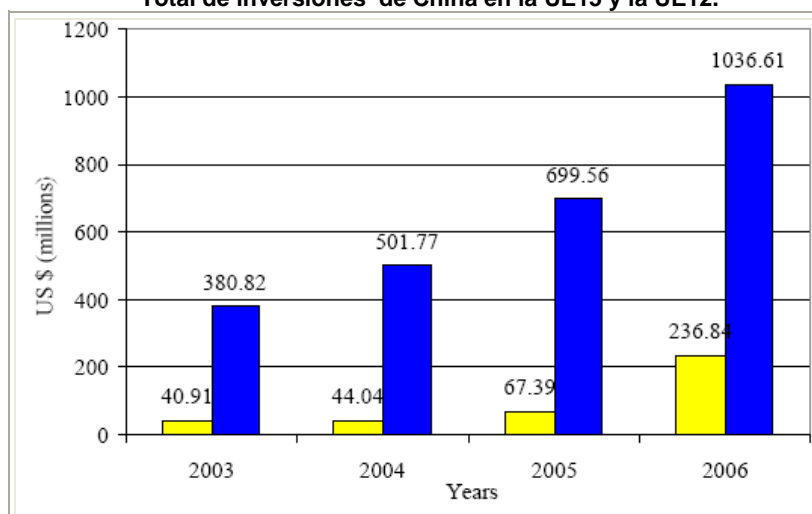
Tabla 13.
Medidas antidumping de la UE en vigor frente a China (2001)

	Bienes de consumo	Bienes industriales	Total
Medidas antidumping en vigor	15	22	37
Medidas en reconsideración	4	5	9
Investigaciones abiertas	0	2	2

Fuente: Datos recopilados por el Autor.

No obstante, ninguna de estas restricciones es pertinente si más del 50% del producto es hecho al interior de las fronteras de la UE. Así, una estrategia de entrada con base en los países de reciente ingreso permite a los inversores chinos burlar las barreras arancelarias y cosechar los beneficios de un mercado único a un costo notablemente inferior en relación con los países de Europa Occidental. Evidencia de lo apuntado puede verse en el gráfico 14. Mientras el total de inversiones chinas en los países de la UE-15 se triplicó en el 2003- 2006, el monto de lo invertido en los países del Este de reciente incorporación, aunque partió de niveles más bajos, se multiplicó por seis en el mismo período de tiempo. Lo invertido en esa fecha se estimó en alrededor de los 5 mil millones de dólares.

Gráfico 14.
Total de inversiones de China en la UE15 y la UE12.



Fuente: Datos recopilados por el Autor

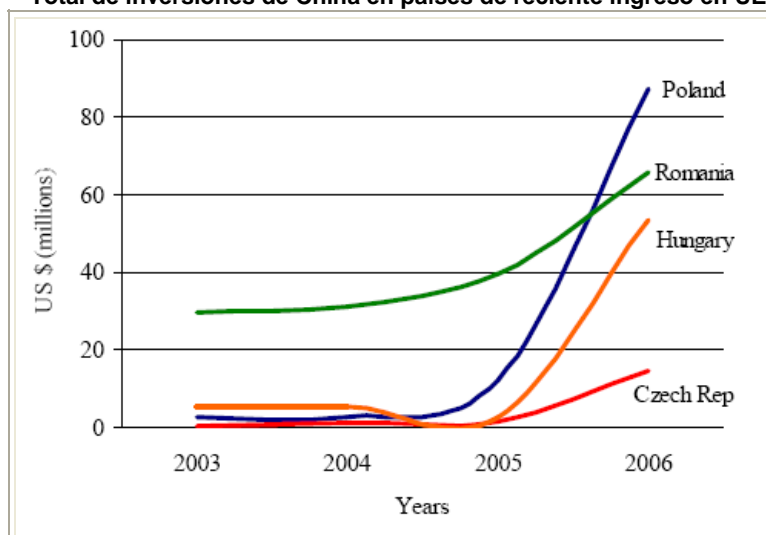
Nota: La EU-12, está en barras amarillas; la UE-15 está en barras azules.

Por otra parte, las ampliaciones de la UE (2004- 2007) han sido objetos de amplios debates y rigurosas investigaciones, donde ha desempeñado un importante papel la cuestión de la deslocalización. En busca de la eficiencia y la disminución de costos, las empresas multinacionales han relocalizado en Europa Oriental actividades que antes se encontraban en Europa Occidental. Los datos evidencian que alrededor del 85% de los empleos que fueron deslocalizados en la UE-15 entre el 2002-2008, han tenido como destino compartido los más recientes

miembros de la UE y Asia. Es en este contexto que los inversores chinos comienzan a apostar a la entrada en los países del Este como vía para acceder al mercado único europeo.

Sin embargo, el interés de las empresas de China por incursionar en la UE es, en general, reciente. Es indudable que la entrada a la UE de los países de Europa del Este ha determinado que éstos pasen a desempeñar un papel importante en los planes estratégicos y de expansión de las firmas chinas. Como puede apreciarse en el gráfico 15, varios de los principales destinos de las inversiones chinas en Europa se encuentran en la parte Oriental. La República Checa, Hungría y Polonia están entre las economías que se unieron al bloque en 2004. Además, está el caso de Rumania, que habiendo accedido a la UE en 2007 ha estado recibiendo flujos de inversión desde inicios de los años 2000.

Gráfico 15
Total de inversiones de China en países de reciente ingreso en UE.



Fuente: Datos recopilados por el Autor

A su vez, Hungría ha ido convirtiéndose en un gran centro de producción industrial para aquellas empresas chinas que tienen la vista puesta en el mercado único de la UE. Multinationales industriales ya operan en el país; es muy ilustrativo el caso de Hisense Company Ltd de la provincia de Shandong. En (8/2003), altos dirigentes de la firma fabricante de televisores, visitaron República Checa, Hungría y Polonia en busca de un sitio para fijar sus actividades de manufactura. Los tres países ofrecieron condiciones similares. Finalmente, la compañía optó por la región húngara de Sarvar. Las autoridades locales estaban deseosas de encontrar nuevos inversores para contrarrestar los efectos de la retirada de otras multinacionales, como fue el caso de Microsoft, que había relocalizado en China su producción del juego X-Box. La decisión fue tomada en 2004.

Quizá, un factor clave en la decisión fue la presencia de un parque industrial bajo la égida de Flextronics, una Diseñadora Original de Equipos (DOE) de Singapur

con la que la empresa ya tenía intereses comunes. Flextronics produce teléfonos Hisense en su planta de Shenzhen y con anterioridad había ensamblado televisores para TCL en Hungría. Actualmente, Hisense tiene instalaciones productivas en Sudáfrica, Argelia, Irán, Paquistán, Hungría y Francia. Aquellos televisores que se producen en Sarvar tienen al mercado único europeo como destino principal. Actualmente hay alrededor de 300 empresas chinas operando en Hungría y el valor de sus inversiones ronda los 200 millones de dólares.

También gana creciente importancia la República Checa como destino de las inversiones chinas en Europa. Shanghong Electronics es uno de los mayores fabricantes de televisores de China, con un volumen de ventas anuales que sobrepasa los 2 mil millones de dólares y ventas en el extranjero que representan cerca del 30% del total de ingresos de la firma. En 2005, anunció su decisión de invertir 100 millones de dólares para montar una base de producción de televisores en Nymburk, al este de Praga. La compañía planeaba construir 5 líneas de producción de televisores planos. La empresa matriz creó la subsidiaria Shanghong Europe Electric con un capital declarado de 9 millones 500 mil dólares.

Según los planes, la nueva subsidiaria no sólo se concentrará en la producción industrial, incluye también el *marketing* de sus electrodomésticos y la medular actividad de I+D. Las ventas superiores al millón de unidades en Europa, convirtieron a la base checa en la más grande de Shanghong fuera de China. Las inversiones de la subsidiaria checa, representan un hito importante en la estrategia de internacionalización de la firma, así como en la promoción de su marca crear cimientos para seguir fortaleciendo su posición en el mercado europeo.

Recientemente, otra compañía eligió la República Checa como plataforma de lanzamiento de su estrategia de expansión internacional. En (5/2008) la estatal Shanghai Maling Food Co Ltd, inauguró su primera planta europea en la villa checa de Hrobce, con un capital inicial de 25 millones de dólares. Es ésta una compañía con negocios en la industria alimenticia que intenta abrir espacios para la comida china en Europa.

Confirmando la regla, los problemas que enfrenta la empresa están relacionados con los altos estándares de calidad para los productos y las restricciones de importación que en Europa existen hacia los productos agrícolas, restringió seriamente las importaciones desde China. Luego de considerar otras posibles bases de operaciones en Europa, los incentivos ofrecidos por el gobierno checo, incluían, exenciones impositivas por 5 años, además de costos laborales relativamente bajos, hicieron que la balanza se inclinara a su favor.

En el caso de Polonia clasifica como el mayor receptor de IDE desde China entre los más recientes miembros de la UE. En 2008, el gigante de las computadoras Lenovo -- dueño de la sección de computadoras de IBM --, anunció la decisión de construir una fábrica en la Zona Económica Especial (ZEE) de Legnica. La subsidiaria polaca es la primera fábrica de computadoras chinas de escritorio en Europa; y espera producciones anuales de 1 millón 700 mil unidades. Lenovo

planea invertir 4 mil 100 millones de euros y emplear alrededor de mil 300 personas entre trabajadores manuales y especialistas altamente calificados.

Las regulaciones europeas exigen que más del 50% del valor de las piezas y el trabajo utilizado en la producción, se elaboren internamente. El resto puede tener procedencia extranjera, de forma tal que las empresas chinas pueden capitalizar sobre la base de los bajos costos. Aún en los casos de los recientes Estados miembros de la UE, los costos industriales son mayores que los medios en China. Pero el hecho de que las producciones realizadas intrafronteras de la UE son vendidas libres de impuestos en el mercado único, justifica que los procesos fabriles se lleven a cabo intraregión en lugar de importar los bienes desde las matrices en China. La estrategia de acercar el proceso productivo al consumidor anula las barreras arancelarias y reduce los costos de transportación.

La maniobra delineada encuentra reflejo exacto en la tabla 14. Sistematiza los principales móviles para las inversiones de China en el exterior, y en particular, en los objetivos concretos para el mercado de la UE.

Tabla 14.
La IDE de China y sus particularidades en Europa.

Motivaciones	Europa Occidental	Europa del Este
Recursos	No ocupan un lugar relevante en el mapa de las IDE chinas	
Mercados	Objetivo importante debido al elevado poder adquisitivo de sus consumidores.	El mercado en expansión puede resultar lucrativo, especialmente en los segmentos de productos estándar, gracias a la competitividad en precios de los bienes chinos.
Eficiencia	Poco atractivo, a razón de los altos precios de la mano de obra.	Insertos en la cadena de valor en procesos de manufactura y ensamblaje, como vía para evadir tarifas y otras restricciones al comercio.
Activos estratégicos	Adquisición de compañías experimentadas y reconocidas en el mercado, para utilizar esta competencia a lo largo de su red corporativa.	No ocupa un lugar relevante.

Fuente: Datos recopilados por el Autor

Sin embargo, la aparente clara división entre los distintos tipos de motivaciones de inversión, debe señalarse que las IDE, ya sean empresas mixtas o través de adquisiciones, por lo general, son motivadas por una combinación de objetivos. Una compañía china que busque tener una presencia importante en el mercado europeo puede adquirir una firma industrial en Europa Occidental; el propósito es acceder a mejor tecnología y *know - how* (activos estratégicos), y luego relocalizar parte del proceso productivo (eficiencia) en Europa del Este, y así seguir presente en el espacio único (mercado).

Por otra parte, Polonia abrió otra vía de penetración de las firmas de China al dominio de la UE. Fueron adjudicados contratos para la construcción de dos grandes secciones de una autopista a una empresa estatal china que ganó la licitación con un precio imbatible. Es la primera vez que una compañía del país asiático gana una licitación de este tipo en la UE. No sólo bajaron el precio inicial sino que lo hicieron pedazos, propusieron construir la autopista por un 60% menos que el precio de base. Los trabajos para extender la autopista Lodz-Varsovia hasta la capital polaca ya están en marcha.

Mientras, en Inglaterra, el empresariado chino han a realizado, entre otras, 22 inversiones en Londres y 20 en el noroeste de Inglaterra. Operaciones que han estado enmarcadas en una de las estrategias descrita, hacerse de marcas establecidas. Así, la compañía Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC) adquirió de la alemana BMW la marca Rover, planta ubicada en Birmingham, mediante la inversión de cerca de 22 millones de dólares (16,2 millones de euros). La firma asiática usará dicha insignia en los coches que produzca con los diseños y la tecnología que ya había obtenido de Rover a través de un desembolso próximo a los 130 millones de dólares (98,9 millones de euros).

En el área de las finanzas el Banco de Desarrollo de China (BDCh) y el holding Tamasek de Singapur, se establecieron en Inglaterra al tomar el 5,2% de las acciones del banco británico Barclays, por un monto de 3 mil 120 millones de dólares. Mediante esta operación el Barclays apuntaló la oferta en trámite para adquirir el holandés ABN Amro Holding NV.

Manteniendo la línea la política de tomar empresas con marcas reconocidas como medio de establecerse en el mercado de la UE; obrando en esta dirección (11/2003) la TCL china compró la sección de televisores de la francesa Thompson Electronics. En (7/2004), TCL y Thompson Electronics conformaron la TCL Thompson Electronics (TTE), convirtiéndose en el mayor fabricante de televisores a nivel mundial con activos por valor de más de 5 mil millones de dólares y una capacidad anual de 20 millones de unidades. En Bulgaria, la SVA Grupo, empresa de la IT, con base en Shanghai, construyó una planta en Bulgaria, de TV, para de este modo evitar verse sujeta a las restricciones cuantitativas de la UE.

La presencia de las firmas China en la UE ha venido diversificado sus giros. Así, en (7/2005) el fabricante de motocicletas Qianjiang Motor compró a la compañía italiana Benelli; en tanto el fabricante de máquinas de coser Feiyue tomó el 30% de la marca itala Mifra. El grupo chino (2004) Shenyang Machine Tool compró Schiess, compañía situada en Aschersleben, en el este de Alemania, con 140 años de antigüedad y productora reconocida de máquinas de perforación y tornos. La empresa estaba al borde de la quiebra y de hecho, varias fases del proceso productivo ya habían sido trasladadas a China. Después de la adquisición, el centro del negocio de Schiess permaneció en Europa. Esta compra permitió a Shenyang adquirir habilidades y experiencias muy valiosas para el negocio.

Otra operación de interés lo constituyeron las conversaciones por parte de Lenovo para hacerse de la holandesa Packard Bell; los contactos fueron apreciados como un signo de afianzarse Lenovo en el mercado europeo. Los expertos aseguran que el trato – no se ha podido confirmar el giro final – envolvía desembolsos valorados en aproximadamente 800 millones de dólares. En tanto, la Huawei Technologies de Zhenzhen, dispone de laboratorios de I+ D en Suecia, Alemania.

En la industria del automóvil la casa matriz de Zhejiang Geely Holding (ZGH) – la mayor automotriz privada del país --, se aseguró una marca reconocida como Volvo, al cerrar una transacción para adquirir las instalaciones en Suecia de la filial de Ford. Operación que involucró inversiones por cerca de 2 mil 100 millones de dólares. Además, la ZGH desembolsará otros mil 400 millones de dólares para modernizar las instalaciones suecas de Volvo. El proyecto reestructurativo plantea duplicar la producción, así como llevar a China las actividades en una nueva fábrica en Beijing.

Por otro lado, la empresa española Arranz Acinas, aplicó la máxima: *si no puedes con tu enemigo, únete* con el propósito de potenciar su competencia en el exterior. Para ello, selló una alianza estratégica con tres gigantes chinos especializados en el suministro de materiales y en la realización de grandes obras públicas: Catic Beijing, China Railway Electrification Bureau y CCCC Second Highway Engineering. El objetivo inmediato del grupo es ganar el contrato para la construcción del nuevo metro de Panamá, obra valorada en unos mil millones de euros.

En el área de la recreación, en la región Autónoma de Murcia, desembarcó compañía de China y acomete inversiones por un monto de mil millones de dólares, en la creación de un original parque de diversiones que, además, incluirá actividades comerciales. Asimismo, una empresa china en alianza con una Pyme de Valencia emprende la venta de móviles; a la vez, la Asociación de Contratistas de China está interesada en participar en las obras constructivas valencianas.

A lo que hay que agregar el interés de una firma de China por el mercado fotovoltaico español. El fabricante de paneles fotovoltaicos Sky Global, que pertenece a Shanghai Electric, abrirá una fábrica para producir módulos en el Ecoparque Campoo-Los Valles, situado en Cantabria. El documento convenido prevé una inversión ascendente a 14 millones 500 mil euros. La planta entrará en funcionamiento en el 2011, y estará acompañada por un parque solar fotovoltaico de 9,9 megavatios, con 672 paneles de la entidad china. La filial española de la compañía asiática denominada Sky Global Solar, fue fundada en 2006.

Por último, en las telecomunicaciones Telefónica y la compañía China Unicom consumaron un arreglo de intercambio de acciones por valor de mil millones de dólares, quedando en posesión de la compañía española un 8,06% de los títulos de la empresa asiática. Concretamente, el acuerdo incluyó el intercambio de 693,9

millones de acciones de China Unicom por 40,7 millones de títulos de Telefónica. Mediante esta operación Telefónica aumentó su participación en casi un 3% más en Unicom, y a la vez, esta última adquirió la titularidad de aproximadamente un 0,87% del capital con derecho a voto de la española.

Las inversiones en Rusia.

En el primer decenio del nuevo siglo la cooperación chino-rusa se ha tornado estratégica. Los intercambios comerciales crecen de año en año, aunque aún están lejos de agotar todas sus potencialidades. Sin embargo, el centro de la colaboración recae en petróleo, gas natural, recursos minerales energía nuclear y electricidad; además de la importancia de China como principal mercado de armamento de Rusia, incluyendo la industria espacial. El pasado año China y Rusia concluyeron, entre otros, varios acuerdos intergubernamentales sobre petróleo; y para cubrir suministros de gas natural y recursos minerales.

China ejecutó, a partir del 2006 y hasta el primer semestre del 2009, en Rusia, proyectos inversionistas por valor superior a los 6 mil 033.6 millones de dólares. Entre las obras cuentan, entre otras, un proyecto inmobiliario en la ciudad de San Petersburgo, explotaciones mineras en la región siberiana del transbaikal, un puente en río Amur para comunicar las regiones fronterizas entre ambos países.

La construcción de la obra Baltic Pearl, es un importante objeto de inversión de China en Rusia, en la que participa la Compañía de Inversión Industrial de Shanghái. Esta entidad forma parte de los cinco inversionistas chinos que ejecutan el complejo residencial de 208 hectáreas, en San Petersburgo. El costo total asciende a los mil 346 millones de dólares, y se ejecutará en 6-8 años.

En la esfera de las finanzas los bancos rusos VTB y Gazprombank firmaron acuerdos con el Banco de Exportación e Importación de China para la obtención de créditos por 500 y 100 millones de dólares, respectivamente, con el fin de financiar la importación de mercancías, equipos y servicios provenientes de China. A la vez, el Banco de Desarrollo de China también selló un acuerdo de inversión hasta mil millones de dólares para acometer proyectos en la región de Krasnodar, con el Banco de Comercio Exterior de Rusia. Otro acuerdo contempló sendos préstamos a bajo interés de 500 millones de dólares por parte del Banco de Desarrollo de China (BDCh) y del Banco Agrícola de China (BACH) a dos instituciones financieras estatales de Rusia, VEB y VTB.

Pero, uno de los proyectos de mayor envergadura corresponde desde (5/2008) a los trabajos que se desarrollan en el oleoducto de 1030 km de extensión que, partiendo de Skovorodino, en Siberia, llevará el crudo ruso hasta la ciudad de Daqing en el norte de China. Cuando entre en operaciones a finales del 2010, entregará anualmente 15 millones toneladas de petróleo a China entre el 2011 y el 2030. A cambio, China facilitó un crédito por 25 mil millones de dólares que viene

ejecutándose sin contratiempo, al igual que las obras que trasegarán el crudo. Rusia es el cuarto suministrador de petróleo de China.

Los dos países empezaron a negociar la construcción del oleoducto en 2001, pero en realidad no fue hasta (2009) cuando por fin alcanzaron un acuerdo, después de que China comprometiera millonarios créditos destinado al sector petrolero ruso. El ramal chino (67 km) forma parte de los 4.700 kilómetros del Gran Oleoducto Oriental, diseñado para exportar petróleo a los mercados de Asia Pacífico. El crudo ruso resultará para China una alternativa más coherente y de mayor duración que los recursos petroleros que China compra a Oriente Medio y África que, en la actualidad, suponen el 80% de sus importaciones de petróleo.

En tanto, en 2009, China y Rusia alcanzaron importantes compromisos a través de la firma de acuerdos bilaterales por un valor total de 3 mil 500 millones de dólares, en campos como el gas, el petróleo, trenes de alta velocidad y el sector bancario. Entre ellos, destaca la cooperación de Gazprom, el gigante gasero ruso, y la empresa estatal Corporación Nacional China de Petróleo (CNPC) con el fin de surtir 70 mil millones de metros cúbicos de gas natural al año a China, lo que casi equivale a los 80 mil millones de metros cúbicos que el *dragón rojo* consume anualmente, a transportarse por un gasoducto a concluirse en 5 años; el precio de los suministros se determinará más adelante.

Por otra parte, durante la visita de Putin (12/10/2009) a China, Rusia suscribió acuerdos energéticos por más de 5 mil millones de dólares. Los 34 convenios en materia energética, entre otros objetivos, contemplan la erección de obras de infraestructura para la extracción y transporte de minerales, a explotarse en yacimientos situados en Siberia Oriental y el Extremo Oriente Ruso. Además, uno de los protocolos incluyó un préstamo de 500 millones de dólares de China al Banco de Desarrollo Ruso, VEB. Según analistas internacionales lo involucrado en la esfera de los hidrocarburos y los minerales, en las relaciones sino-rusas, las inversiones pueden alcanzar hasta los 100 mil millones de dólares.

En otro orden, la petrolera Rosneft controlada por el Estado ruso, anuncio la creación de una *joint-venture* con la china Sinopec para desarrollar el proyecto energético Sakhalin-3, en la plataforma continental rusa del Pacífico. La nueva empresa, Venin Holding, manejará este proyecto y espera, en el futuro, obtener 169,4 millones de toneladas del crudo y 258,1 mil millones de m³ de gas natural. Rosneft tiene una participación del 74,9% en Venin Holding, y Sinopec, el 25,1%. La parte china corrió con el 75% de la financiación de los trabajos de prospección geológica.

Por último, la cooperación entre China y Rusia, abarca la modernización de la red ferroviaria. La parte rusa busca introducir los trenes de alta velocidad y, en esta revolución, parece que ha dado la espalda a los gigantes alemanes y franceses (Siemens y Alstom) y da la bienvenida a los proyectos ofrecidos por las firmas de China. En este programa están en juego nada menos que inversiones por valor de 10 mil millones de euros en cinco años. En Rusia durante la era soviética nunca

llegó a cuajar un tren de alta velocidad, lo más cercano fue el Sokol (halcón) que no superó el máximo de 220 km por hora y fue desechado.

En resumen, los inversores chinos piensan en Europa Occidental como región depositarias de tecnología y *know how*, en tanto Rusia aporta energéticos y tecnología militar. En unos casos utilizan como principal estrategia de negocios la adquisición de compañías de ingeniería e industriales ya existentes, junto con la erección de grandes obras para acceder a recursos naturales. La Europa del Este tiene sus propias particularidades. Es un destino para la inversión directa que busca ganar en eficiencia a través de la instalación de espacios productivos, para bajo las condiciones de exenciones de impuestos existentes al interior de la UE, poder exportar a otras áreas europeas y los Estados Unidos.

Finalmente, si bien puede decirse que, en general, aún los montos de capitales procedentes de China en el espacio de Europa Occidental son relativamente modestos, la dinámica en marcha, en especial, desde el 2007, y estimulada por la crisis que sacude la economía internacional comienza a tomar vuelos. Así, lo invertido en cifras estimadas puede situarse en alrededor de los 10 mil millones de dólares; lo comprometido está cercano a los 5 mil millones de dólares; y lo desembolsado en las finanzas 3 mil 120 millones de dólares.

Por su parte, en Rusia, lo invertido está cerca, en números redondos, a los 10 mil millones de dólares; lo préstamos comprometido a cambio en las esferas de los hidrocarburos y materias primas se acerca a los 45 mil millones de dólares, aunque el total, según fuentes no oficiales puede llegar a los 100 mil millones de dólares; y lo acordado en créditos financieros se aproxima a los 3 mil millones de dólares.

Las inversiones en los Estados Unidos.

Las relaciones sino-norteamericanas han estado teñidas por las altas y bajas que, en las políticas hacia China han seguido en los últimos 15 años, las Administraciones que ocuparon la Casa Blanca. El presidente George W. Bush llegó a asegurar que le parecía bien las compañías chinas invirtieran en firmas financieras de su país; pero en otras ramas tropiezan con obstáculos legislativos o no son bienvenidas. Sobre este particular hay más de un referente, sustentado en la negativa de aceptar inversiones en áreas que las autoridades estadounidenses clasifican como estratégicas o atentan contra la seguridad nacional.

La operación de mayor envergadura realizada por una firma china en los Estados Unidos se dio cuando (12/2004) Lenovo, el primer fabricante de PC (computadoras personales) del coloso oriental, adquirió la división de la IBM por mil 250 millones de dólares. El acuerdo consistió en el pago en efectivo de 650 millones de dólares y acciones (19%) valoradas en 600 millones de dólares.

Por su parte, las inversiones procedentes de China en Norteamérica son muy escasas y están dirigidas al acceso a activos estratégicos, así como pretenden expandirse hacia nuevos mercados. El caso de Lenovo es evidencia clara de este fenómeno. Cuando IBM puso a la venta su negocio de PC, la firma asiática vio la adquisición como una vía para, rápidamente, salir del marco local y convertirse en un actor global. Esta maniobra cuadruplicó los ingresos anuales de Lenovo hasta los 13 mil millones de dólares. A la vez, catapultó a la compañía hasta la tercera posición mundial con una cuota de mercado entre el 9%-10%, sólo detrás de Dell y Hewlett-Packard. Más del 70% de sus ingresos tienen ahora su origen en las plazas externas; porcentaje que era, en la práctica, nulo antes de la adquisición.

Entre otras ventajas, como parte del contrato, Lenovo obtuvo una licencia para utilizar la marca IBM por 5 años. Igualmente, importante resultó tener acceso a activos intangibles estratégicos tan valiosos como la vasta experiencia internacional, así como acceso a los canales de distribución en 160 países en los cuales IBM tiene una notable presencia.

Un caso interesante resultó cuando (6/2005), la tercera compañía norteamericana fabricante de equipos electrodomésticos, Maytag, se enfrentó a serios problemas financieros y se declaró en venta, la firma china Haier ofreció inmediatamente mil 280 millones de dólares a los accionistas de Maytag contraponiendo una oferta de Ripplewood de mil 100 millones de dólares. Según palabras de un alto ejecutivo de Haier, *El objetivo es aprovechar el gran prestigio de la marca Maytag, así como sus desarrollados canales de venta.* Maytag dominaba el 15% del mercado de electrodomésticos en Estados Unidos sólo por detrás del 30% de Whirlpool y el 20% de General Electric.

Aunque, finalmente fue Whirlpool quien obtuvo el negocio mediante una oferta de mil 350 millones de dólares, Haier no renuncia a su propósito de *hacer que los americanos vean a Haier como una marca establecida en Norteamérica, y no como una marca china importada.* Visto así, es sensato pensar que Haier volverá al escenario, tan pronto se vislumbre otra oportunidad de adquisición que le permita seguir escalando posiciones en el mercado.

Sin embargo los Estados Unidos, ante el reto que plantea la presencia en su territorio del inversor chino, han optado por una política celosa de sus intereses escudados bajo el rubro de la seguridad nacional. Esto ha sido así, cada vez que un intento de adquisición involucra recursos naturales claves o tecnología consideradas con potencial para usos militares. Uno de los más publicitados fue el que de manera infructuosa protagonizó CNOOC en su intento de compra por cerca de 16 mil 400 millones de dólares de la californiana Unocal, la novena petrolera norteamericana.

Las inquietudes sobre cuestiones de seguridad nacional surgieron cuando los intereses de CNOOC fueron interpretados como amenazas al suministro estable de petróleo y a la posibilidad de usar para fines militares tecnologías diseñadas

para el mapeo submarino. La posibilidad de ser sometido a investigación y la fuerte oposición política hicieron que CNOOC finalmente retirara su oferta. El caso de Lenovo, tampoco estuvo exento de reticencias, pues generó inquietudes sobre posibles transferencias de tecnologías sensibles y cuestiones de espionaje corporativo. Fue sometida tanto al Comité de Inversiones Extranjeras como al Departamento de Seguridad Nacional. La transacción se realizó después de ser calificada de positiva por el Comité y declarada no sensible a los intereses de la seguridad nacional.

Cierto es que estas alarmas no son nuevas. En los años 1980, surgieron similares preocupaciones ante adquisiciones por parte de compañías japonesas. Como resultado, en 1988, el Congreso de norteamericano aprobó un Acta de Defensa⁵ que otorgó al Presidente autoridad para bloquear cualquier adquisición o fusión que involucrara a compañías americanas, si ello era una amenaza a la seguridad nacional. La legislación no definió qué debe entenderse por *seguridad nacional*, dejando el término a la libre interpretación del Comité de Inversiones Extranjeras de los Estados Unidos.

Sin embargo, en la esfera de las finanzas las entidades de China han estado más activas. Así CICH (tiene un fondo de 200 mil millones de dólares) tomó el 10% del Blackstone Group LP, firma de capital privado norteamericana por un monto de 3 mil millones de dólares. Asimismo, la compañía china de corretaje Citic Securities Co. acordó invertir mil millones de dólares en el banco de inversión estadounidense Bear Stearns Cos., como parte de lo que se valoró de una alianza estratégica. En el 2007 entidades bancarias de China entraron en las actividades financieras de la Morgan Stanley al adquirir acciones que, unidas a las de Blackstone, (más lo desembolsado para participar en el Barclays, de Gran Bretaña) significaron inversiones del orden de los 25 mil millones de dólares.

En otra operación que involucró al China Minsheng, primer banco privado del país, y séptimo por el volumen de negocios, compró el 4,9% de las acciones del United Commercial Bank Holding (UCBH), de California, y para ello pagó 96 millones de dólares. Desde el 2009 la participación del Minsheng se elevó hasta el 20% y el total invertido rondó los 317 millones de dólares. El UCBH posee activos por 10 mil 650 millones de dólares, y se especializa en la atención de actividades financieras de la comunidad asiática en los Estados Unidos.

Por último, las inversiones en territorio norteamericano en la esfera productiva son, en realidad escasas, y se estiman en unos 2 mil millones de dólares. Mientras, en las entidades financieras pueden superar los 25 mil millones de dólares. Sin embargo, los inversores chinos ven en Norteamérica una plaza depositaria de tecnología y *know how*, y ello condiciona los posibles negocios a la compra de compañías de ingeniería e industriales ya existentes. Adquisiciones de este tipo

⁵ Se aprobó bajo el nombre de Exon – Florio Provision of the Defence Production Act.

resultan atajos para acceder a activos estratégicos sin necesidad de incurrir en cuantiosos gastos, tanto financieros como temporales, en montos para I+D, así como en campañas internacionales de *marketing* para la promoción de productos.

China: Inversiones en América Latina

Un preámbulo necesario:

Ante todo, es bueno recordar que las relaciones económicas de China y América Latina, tienen diferentes espacios temporales. Es posible remontarse, en su génesis más alejado, a comienzos del siglo XVII hasta 1815 cuando el *galeón de Manila*, partía de Filipinas, y tocaba los puertos de Veracruz, en México y el del Callao, en Perú. Aquellos navíos llamados genéricamente *barcos chinos* transportaban, entre otros artículos, seda, cerámica, porcelana, telas, esencias, pólvora, etc. Del *Nuevo Mundo*, a cambio, salían para Asia, en lo fundamental, oro, plata blanca, maíz y tabaco.

Igualmente, es posible remitirse a la segunda mitad, y a lo largo del siglo XIX, cuando llegaron más de medio millón de *culíes chinos* al Continente; enganchados bajo contrata; en el caso de Cuba, en realidad suplieron a los esclavos traídos de África, cuando el comercio negrero se tornó insostenible; o fueron a desempañar los duros trabajos en obras ferroviarias, el Canal de Panamá y las explotaciones de guano en Perú. Esta corriente humana no sólo contribuyó al desarrollo y crecimiento de la economía, también aportó elementos autóctonos al mosaico de costumbres y cultura que cuajaban en Latinoamérica. Sin olvidar su presencia en las dos gestas (1868-1878 y 1995-1998) de liberación anticolonial en Cuba.

En tanto, las constantes convulsiones sociales que conoció China hasta mediados del siglo XX, dieron lugar a la dispersión por el Continente de grupos de emigrantes que, en alguna medida, dieron lugar a colonias (Panamá, Cuba, Perú, México, Brasil) más o menos numerosas. La impronta de estos núcleos sirvió de enlace para mantener, de modo intermitente, los intercambios culturales y económicos chino-latinoamericanos, así como conservar los gérmenes de la interrelación cultural.

En el plano político, en fecha tan lejana como 1874, Perú estableció relaciones diplomáticas con el Imperio de la *Dinastía Qin*. A su vez, años después le siguieron Brasil (1881), México (1899), Cuba (1902) y Panamá en 1909. Al caer el Imperio y proclamarse la *República de China*, entre 1911 y 1949, bajo el Gobierno Nacionalista del Kuomintang (KMT), Chile regularizó los vínculos diplomáticos en 1915, con posterioridad lo hicieron, Bolivia (1916), Nicaragua (1930), Guatemala (1931), República Dominicana (1940), Costa Rica (1944), Argentina (1947) y por último, en 1949, Ecuador.

Sin embargo, no sería hasta la irrupción en el proscenio internacional de la República Popular China (RPCh) (1/10/1949) que, en realidad, pareció que surgían condiciones para el establecimiento de contactos institucionalizados de mayor aliento. No obstante, la presencia de factores históricos, políticos, geográficos y, lo que resultó de un gran peso, la coyuntura mundial de la época, marcada por la *larga noche de la guerra fría*; a lo que se agregó la perniciosa influencia política anti-china de los Estados Unidos; constituyeron circunstancias que arrojaron más sombras que luces, al proceso de enrumbar por sanos derroteros las relaciones entre América Latina y la *Nueva China*.

Por otra parte, en un sentido más abarcador, al incursionar en los vínculos mantenidas por China y los países Latinoamericanos, en los pasados 60 años, por convención, es posible distinguir tres grandes períodos: una fase inicial que transcurre entre 1950 y 1978; un segundo momento que abarca de 1979 al 2000; y una tercera etapa, en realidad un verdadero parte aguas, que lo delimitó la entrada de país asiático en la OMC, hasta nuestros días.

Al proclamarse la RPCh no fue reconocida, de inmediato, por la gran mayoría de los Estados Occidentales; esta oposición la encabezó el gobierno de los Estados Unidos. Otros sucesos en la arena internacional enturbiaron el clima político entorno a la joven República. El (25/6/1950) tiene lugar el estallido de la guerra entre las dos Coreas; desde octubre toman parte en el conflicto tropas de *Voluntarios del Pueblo* del ejército chino. En la segunda mitad de la década 1950-1960, ocurren los duelos de artillería alrededor de las islas de Matsu y Quemoy. Mientras, la plataforma de la *Guerra Fría* que impulsó Norteamérica para aislar al comunismo tras las *Cortinas de Hierro y Bambú*, dictó pautas en la política internacional que repercutieron en el contexto de América Latina.

Al mismo tiempo, el espacio correspondiente a la década de los años 50 del siglo XX, encuentra, en América Latina, un ambiente político donde proliferan los gobiernos de corte militar. Tejen esta cadena, entre otros, las dictaduras entronizadas en República Dominicana, Nicaragua, Venezuela, Bolivia, Paraguay, Haití, Cuba, Colombia, Argentina, etc. Con anterioridad, los Estados Unidos habían instrumentado la *Doctrina Truman* (1947) e impusieron el llamado *Tratado de Río* (1948); mecanismos dirigidos a afianzar su predominio político y económico en el traspasio Latinoamericano, además de levantar en *cordón sanitario* para aislar al Continente de la influencia *comunista*.

Bajo tales circunstancias, resultó un hecho político *contra natura* que, por un período bastante prolongado, los países de América Latina aceptaran como gobierno legítimo de China, al *Nacionalista del KMT* refugiado en Taiwán, así como extendieran a la Isla, en el plano internacional, el *estatus* diplomático de representante del *Estado Chino Continental*. Además, también pesó el hecho del no-reconocimiento de China por la gran mayoría de las naciones del mundo

occidental; además, de la exclusión del *Sistema de Organizaciones de la Naciones Unidas* (ONU).

Así, dentro de la etapa 1950-1978 las circunstancias objetivas imperantes determinaron que, en los años 1950-1960, la política que desplegó China se caracterizó por extender lazos que facilitarían los intercambios culturales y económicos, encauzando los contactos de manera tal que coadyuvarían al establecimiento de relaciones diplomáticas. En dicha década, cerca de mil 200 personalidades políticas y profesionales provenientes de América Latina visitaron China. En tanto, conjuntos (16) artísticos, delegaciones sindicales y grupos comerciales chinos recorrieron distintos países del Continente; contactos que ayudaron a tender puentes para promover los vínculos sino-latinoamericanos.

Sin embargo, la incipiente apertura al mundo de los negocios, en la década, resultó en extremo magra. El total del valor acumulado de los intercambios comerciales sólo ascendió a unos 30 millones de dólares.

Con el triunfo de la Revolución Cubana en 1959 se producen cambios en el curso de las relaciones económico-políticas de China y América Latina. Cuba fue la primera nación que rompió los vínculos con Taiwán, y el (28/9/1960) otorgó reconocimiento diplomático, a la RPCh. Este hecho sirvió para que, en los años 1960-1965, los contactos chino-latinoamericanos entraran en una nueva fase. Más de 20 delegaciones procedentes de distintos puntos de América Latina arribaron a China; a su vez, 7 representaciones chinas recorrieron distintos países de la región. El primer presidente en visitar al país asiático (9/1961) lo fue el de Cuba.

El giro en el entorno político encontró reflejo en la dinámica de los intercambios económico-comerciales. Si bien el valor del comercio bilateral alcanzó más de 31 millones en 1960, ya en 1965 superó los 343 millones de dólares. El monto acumulado durante 1960 -1965 trepó hasta los mil 300 millones de dólares.

Este alentador comportamiento, por distintas causas, se vio drásticamente frenado en la segunda mitad de la década de los años 60 del pasado siglo. De un lado, pesaron las discordantes visiones de China y la desaparecida URSS, en las áreas ideológico-político-económicas, así como en el papel a desempeñar en el movimiento comunista internacional. De otro, actuaron los bruscos cambios de la situación política de América Latina (golpes militares en varios países de la región); a lo que se sumó el estallido de la *Revolución Cultural* en China. Factores que al conjugar se lesionaron, en gran medida, las incipientes relaciones chino-latinoamericanas. De este modo, al finalizar 1969 los intercambios externos de China y América Latina no rebasaron los 130 millones de dólares.

Por otra parte, la absurda e irracional política de aislamiento político-económico alrededor de China, en 1971, comenzó a ser superada al expulsarse a Taiwán, y

restituírsele a la RPCh sus derechos y deberes en la Asamblea General de Naciones Unidas, en el Consejo de Seguridad y en todo el Sistema de Organizaciones de la ONU. Este hecho, junto a la creciente presencia de China en la arena internacional, llevan a que en los años 70 del Siglo XX, seis naciones de América Latina extendieran el reconocimiento diplomático al país: Chile (1970), Perú (1971), México y Argentina (1972), Venezuela y Brasil (1974).

Una vez finalizada la exclusión en la ONU e incorporada China al activo concierto de la política internacional, a lo largo de aquel decenio, tuvo como cause visible, en esencia, lograr el repudio en el ámbito internacional, en lo fundamental, por parte de los países del *Tercer Mundo* de lo que calificó de *hegemonismo de gran potencia*. Este curso, en el *mundo bipolar* de entonces, se sustentó en la teoría de los *Tres Mundos* (1974) de Mao Zedong. Así, Estados Unidos y la URSS formaban el primero; Europa, Japón y Canadá, más los países socialistas del Este de Europa, el segundo; Asia (excepto Japón), África, América Latina, y desde luego, China, el tercero.

China, con sobradas razones, se identificó con los intereses de las naciones del *Tercer Mundo*; dicha óptica dio un renovado fundamento a las relaciones sino-latinoamericanas. Para ello, apoyó en foros internacionales las justas demandas de los países de América Latina por salvaguardar sus derechos sobre zonas económicas marítimas, la defensa de precios justos para los productos primarios, hacer de la región *zona desnuclearizada*, así como secundó con energía el establecimiento del *Nuevo Orden Económico Internacional* (NOEI).

En 1970-1979 el clima de normalización que experimentaron los vínculos China-América Latina, tuvo su contrapartida en el terreno político y en el económico. Al país asiático viajaron diferentes Presidentes y Primeros Ministros, entre ellos, el de México, etc. En el orden comercial fueron refrendados más de 10 acuerdos con países de la región; el intercambio de delegaciones comerciales oficiales superó las 50. El monto del valor del comercio exterior se multiplicó por más de 8 veces, al pasar (1970) de los casi 146 millones a los más de mil 261 millones de dólares en 1979.

Con la aprobación (1978) de las Cuatro Modernizaciones (agricultura, industria, ciencia y técnica y defensa), China inició un proceso de Reforma y Apertura que, en el plano más general, planteó una nueva arquitectura a construirse para los vínculos externos del país, teniendo como pilares sustentables, el enfoque dado por Deng Xiaoping: “*en la actualidad, los grandes desafíos reales del mundo, o sea, los problemas estratégicos con carácter global son: uno, la cuestión de la paz; el otro, la problemática económica o del desarrollo. El primero es un asunto entre el Este y el Oeste; mientras que el segundo es un punto entre el Sur y el Norte*”. La nueva dimensión que adquirieron las relaciones exteriores de China, dirigidas a crear un clima internacional favorable al desarrollo de la economía nacional, condujo a su redefinición con respecto a América Latina.

La nueva orientación (1979-2001) buscó establecer y desarrollar relaciones amistosas y de colaboración con todos los países Latinoamericanos, incluyendo aquellos que no mantienen contacto diplomático con China; hacer regla la igualdad, el beneficio mutuo, las ganancias compartidas, e intercambiar mercancías de interés recíproco; expandir el comercio y la cooperación económica; apegarse al respeto de las tradiciones y valores propios, ampliar los contactos en las diversas manifestaciones culturales; en el orden internacional, estrechar el intercambio de puntos de vista, así como trabajar conjuntamente por un nuevo orden económico internacional.

Así, en la trayectoria seguida por China en el relanzamiento de los contactos con el área Latinoamericana, es perceptible la prioridad otorgada a la intensificación de los vínculos con los países de mayor nivel económico y que, asumían, desde la óptica china, políticas moderadas. En tanto, definió tres categorías en sus relaciones económico-comerciales: *Socios Estratégicos*; *Socios Cooperativos*; y *Socios Amistosos*. Aunque tal orden no menoscaba la identificación con las demandas de los países de la región en defensa de los intereses nacionales, la soberanía estatal y rechazo a las injerencias externas. En lo político, quedó atrás el orden de sólo sostener relaciones con los partidos de izquierda; extendiéndolas por igual a los que están en el poder como a los de la oposición.

El reacomodo de la política hacia América Latina de China en 1979-2001, también encontró eco en las perceptibles orientaciones de los gobiernos de la región respecto al país asiático. Así, en los años 1980-1990, las relaciones político-económica de las dos partes siguió un auge modesto, pero sostenido; los intercambios comerciales, la cooperación económica, científico-tecnológica y cultural mostraron signos de intensificación creciente. Asimismo, la presencia en ambas latitudes de los dirigentes de distintos niveles estatal-políticos chinos y latinos comenzó a figurar en la agenda de los frecuentes contactos recíprocos.

No es ocioso recordar que, en los primeros 30 años de existencia de la RPCh, ningún alto dirigente estatal ni partidista del país visitó América Latina. El cambio de signo se produjo al asistir el Primer Ministro de China (Zhao Zhiyang) a la *Cumbre Norte-Sur* (Cancún, 1981) y a continuación, oficialmente, visitó México. Posteriormente, (1985) realizó un recorrido por Colombia, Brasil, Argentina y Venezuela. Continuación de esta apertura lo fue la presencia (1990) del Presidente chino (Yang Shangkun) en México, Brasil, Uruguay Argentina y Chile.

A su vez, el primer mandatario chino (Jiang Zeming) recorrió (1993) Cuba, Brasil; y México (1997). En tanto, el Primer Ministro (Li Peng) visitaba (1995) México, Perú; y (1996) Chile, Brasil y Venezuela. Como colofón del renovado interés de China por hacer patente la presencia en América Latina, debe señalarse que todos los miembros del *Comité Permanente del Buró Político* (XV Comité Central del PCCh) hasta el 2000, en distintos momentos, recorrieron la región.

Por otro lado, creció el número de países de América Latina que reconocieron y pasaron a establecer vínculos diplomáticos con China. Así, dan este paso, Ecuador y Colombia (1980), Bolivia (1985) y Uruguay (1988). Hoy, de los 19 Estados de Centroamérica y de la parte continental de Suramérica, 12 tienen lazos diplomáticos con Beijing. Reconocen a Taiwán: Paraguay, Honduras, El Salvador, Panamá, Nicaragua, Guatemala y Belice.

Asimismo, en los años transcurridos de 1980 al 2000 presidieron delegaciones a China, en reiteradas ocasiones varios Presidentes de América Latina. Entre ellos, Argentina (4), México (2), Ecuador (3), Brasil (2), Uruguay, Perú (3), Bolivia, Chile (2), Colombia (2), Venezuela (3). La interrelación político-estatal encontró eco en el moderado incremento de los flujos comerciales; autores de ambos lados destacan que los intercambios estaban lejos de reflejar las reales potencialidades de ambas partes. Quizás, entre otros factores retardarios sobresalieron la llamada *década perdida* (1980-1990), causa directa de la crisis que sacudió al Continente Latino; los efectos de las políticas de ajustes neoliberales impuestas en la región, y las debacles ocurridas en las economías de México y Argentina.

De este modo, si bien los años 1980-1990 verificaron un sostenido crecimiento del comercio bilateral e incentivación de la cooperación económica; el monto de los intercambios pasó, de los mil 363 millones, a los mil 841 millones de dólares; con un incremento anual algo inferior al 3%. Mientras, la última década del pasado siglo arrojó sensible mejoría en el terreno comercial, al cerrar el 2000 totalizando los 12 mil 596 millones de dólares; para una tasa de por años superior al 20%. El saldo en el período resultó favorable a China en más de 5 mil 300 millones de dólares. Resaltó que de lo exportado en el decenio a Latinoamérica, Panamá recibió (Zona Franca), como promedio unos 660 millones de dólares anuales; lo que sugiere que esta fue la fuente del excedente en el balance final.

El primer decenio del siglo XXI también para América Latina abrieron nuevas expectativas, que parecen verificar la alentadora evolución que en los últimos años experimentaron los contactos político-económicos sino-latinoamericanos. Han sido fluidas las visitas de los más altos dignatarios latinoamericanos a China. Entre el 2001 y el 2009 los Presidentes de México y Chile (2001), Ecuador y Uruguay (2002), Cuba (2003) y Brasil, Argentina y Venezuela (2004-2006-2008); Colombia y Perú (2005), Colombia (2009) realizaron visitas de trabajo, acompañados de amplias delegaciones empresariales, a Beijing.

En tanto, el Presidente de China (Jiang Zemin) efectuó (2001) el más abarcador periplo de dirigente chino, por el Continente, al ser recibido en Chile, Argentina, Uruguay, Cuba, Venezuela y Brasil; mientras el Primer Ministro (Wen Jiabao) visitó México (2003). Mientras, el Presidente Hu Jintao ha frecuentado la región con recorridos que han incluido, Brasil, Argentina, Chile y Cuba (2004); Costa Rica, Cuba y Perú (2008), así como México, donde destacó la importancia de avanzar hacia una alianza estratégica que pasara por el incremento de los intercambios externos, así como desarrollar proyectos de mutuo interés e

inversiones. Además, fue creada una filial para la enseñanza del mandarín anexa a la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Sin embargo, de especial relevancia para el desenvolvimiento futuro de las relaciones sino-latinoamericanas lo constituyó la publicación (9/11/08) del *Libro Blanco*, contenido del *Documento sobre Política de China hacia América Latina y el Caribe*, que ofrece un marco político-institucional a los crecientes vínculos económico-inversionista-comerciales. Sus lineamientos, siguiendo las pautas de los trazados para la Unión Europea (UE- 2003), y para África (2006), representan la plataforma modélica, en la que se proyectan las perspectivas del venidero desarrollo de los contactos político-económico-sociales, entre las dos regiones.

Con relación al marco legal para la recepción de capitales, China ha suscrito Acuerdos Para la Protección Recíproca de Inversiones (APRI) con Argentina, Bolivia, Cuba, Chile, Ecuador, Perú y Uruguay. En el caso de Cuba, este APRI fue firmado en 1995 y renegociado y actualizado en 2007. Está también vigente desde 2001 un convenio para evitar la doble tributación. Además, se han firmado convenios de exención de doble tributación con Brasil y Venezuela. De este modo se intenta brindar un marco jurídico que reduzca el riesgo y la incertidumbre con la finalidad de atraer y proteger las inversiones recíprocas.

En términos políticos América Latina también es importante para China al considera el conflicto que RPCh mantiene con Taiwán por el reconocimiento internacional como legítimo representante del pueblo chino. Esta disputa condicionó y condiciona las relaciones exteriores de China continental en la medida que, no acepta el doble reconocimiento, e impone como requisito para establecer vínculos diplomáticos con un Estado que no existan relaciones de este tipo con Taipei.

Es este el punto de mayores fricciones que ha estado presente en las relaciones sino-latinoamericanas. No lo son los derechos humanos o cuestiones sobre seguridad global o desarme, lo es Taiwán. China ha desplegado una activa diplomacia formal e informal en la región, en particular en Centro América, para lograr el cambio de lealtades políticas en aquellos países que aún reconocen diplomáticamente a Taiwán

Lo apuntado parece reafirmar que, China, en el primer decenio del siglo recién comenzado, está esbozando una imagen hacia América Latina que trasluce un trato entre partes igualitarias; intensifica los contactos políticos, incluyendo en la agenda el diálogo directo al más alto nivel; emplear a fondo los mecanismos de consulta constituidos; incrementa la presencia y cooperación en los organismos regionales. Busca fortalecer el apoyo recíproco en la defensa de los derechos e intereses legítimos reclamados por los países en desarrollo, en especial en los foros internacionales.

En este espectro, el comercio y la colaboración económica ocupan un lugar puntero. Una prioridad, que parece proyectar un futuro promisorio, radica en la utilización a fondo de las potencialidades de complementación económica, en el interés de China por asegurarse mercados y suministros crecientes de materias primas e hidrocarburos; y de América Latina de expandir y abrir nuevos espacios para sus productos. Lo cual crea bases para un mutuo beneficio en el campo de las inversiones directas, tanto para fomentar e incrementar renglones establecidos, como para poner en explotación otras fuentes y rubros que estimulen la asimilación de técnicas productivas de alta tecnología.

Lo dicho no significa desconocer otros elementos que redondean las proyecciones de China en sus relaciones en el futuro próximo con la América Latina., Aquí cuentan promover, extender los intercambios y la cooperación en las esferas de la cultura, educación, académica y deportiva, a través de los canales establecidos e iniciativas factibles de implementarse.

Por otro lado, el renovado interés de China por potenciar los vínculos con los países de la región, también se manifestó en las iniciativas para ampliar las relaciones con organismos e instituciones multilaterales Latinoamericanas. Desde 1990 ha sostenido 13 encuentros anuales a nivel de Cancilleres con el Grupo de Río. Además, estableció (2000) un mecanismo de consulta y cooperación con la Comunidad Andina de Naciones (CAN – Venezuela, Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia); celebró un primer encuentro político (2002) y el segundo (2004) en el ámbito de los Ministros de Relaciones Exteriores.

En 1997 dieron comienzo los contactos con el Mercado del Sur (MERCOSUR-Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay y Chile), entidad con la que ha efectuado varias rondas de diálogo, incluido el interés en la firma un Tratado de Libre Comercio (TLC). Mantiene vínculos con la región a través de organismos transpacíficos de cooperación económica, como el Foro Asia-Pacífico (APEC) y el Foro de Cooperación Asia-América Latina (FOCALAE). Además, China está presente como observadora (1991-2008) en las reuniones anuales del Banco Interamericano de Desarrollo (BID); igual estatus ostenta (1993) en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); y en la Comisión Económica para América Latina de la ONU (CEPAL), así como mantiene frecuentes contactos con el Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

Dentro del ámbito político, China intercambia visitas y delegaciones con el Parlamento Latinoamericano (PARLATINO); como observadora está presente en el Parlamento Amazónico y en la Asociación de Estados del Caribe (AEC). China durante largo tiempo en lo referente a sólo reconocer y entablar intercambios con las corrientes políticas de izquierda, de modo progresivo, pero perseverante, incorporó una orientación más abarcadora y de *realpolitik*. Así, hoy día tiene establecidas relaciones con 90 entidades políticas de 29 países de la región, con la característica de incluir Partidos que gobiernan o forman parte de las fuerzas opositoras.

Igualmente, oficialmente el PCCh afianzó vínculos regulares con la Comisión Regional de la Internacional Socialista, la Organización Demócrata Cristiana de América, la Conferencia Permanente de Partidos Políticos de América Latina (COPPPAL), así como está presente en el Foro de Sao Paulo.

Lo Invertido y Proyecciones en América Latina

Como inversores, hasta (9/2003) la presencia en Latinoamérica de las empresas o corporaciones de capital procedente de China o mixto no eran significativas. Las inversiones realizadas en esa fecha por 379 firmas registradas en el Ministerio de Comercio Exterior contabilizaban un total de 683 millones de dólares. En lo fundamental, lo invertido estuvo concentrado en Brasil, Venezuela, México, Perú y Cuba. En ese propio año fueron registradas 46 nuevas entidades con desembolsos superiores a los 51 millones de dólares, de los cuales lo neto originado en China estuvo próximo a los 37 millones de dólares. En el 2004, lo aportado por el *dragón chino* alcanzó la cifra de 890 millones de dólares.

Entre el 2003-2008 los desembolsos estimados, concentrados en un conjunto de países seleccionados totalizaron 17 mil 281 millones de dólares. Estas inversiones incluyeron a: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, México, Perú, Uruguay y Venezuela. En el 2009, lo calculado de lo invertido por China ascendió a unos 6 mil 500 millones de dólares. Se repartió entre Brasil, Colombia, México, Perú, y Venezuela.

Sin embargo, al repasar el vuelco ocurrido en lo económico-comercial y futuro campo inversor que mostró China en las relaciones con América Latina, a partir del 2004, permiten hablar de un punto de inflexión en los intercambios entre las dos regiones. Así, en la caso de Brasil, la presencia (3/2004) del Presidente Luis Ignacio da Silva (Lula), en la nación asiática, amplió el cause de los vínculos entre las dos partes. Los acuerdos firmados en esa oportunidad incluyeron la constitución de un *Consejo Empresarial* encargado de promover el comercio e inversiones bilaterales; los empresarios (400) que figuraron en la comitiva suscribieron proyectos a desarrollar en las ramas de la minería, siderurgia y otras.

Sin embargo, con la firma de once nuevos acuerdos (11/ 2004) en el curso de la visita de Hu Jintao, los vínculos China-Brasil tomaron un vuelo de largo alcance; cubren las esferas comerciales, inversiones y turismo. Así, firmas chinas y brasileñas, de conjunto, invertirán en los sectores siderúrgicos, mineros y producción de alcohol-combustible (caña o maíz); China abrió el mercado para las carnes bovinas, con expectativas para importar de Brasil, unos 600 millones de dólares; y en pollos, hacer compras por unos 200 millones de dólares anuales. Lo invertido en Brasil en el 2003-2008 se estimó en 8 mil 548 millones de dólares; y lo realizado en el 2009, se elevó hasta los 5 mil 136 millones de dólares.

Por otra parte, en el 2006 el *Hércules chino* del acero, la *Baoesteel*, realizó el mayor desembolso en América Latina, al inyectar a la economía brasileña inversiones por un monto de mil 500 millones de dólares. Con la Cía de Vale do Rio Doce de Brasil,

explota minas de hierro. Además, produce acero, en una instalación levantada al costo de 8 millones de dólares. Hay otros proyectos conjuntos en marcha, como la construcción de una nueva acería por parte de ambas compañías a un costo total de 5 mil 500 millones de dólares.

En otra obra de gran envergadura en el sector minero-acero la Wuhan Iron and Steel Corporation (Wisco), tercer fabricante de acero chino, acordó pagar 400 millones de dólares para adquirir el 21,52% del capital accionario de la minera brasileña MMX, controlada por el Grupo EBX. En (5/ 2009), Wisco había adquirido el 9,09% de las acciones de MMX por 120 millones de dólares. El acuerdo incluyó un contrato de suministro de mineral de hierro a la empresa china por 20 años y la construcción de una planta siderúrgica. La asociación de Wisco y MMX invertirán 4 mil millones de dólares, en una fábrica con capacidad de producción de 5 millones de toneladas al año; controlada en un 70% por Wisco y un 30% por EBX.

La planta estará ubicada en el puerto del Azu, (Río de Janeiro); generará unos 20 mil empleos. El objetivo de Wisco es elevar su producción de acero hasta 30 millones de toneladas al año. Tras la confirmación del proyecto a desarrollar por Wisco, la dirección de la JAC Motors, fabricante chino de automóviles, también anunció su intención de instalarse en el complejo industrial del Puerto del Azu, en asociación con EBX.

Otro proyecto ejecutado por Sinopec, el mayor grupo empresarial del sector petrolero de China, mediante una contrata con Petrobras, construyó el gasoducto Cabiunas-Vitoria (Gascav), de 300 km de extensión e inversión valorada en 500 millones de dólares. El Gascav, tramo inicial del Gasoducto Sudeste-Noreste (Gasene) del país, unió los estados de Río de Janeiro y Espírito Santo. El gasoducto transporta 20 millones de m³ de gas natural por día y forma parte del plan de largo plazo de Petrobras para mejorar la distribución interna del hidrocarburo.

Por otro lado, el mayor préstamo concedido hasta ahora por una entidad china a una empresa o institución brasileña, la petrolera estatal Petrobras y el Banco de Desarrollo de China (BDCh) suscribieron contratos de financiamiento por 10 mil millones de dólares en 10 años. Petrobras usará el crédito para financiar sus planes de inversión 2009-2013; además, el acuerdo de suministro de petróleo suscrito en (2/2009) entre Sinopec-Petrobras entrará en vigencia cuando la entidad carioca reciba los primeros fondos. La división Unipecc Asia de Sinopec recibirá 150 mil barriles de crudo por día en el primer año, cifra que subirá a 200 mil barriles por día en los siguientes nueve años.

Mientras, Sinochem Group, la cuarta empresa petrolera china, adquirió el 40% de la firma noruega Statoil, por un monto de 3 mil 70 millones de dólares para explotar de conjunto el campo Peregrino, situado en el Golfo Campos, en aguas brasileñas. El yacimiento fue descubierto en 1994; y la extracción comenzará en la primera mitad del 2011. Las reservas se evalúan entre los 300-600 millones de barriles de petróleo. Con este paso, China busca garantizar suministros estables

de hidrocarburos para responder a la creciente demanda de la economía de portadores energéticos.

En una operación financiera la firma brasileña Embraer, cuarto constructor aeronáutico mundial, obtuvo del BDCh una línea de financiación por 2 mil 200 millones de dólares para vender sus aviones en China. Concretamente, el memorando de entendimiento de tres años de vigencia con la unidad financiera del Banco Estatal, CDB Leasing, facilitó a Embraer consolidar su posición en el mercado chino gracias a esta oportunidad de financiación.

La notoria sintonía de *alianza estratégica* entre las dos naciones en las esferas político-económico-comercial, recibió un espaldarazo al reconocer Brasil a China como *economía de mercado*. Además, a través de la firma de créditos recíprocos por un monto de 10 mil millones de dólares, en sus equivalentes en yuanes, los dos socios ampliaron el uso de sus respectivas monedas, en los intercambios comerciales en detrimento del dólar. Ambas partes han dado forma al Grupo de los BRIC (Brasil, Rusia, India y China), con lo cual han ganado relevancia en la arena internacional. Actúan en el seno de la OMC en el G-20, formado por países emergentes que pugnan por cortar los subsidios agrícolas de los países ricos.

Con Argentina, durante la estancia de Néstor Kirchner (6/2004) en Beijing la cooperación se extendió a las áreas de la aviación civil, salud pública, cultura, inversiones y agricultura. En lo exportado por Argentina a China se agregaron las piezas de repuesto para autos, embriones vivos, semen y ganado bovino en pie. Los cinco protocolos firmados durante la estancia de Hu Jintao (11/2004) en Buenos Aires, dieron continuidad y enriquecieron el contenido de las relaciones chino-argentinas, dotándolas de una proyección de largo plazo; la suma de las inversiones comprometidas rondó los 20 mil millones de dólares. Así, en tecnología espacial, construirán dos satélites desembolsando 260 millones de dólares, en proyecto a realizarse en cinco años.

Asimismo, una carta de intención en la esfera de las comunicaciones firmada con la *China Beiya Escm* (participa el *Banco Espíritu Santo*), *China Unicom* y *Hong Kong New World Group* contempla inversiones por valor de 710 millones de dólares para desarrollar las telecomunicaciones vía satélite y tecnologías de la información.

En hidrocarburos los fondos comprometidos cubren unos 5 mil millones de dólares, a realizarse por la compañía china *Sonangol* y la nueva entidad estatal *Energía Argentina SA*; exploraran áreas marítimas alejadas de la costa, así como trabajaran en la recuperación secundaria de pozos petroleros maduros.

En infraestructura la *China Beiya Excmo* y la *China Railway 20th Bureau Group* prevén hacer inversiones por 8 mil millones de dólares, para modernizar y ampliar los servicios ferroviarios urbanos e interurbanos de pasajeros. En la construcción de 300 mil viviendas populares, así como las obras auxiliares correspondientes, en los

próximos cinco años, lo proyectado a concretar con la *New World Property Development* y la *China Constructions* sumará unos 6 mil millones de dólares.

No obstante, alrededor de este conjunto de proyectadas inversiones surgieron en Argentina incertidumbres sí, tal como lo anunciaron las autoridades bonaerenses, China invertiría los millones de dólares anunciados. Un funcionario chino de la embajada comentó, "*China todavía no ha decidido cuánto invertirá acá. Hay que mirar las cosas con calma y cuando uno invierte, lo primero que hay que hacer es analizar la factibilidad*". Así, unos observadores destacaron que China está en Argentina para hacer negocios y no por caridad. Otros, recordaron que el país volvía a vivir la experiencia del siglo XIX cuando Inglaterra llevó a cabo su revolución industrial apoyada en buena parte en las materias primas nacionales, y en consecuencia, Argentina se quedó sin industrias.

Mejor suerte corrió el proyecto de la China Metallurgical Group Corporation (MCC) que tomó el control del yacimiento Sierra Grande, en el sur de Argentina, la mina subterránea de hierro más extensa de Suramérica. La explotación fue traspasada a MCC por Minera Sierra Grande, una subsidiaria de la también china Leng Cheng Mining para reabrir la entidad, que no operaba desde 1992. Minera Sierra Grande, que desde 2004 invirtió 20 millones de dólares para reabrir la instalación, permanecerá en el proyecto como socio minoritario (30%), mientras que MCC se hará cargo de la administración del yacimiento y el programa para la reactivación, producción y exportación de hierro. Sierra Grande cuenta con una terminal portuaria en el golfo de San Matías, situado a mil 300 km al sur de Buenos Aires.

Por cierto, después de fallidos intentos la China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) puso pie en Argentina, al asociarse con la familia Bulgheroni, propietaria de la compañía petrolera Bidas. Con anterioridad, ya había estado de la mano de JP Morgan en conversaciones con Repsol para adquirir el 85% que la firma española conserva en Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF). Pero no se pusieron de acuerdo en el precio. De las primeras conversaciones (2005) entre los Bulgheroni y CNOOC trascendió que los chinos se asociarían a Bidas pagando 5 mil millones de dólares para participar en la construcción de un estratégico gasoducto en Turkmenistán para trasegar gas natural a Europa.

Los Bulgheroni llegaron a Turkmenistán en 1993, atraídos por ese gasífero inmenso. El proyecto sigue vigente, aunque también los chinos formarán parte de otras decisiones y negocios. Ahora, (3/3/2010) mediante una transacción que involucró desembolsos por 3 mil 100 millones de dólares, CNOOC adquirió el 50% de las acciones de Bidas; creándose una *joint venture*, a iguales mitades, compartiendo la toma de decisiones estratégicas y *el management* de la compañía. La asociación de CNOOC con Bidas tiene una importancia geopolítica y geoestratégica que, indudablemente, trasciende la propia operación.

Bidas cuenta con reservas de crudos de 636 millones de barriles, con actividades de exploración y extracción de hidrocarburos en Argentina, Bolivia y Chile. En la Argentina, su principal negocio es Pan American Energy (PAE), de la que posee el

40%. Se trata de la segunda productora de petróleo del país y la que cuenta con la mayor cantidad de reservas en su poder. PAE fue beneficiada recientemente por la extensión por el plazo de 40 años de una concesión en la zona de mayor riqueza petrolera, el Golfo de San Jorge. Con este acuerdo, CNOOC da un primer gran paso en Sudamérica, en tanto Bridas consolida su presencia internacional y su proyección en Asia Central, África y el Lejano Oriente.

En la esfera financiera el Banco Industrial y Comercial de China (BICCh) desembarcó, desde hace varios años en la Argentina, al asociarse con las familias Werthein y Sielecki, para adquirir el Banco de Boston. La estrategia expansiva del banco chino que, sigue siendo estatal, abrió parte de su capital en la Bolsa de Hong Kong, y cuenta, entre sus accionistas minoritarios a Goldman Sachs, Alianza Capital y American Express. Además, China-Argentina estableció un crédito equivalente a 10 mil millones de dólares, en yuanes para pagos recíprocos.

Sin embargo, de acuerdo con estimados, entre el 2003-2008 lo invertido en Argentina no superó los 519 millones de dólares. Es de notar que las relaciones sino-argentina valoradas de estratégicas, no han estado, en los últimos tiempos, ausentes de disensos comerciales entorno a las exportaciones de aceite de soya; roces que parecen disolverse como tormenta en un vaso de agua. Argentina cuenta con el aval de China como *destino turístico de Gobierno*, por lo que espera millonarios ingresos en el sector. En tanto, el país sudamericano extendió a China el *estatus de economía de mercado*.

En Chile, la presencia (2004) de Hu Jintao sirvió para rubricar estratégicos acuerdos en varios campos. Así, las exportaciones chilenas de celulosa, metanol, harina de pescado y, en particular, el cobre al mercado chino crecerán. Los 3.4 millones de toneladas actuales de cobre se elevarán hasta los 6 millones en el 2010; además, recibiría el sector minero inversiones por unos 2 mil millones de dólares para nuevos proyectos, a ejecutarse entre las estatales *Corporación del Cobre de Chile* (Codelco) y la firma china *Minmetals*. Pero lo registrado como inversiones estimadas en los años 2003-2008 solo ascendió a 37 millones de dólares.

Asimismo, China y Chile dieron el respaldo político y concluyeron el acuerdo técnico que dio factibilidad a las negociaciones efectuadas, entre los dos países, y firmaron en el curso de la XIII Cumbre de la APEC; en Pusan, Corea del Sur (18/11/2005), los documentos del primer TLC chino con una nación latinoamericana. Entro en vigor el (10/2006). Por este pacto Chile ha podido elevar en 140% las exportaciones al país asiático; en tanto, China ha aumentado sus envíos a Chile en un 40%.

Con posterioridad, China y Chile firmaron un protocolo adicional al TLC, que incluyó una mayor apertura del sector de los servicios a partir del 1 de enero de 2009. Estos acuerdos afectan a un total de 23 compañías chinas de diversos ámbitos, como informática, consultoría, minería, deporte, medio ambiente y transporte aéreo; y 37 chilenas que abarcan, entre otros sectores, las leyes, el diseño de arquitectura, la ingeniería e inmobiliaria. Además, el acuerdo mejorará el

ambiente para las inversiones, creará oportunidades de negocios y contribuirá a disminuir los costos comerciales. Chile extendió a China el reconocimiento de *economía de mercado*.

Mientras, en Perú, entre los proyectos en explotación sobresale el procesamiento de mineral de hierro por la Corporación Shougang. Las firmas chinas han invertido cerca de mil 500 millones de dólares, principalmente en los sectores minero e hidrocarburos. La compañía CNPC es ya la segunda productora de petróleo en país andino. Perú no es un país rico pero todos están satisfechos con el negocio que se logró y, obviamente, también lo están los chinos. Con 4 mil 600 metros de altura, el Monte Toromocho, deriva su nombre precisamente de la figura de ese animal; lo sorprendente, está compuesto casi completamente de cerca de 2 mil millones de toneladas de mineral de cobre.

Cuando comience la explotación a cielo abierto, Toromocho, se transformará en la mina de cobre más productiva del mundo. La firma Chinalco enviará el cobre al país asiático para transformarlo en cables de electricidad; hilos que llevarán el fluido eléctrico a todo el territorio chino. La inversión ascenderá a los 3 mil millones de dólares; ambas partes saludaron el acuerdo: primero el gobierno peruano, pero los chinos aún más, hicieron un negocio histórico. Lo interesante es que las empresas mineras de China planean invertir otros 4 mil 500 millones de dólares en sus operaciones peruanas, por encima de los desembolsados realizados en el cobre y otros recursos minerales y energía.

Por otra parte, (1/3/2010) entró en vigor el TLC suscrito entre China y Perú. Las dos naciones concluyeron las negociaciones (11/2008) y lo suscribieron en (4/2009), en Pekín. El pacto comercial incluye simultáneamente provisiones sobre comercio de bienes, servicios e inversiones, además de un notable acuerdo de cooperación aduanera que ayudará a luchar contra delitos como la subvaluación. Perú envía a China, principalmente cobre, mineral de hierro y zinc; mientras que recibe maquinaria, teléfonos celulares y otros artículos tecnológicos.

El TLC, al entrar en vigor, permitirá que el 61% de los productos que van al mercado chino, y representan el 83.5% del valor ingresen sin pagar arancel. Pero el 94.5% de productos exportados por el país andino a China (el 99% del valor) ingresarán desde el primer día con algún beneficio arancelario. Con respecto al total de lo invertido cifras estimadas las sitúan, entre el 2003-2008 en los 4 mil 555 millones de dólares; y lo aportado en el 2009 en 279 millones de dólares. Perú otorgó a China el reconocimiento de *economía de mercado*.

Ecuador y China en los últimos años, entre otros, firmaron 14 acuerdos de cooperación y memorandos en diversos campos, como petróleo, minería, ferrocarriles, deportes, medidas sanitarias y fitosanitarias y turismo. Las dos principales petroleras chinas establecidas en andino país son la PetroChina y Sinopec; hasta el 2007 habían realizados desembolsos por valor de mil 800

millones de dólares, fundamentalmente, en el sector energético. Sin embargo, otras fuentes, en los años 2003-2008, solo reportan desembolsos estimados en 199 millones de dólares.

El Gobierno ecuatoriano fijó un nuevo modelo de contratación basado en un esquema de prestación de servicios. El Estado es dueño del 100% del crudo extraído y contrata a las empresas para extraer el petróleo y pagarles por sus servicios. Con el esquema de contratación puesto en vigor el Estado, además, se reserva el 20% de los ingresos brutos por la venta petrolera previa al pago a los contratistas.

Por otro lado, tras una negociación plagada de algunos conflictos concluyeron (20/5/2010) las negociaciones entre Ecuador y el consorcio chino Sinohydro del contrato para la construcción de la mega central hidroeléctrica Coca-Codo Sinclair, que requiere una inversión estimada en 2 mil millones de dólares. La usina tendrá una capacidad de mil 500 megavatios, cubrirá el 45% de la demanda de electricidad, y con ello solucionará parte del déficit eléctrico de país; empleará 3 mil puestos de trabajos directos y 30 mil indirectos. El consorcio chino subcontratará hasta un 15% de las obras con empresas locales.

La Sinohydro financiará el 85% de la obra a través de un crédito de mil 700 millones de dólares (hay fuentes que hablan mil 979 millones de dólares) del Exim Bank chino y la diferencia la aporta el Ecuador. La contraparte ecuatoriana de 200 millones de dólares provendrá del anticipo de mil millones de dólares pagados por PetroChina por la compra de 69 millones de barriles de crudos. Al mismo tiempo, Ecuador inició negociaciones con el Exim Bank para obtener empréstitos por otros mil millones de dólares para proyectos de inversión.

En Bolivia, un importante paso en la continuación de la política de concretar acuerdos que aseguren futuros suministros de materias primas y, en particular, de hidrocarburos, lo constituyó el acuerdo marco concluido entre la Shengli International Petroleum Development de China y Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) por el cual acordaron desembolsos, de al menos mil 500 millones de dólares, en las actividades para explorar, explotar, refinar, industrializar-comercializar petróleo y gas. No obstante, lo invertido entre el 2003-2008 se estimó en 2 millones de dólares.

La participación conjunta en las obras contempla el 51% de acciones para YPFB y el 49% para Shengli; previéndose exportaciones a Estados Unidos, Canadá, Argentina y Cuba. El arranque de la inversión quedó en espera de la definición de los términos de la ley boliviana de hidrocarburos. De manera que, de confirmarse finalmente los objetivos de los proyectos, China se involucra en programas de desarrollo petrolero en Brasil, Venezuela, Perú, Ecuador, Argentina, Cuba y Bolivia.

Al mismo tiempo, se conoce que China realizó ofertas de un crédito a Bolivia por un monto de 10 mil millones de euros. En tanto, la firma Huawei desarrolla un

programa en la rama de las telecomunicaciones en el país andino mediante una inversión ascendente a 230 millones de dólares. Empresas chinas preparan para Bolivia poner un satélite para las telecomunicaciones.

En tanto, China y Venezuela vienen desarrollando, desde el primer lustro del presente siglo, una cooperación ascendente que ha devenido *estratégica*, constituyendo el país andino punto focal en la cooperación sino-latinoamericana. Durante la visita del Presidente Hugo Chávez a Beijing (12/2004) fueron firmados convenios para la explotación conjunta de campos petroleros; proyectos que dan continuidad a la cooperación mantenida desde 1997 a través de la CNPCh en dos espacios petrolíferos en el lago Maracaibo y en la cuenta del este del país; e inversiones chinas en la red de ferrocarriles venezolanos. También, China extendió un crédito de 40 millones de dólares para el desarrollo de programas en el agro.

La rama privilegiada ha sido la energética. Así, Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) y China National Petroleum Corporation (CNPC) conformaron una empresa mixta destinada al área de servicio a pozos petroleros de exploración y producción en el país. Otros proyectos contemplaron la creación de compañías para las operaciones en tierra firme y costa afuera; empresas mixtas que tendrán la finalidad de reducir la dependencia tecnológica e incrementar el contenido nacional de bienes y servicios en la industria petrolera. Tendrán a su cargo efectuar el servicios a pozos en sectores como cementación, registros eléctricos, sísmica, estimulación y producción. Además, se ha establecido la compra y ensamblaje de taladros, así como la posterior construcción en Venezuela de este tipo de maquinaria, mediante la transferencia de tecnología al país andino.

Para el 2006 las inversiones comprometidas por China ya tocaban los dos mil millones de dólares. Para esa fecha se preveía la ampliación de la participación china en la cooperación para explotar los campos energéticos en la Faja Petrolífera del Orinoco, la instalación de refinerías en China, de barcos para el transporte de los crudos al país asiático, así como la construcción de ferrocarriles. Además de poner en marcha y operar en Venezuela una planta de orimulsión por la Corporación Nacional de Petróleo de China (CNPCh), con una inversión total de unos 660 millones de dólares. China, construyó y puso en el espacio un satélite que permitió al país independizar la red de telecomunicaciones.

A su vez, la colaboración china abarcó aportes tecnológicos a Venezuela para procesar alimentos. Igualmente, un convenio binacional estableció las bases para aprovechar rubros como arroz, yuca, y batata como alimentos y generar biocombustibles (etanol) en territorio venezolano. Lo proyectado en hidrocarburos en cuanto a cooperación técnica y operacional sino-venezolana contempla el mantener la producción de PDVSA a niveles considerables y alcanzar para el 2015 una extracción promedio de crudos de 5 millones de barriles diarios. De ellos, un millón estará destinado a China. Los programas comprendieron la creación de un fondo inversor de 6 mil millones de dólares que, con posterioridad,

se elevó hasta los 12 mil millones de dólares, de los cuales China aportó el 60%.

A la vez, lo definido como el comienzo de la segunda la segunda década de las relaciones estratégicos sino-venezolanos en minería e hidrocarburos, contempla estudios geológicos, y emprender unos 50 proyectos comunes que cubren un arco minero de aluminio, aluminio-bauxita, el carbón, el hierro-acero y oro que, entre otros objetivos, diversificarán la producción de crudos. Otro acuerdo de inversión, por un monto de 16 mil millones de dólares, facilitará a China participar en la obtención de petróleo en la Faja Petrolera del Orinoco, que, debe elevar en los próximos tres años la producción hasta los 900 mil barriles diarios. En la firma mixta chino-venezolana PDVSA mantiene la mayoría accionaria y alcanzará extracciones del orden de los 450 mil barriles diarios.

Por otra parte, los gobiernos de China y Venezuela han coordinado líneas estratégicas para incrementar las relaciones bilaterales hasta el año 2030. Para ello, mediante la firma de dos documentos jurídicos; uno de los cuales respaldó un crédito del BDCh al país andino por un monto de 20 mil millones de dólares para la ejecución de proyectos no petroleros. La parte china determinó planes a corto (2010-2012), mediano (2013-2019) y largo plazo (2019-2030) para el desarrollo integral planificado de de 8 sectores específicos: electricidad, transporte, minería, industrias, viviendas, finanzas, petróleo y gas y petroquímica.

El conjunto de obras a desarrollar conjuntamente por China-Venezuela incluyen la producción de construcción de taladros petroleros, plataformas, ferrocarriles que van a cruzar la Faja y viviendas (20 mil) en el sureste venezolano. Asimismo, la empresa mixta con la china Huawei, permitió a Venezuela inaugurar una planta para fabricar de teléfonos celulares con capacidad de un millón de unidades. Además, desarrolla a través de la firma de cuatro acuerdos tecnológicos la colaboración con el grupo chino Haier. Por último, de acuerdo a fuentes diversas en los años 2003-2008 lo invertido en Venezuela se estimó en 715 millones de dólares y en el 2009, solo a 31 millones de dólares.

En México, lo invertido por China se estimaba, en el 2003-2008, en unos mil 79 millones de dólares; y lo realizado en el 2009, en 48 millones de dólares. Sin embargo, La inversión de US\$ 30 millones de la Lenovo Group Ltd. en una fábrica en México (erigió otra similar en la India) reflejó los esfuerzos de la empresa de hacerle frente a sus rivales en plazas clave fuera de China. Lenovo, el tercer fabricante de computadoras del mundo, ensamblará computadoras en Monterrey, para estar más cerca de sus clientes en Estados Unidos, el mayor mercado de PC del mundo. Es la inversión más grande de la compañía fuera de China y empleará a 750 trabajadores que acoplarán PC de escritorio y portátiles para los mercados clave del continente: Estados Unidos, Canadá y Brasil.

Otros proyectos en suelo mejicano incluyeron una empresa textil del Grupo Huayuan, montada (2001) a un costo cercano a los 80 millones de dólares en el Estado de Sonora, y el desarrollo de programas agrícolas por un valor de 30

millones de dólares a través del Grupo Internacional de Xintian. Además, el Grupo Jinchuan efectúa una importante inversión minera en México.

En Colombia, es insipiente la presencia de China, aunque todo indica que tomará vuelo en tiempos cercanos. En la actualidad es el tercer inversor asiático, detrás de Japón y Corea del Sur. Entre 1994-2005 lo invertido sumó unos 23 millones 300 mil dólares; lo realizado en el 2003-2008 alcanzó los 242 millones de dólares; y en el 2009, solo 4 millones de dólares. Lo desembolsado se dirigió, en lo fundamental, al sector de transporte (66%), industria (21%) y el comercio (10%). En el 2007 las inversiones se extendieron a los hidrocarburos e infraestructura. La China Petroleum & Chemical Corporation (SINOPEC), aportó 480 millones de dólares, y en asociación con la estatal india Oil and Natural Gas Corporation (ONGC) adquirió el 50% de la sociedad Ominex Colombia, creando la firma mixta Mansorovar Energy Colombia Ltda.

La firma incursiona en la exploración, explotación y transporte de crudos. Además, opera las asociaciones Cocorná y Nare en el Magdalena Medio, que produce 19 mil barriles de petróleo por día, y es dueña del campo Velázquez y del oleoducto Velázquez-Galán (189 km), en Barrancabermeja; proyectos que se encuentran en los departamentos de Boyacá y Santander. Así, entre el 2005-2008, se estima que lo invertido por la compañía china en Colombia está alrededor de los 600 millones de dólares.

Por otra parte, un grupo de empresas colombianas en alianza con la firma china SAH, ganó la licitación pública internacional para rehabilitar, modernizar, operar y mantener seis aeropuertos regionales. La inversión se aproximó a los 200 millones de dólares. Empresas chinas de ingeniería participan en la licitación para la construcción de una línea de metro. Fue firmado un APRI entre ambos países. A la vez, desde el 2005, entre las empresas distribuidoras de vehículos de bajos precios destaca la Cinascar que, entre otras, comercializa las marcas Saic Wuling, Changhe, Zotye, Chana y BYT que, han tenido un sorprendente crecimiento de ventas.

Asimismo, dos de las más importantes compañías de telecomunicaciones, la Huawei y la ZTE desde el 2000-2004 echaron raíces en suelo colombiano. La primera ha realizado desembolsos por valor de más de 60 millones de dólares. Sus actividades se concentran en obras de infraestructura, soluciones de alta tecnología, así como instalación y mantenimiento de equipos. En cuanto a ZTE se encarga de la producción, distribución y prestación de servicios relacionados con las telecomunicaciones. Sus activos superan los 70 millones de dólares. Entre el 2004 y el 2008, Colombia recibió donaciones del Gobierno de China cercanas a los 75 millones de dólares.

Finalmente, hay que señalar que, lo invertido por China, en Uruguay, se estima entre los años 2003-2008, en unos 100 millones de dólares. En tanto, si bien China y Paraguay no mantienen relaciones diplomáticas el país asiático es el principal surtidor de importaciones al mercado paraguayo. Por último, un resumen

de lo invertido por las compañías de China en América Latina y el Caribe, muestra que a finales del 2009 alcanzó los 41 mil 179 millones de dólares; y lo desembolsado en ese año los 8 mil 939 millones de dólares. (Ver Anexo 6)

Asimismo, en el 2008, China dio importantes pasos en sus aspiraciones de estrechar sus vínculos económico-político-sociales con América Latina. La firma de un Memorandum de Entendimiento sentó las bases para la incorporación de China en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Este documento está lleno de significación pues simboliza la entrada a una nueva etapa de cooperación bilateral al ingresar como miembro extra regional del BID, aportando un fondo de 350 millones de dólares.

De este modo, el Banco de China (BCh) se convirtió en la primera institución bancaria del país asiático sumarse al Programa de Facilitación de Financiamiento para el Comercio (PFFC). A través del PFFC, el BID provee garantías para cubrir cartas de crédito, pagarés y otros instrumentos utilizados en el financiamiento de transacciones comerciales. Al participar en la red del PFFC, el BCh podrá ampliar aún más sus transacciones comerciales con América Latina.

Con relación al marco legal para la recepción de capitales, China ha suscrito APRI con Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador, Perú y Uruguay. Además, se han firmado convenios de exención de doble tributación con Brasil y Venezuela. De esta manera se intenta brindar un marco jurídico que reduzca el riesgo y la incertidumbre con la finalidad de atraer y proteger las inversiones recíprocas.

En resumen, la región es interesante por sus reservas energéticas, capacidad para absorber exportaciones y por la posibilidad de establecer alianzas diplomáticas que apoyen la reunificación de las dos partes de China: Taiwán y el Continente, así como hacer causa común con los intereses globales del país. En este contexto, puede esperarse un mayor volumen en el intercambio de mercancías, inversiones para explotar recursos naturales, e infraestructura que apoyen las exportaciones de materias primas a China, la búsqueda de acuerdos comerciales y un mayor acercamiento diplomático, cultural y científico.

Por último, China constituye el primer destino de las exportaciones de Brasil, Chile y Cuba y el segundo de Argentina, Costa Rica y Perú, así como el segundo proveedor de importaciones de Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Perú. Los intercambios comerciales – se proponía que llegaran a los 100 mil millones de dólares en el 2010 -, en el 2008 superaron los 140 mil millones de dólares. En el 2009, descendieron a los 120 mil millones de dólares, al reflejarse la crisis económica internacional en la caída de los precios de las materiales primas. Lo exportado (más del 70%) se concentran en 5 países: Brasil, México, Panamá, Chile y Argentina. Lo importado de China (80%), se dirige a: Brasil, Chile, Argentina, Perú y México.

Resulta interesante resaltar que, China, en los objetivos declarados en sus vínculos económicos con la región plantee, como prioridad, satisfacer sus necesidades y no obtener superávit. Aunque el comportamiento por países es desigual, en su conjunto, el balance comercial total es favorable a Latinoamérica. Por los saldos totales, los tres principales socios comerciales regionales de China son Brasil, México y Chile.

Las Inversiones en el Caribe

Ante todo, parece oportuno definir el concepto de Caribe. Por lo general, puede hablarse de una interpretación amplia: el Gran Caribe. Incluye a los territorios situados en el espacio bañado por el Mar Caribe (debe el nombre a una aguerrida tribu que habitaba en la zona) divididos en Antillas Mayores: Cuba, Haití, República Dominicana, Jamaica y Puerto Rico; y las Antillas Menores: que abarca todo el conjunto de pequeñas islas situadas en un arco separado en oriental y occidental. A esta totalidad se agregan los países Centroamericanos: Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador y Costa Rica, extendiendo el área a Guyana, Surinam, Belice, y la Guayana Francesa. Además de los países continentales México, Colombia y Venezuela.

Otra noción de Caribe, que es la adoptada en este estudio, puede extenderse a los países Centroamericanos antes citados y las 33 islas inmersas en las aguas del Mar Caribe, de los cuales 16 son independientes y 17 corresponden a departamentos o áreas que dependen de los Estados Unidos (2), Gran Bretaña (6), Francia (3), Holanda (5) y Francia-Holanda (1). En esta suma sobresalen dos grandes grupos; las ínsulas que integran la Organización Económica del Caribe Oriental (9) - OECO); y los Estados (15) unidos en la Comunidad del Caribe (CARICOM)) formada por 12 islotes caribeños, más Guyana, Belice y Surinam. (Ver Anexo 7).

De los Estados integrados en la Comunidad del Caribe, 10 de ellos mantienen vínculos plenipotenciarios con China. Por tanto, la parte insular caribeña la circunscribimos al CARICOM, como objetivo principal de examen en este material. Así, Jamaica y Guyana oficializan la alianza en 1972, Trinidad y Tobago, en 1974, Surinam, en 1976, Barbados, en 1977, Antigua y Barbuda, en 1983, Bahamas y Santa Lucía, en 1997, y Dominica, en el 2004. Granada y Nicaragua establecen relaciones oficiales en 1985; en 1989 y 1990 fueron suspendidas al entablar los dos países lazos diplomáticos con Taiwán. Belice, reconoció (1987) a China y a Taiwán, por lo que la RPCh suspendió dichas relaciones. Granada las restableció en el 2005. Cuba, por sus especiales vinculaciones político-económico-sociales con China será tratada en un trabajo independiente.

En tanto, los miembros del CARICOM que reconocen a Taiwán son: Belice, Haití, Sain Kilt y Nevis y San Vicente y las Granadinas. Montserrat, es territorio dependiente de Gran Bretaña. Por consiguiente, el registro de países que mantienen vínculos con Taiwán lo integran: cuatro de la comunidad caribeña,

siete Estados centro y suramericanos señalados más arriba y la República Dominicana. Así, de las 23 naciones que en el mundo otorgan el estatus a Taiwán de República de China, 12 se concentran en América Latina y, de ellos, 11 en el Caribe insular y Centro América. Esta especial situación ha moldeado por largo tiempo las relaciones sino-caribeñas.

En los años de 1970-1979 el clima de normalización que experimentaron los vínculos China-Caribe, tuvo su contrapartida en el terreno político y en el económico. Al país asiático viajaron diferentes altos dirigentes, incluidos los Primeros Ministros, de Trinidad y Tobago, Guyana, etc. Asimismo, en los espacios de tiempo transcurridos de 1980 al 2004 presidieron delegaciones a China, diferentes altos dignatarios caribeños. Entre ellos, Guyana (3), Nicaragua (2), Jamaica, (3), Dominica, Surinam (3), La presencia en el país asiático contaron los Primeros Ministros Antigua y Barbuda (2), Trinidad Tobago, Barbados (2), Bahamas, Jamaica, Santa Lucía, así como al Gobernador de Bahamas.

Otro paso en la institucionalización de los vínculos político-económicos con la región del Caribe quedó formalizado (2000) a través de un acuerdo para mantener intercambios políticos entre las cancillerías de China y las naciones del área con las cuales desarrolla relaciones diplomáticas. La primera reunión se efectuó (2002) en la sede de la ONU, en New York. Igualmente, estatuyó (2004) el Foro de Cooperación Económica y Comercial China-Caribe.

En lo que se consideró la continuación de esta ofensiva, se inscribió el desarrollo del Primer Foro de Cooperación Económica y Comercial China-Caribe (Jamaica, 2/2005) con la asistencia del Vicepresidente de China Zeng Qinghong; antes había visitado a Trinidad y Tobago. En el evento tomaron parte 110 representantes de grandes firmas chinas y 100 empresarios de los países caribeños. El encuentro se centró en la cooperación, entre otros, en el comercio, inversiones, recursos humanos, desarrollo del turismo y el transporte, agricultura, la pesca y las finanzas. Fueron firmados acuerdos que involucraron intercambios por valor de 50 millones de dólares. Se constató que los intercambios comerciales crecieron rápidamente y alcanzaron (2004) los 2 billones de dólares.

En el curso del Foro fueron declarados 10 naciones caribeñas nuevos destinos turísticos de los ciudadanos chinos; son 15 los países de América Latina y el Caribe que ostentan esta categoría. Además, Jamaica y Trinidad y Tobago otorgaron a China el estatus de plena economía de mercado.

El segundo Foro de Cooperación Económica y Comercial China-Caribe llevado a cabo (9/9/2007) en Xiamen, en la provincia de Fujian, contó con la presencia de 260 representantes de empresas, delegados de organizaciones inversionistas y entidades oficiales, procedentes de 13 países caribeños. Se constató el incremento de los vínculos de colaboración en las esferas agrícolas, pesca y la implementación de acuerdos en la esfera turística. Los enviados de Antigua y

Barbuda abogaron por elevar los intercambios de experiencias en las áreas del desarrollo tecnológico en la industria turística.

Dato de interés resultó el anuncio de la parte China de la creación de un fondo inversor por un monto de 530 millones de dólares, por un periodo de tres años, con bajos intereses a las firmas nacionales para proyectos inversionistas en la región del Caribe. Los intercambios de mercancías se situaron cercanos a los 5 billones de dólares en el 2007. La Huawei Technology Co., Ltd., anunció que, entre el 1999-2006 había instalado y ofrecido servicios en los países caribeños por un valor de 100 millones de dólares.

Por otra parte, de los miembros del CARICOM, 14 países están representados en un área de exposición en la Feria Internacional de Shanghai (1/5/2010 al 31/10/2020), además del Banco de Desarrollo del Caribe (BDC). Sin embargo, en las relaciones sino-caribeñas la evolución y alcance de tales vínculos están matizados por el peso demográfico, la extensión territorial, así como los niveles de desarrollo económico. El siguiente análisis pone en claro estas diferencias.

Las Bahamas. Poseen una extensión territorial de 9 mil 910 Km², pobladas por 327 mil habitantes y densidad poblacional de 33 personas por Km². Oficializaron los vínculos diplomáticos (23/5/1997), además, en el 2003 concluyeron un acuerdo marítimo. La corriente de inversiones entre ambas partes es muy asimétrica. A mediados de año (6/ 2007) las firmas chinas habían desembolsado 23 millones 190 mil dólares en proyectos de ingeniería y labores de servicios. Las inversiones directas procedentes de China ascendían a 14 millones 690 mil dólares. En el 2008 invirtió un millón de dólares. Mientras, el registro de los flujos inversionistas procedentes de Bahamas en el país asiático tocaban los 666 millones de dólares.

En la esfera comercial, Bahamas es en la región un importante socio de China. En el 2006 los volúmenes intercambiados fueron superiores a los 165 millones de dólares. Las exportaciones chinas sumaron 165 millones de dólares; las importaciones bahameses solo contabilizaron 68 mil dólares. Hasta (6/2007) los volúmenes intercambiados fueron de 110 millones 515 mil dólares. Lo importado por China sumó 64 mil dólares y lo exportado llegó a los 110 millones de dólares 451 mil dólares. China ha realizado donaciones a Bahamas por un monto de 360 mil dólares.

Barbados. Tiene un territorio de 430 Km², poblado por 270 mil habitantes y una densidad de 628 personas por Km². China y Barbados establecieron relaciones diplomáticas (30/5/1977). Concluyeron (1998) un APRI, así como un Convenio sobre la Doble Tributación (2000) y otro de Evasiones Fiscales y Respecto a Tasas Impositivas. Es oportuno recordar que el APRI entre ambos países fue todo un hito; fue el primer tratado que ofreció a los inversores extranjeros la posibilidad abierta de resolver las diferencias entre las partes litigantes a través de los mecanismos internacionales de arbitraje. Barbados reconoció a China como economía de mercado.

En la esfera de las inversiones las entidades comerciales y de servicios chinas han desembolsado fondos en Barbados, hasta mediados del 2007, por un monto de 124 millones 580 mil dólares. Mientras, las inversiones del país asiático sumaban un millón 650 mil dólares; y los empresarios de Barbados invirtieron un millón 60 mil dólares en China. En el 2009, lo invertido por firmas chinas en Barbados alcanzó los 3 millones de dólares.

Los intercambios comerciales ascendieron en el 2006 a 75 millones 890 dólares; las exportaciones chinas alcanzaron los 75 millones 600 mil dólares; y lo importado fue de 290 mil dólares. Entre enero-junio del 2007, el comercio fue de 16 millones 324 mil dólares; la exportado llegó a 15 millones 961 mil dólares y lo comprado en Barbados quedó en 363 mil dólares. China, vendió artículos electrodomésticos, equipos de telecomunicaciones, textiles y otros productos de la industria ligera. El país asiático realizó donaciones por montos de 600 mil dólares.

Guyana. Dispone de un territorio de 214 mil 970 Km², una población de 754 mil habitantes, con una densidad de población de 4 personas por Km². China y Guyana establecieron vínculos diplomáticos el (27/6/1972). Los dos países crearon una Comisión Mixta de Colaboración Económica y Científico-Técnica (1984); firmaron un acuerdo económico-comercial (2001) y un APRI en el (2003).

Las empresas chinas pusieron en marcha proyectos de ingeniería y servicios en 1986. Hasta mediados (2007) los desembolsos en la cooperación alcanzó los 182 millones 570 mil dólares. Las inversiones procedentes de China sumaron 50 millones 288 mil dólares; entre el 2003-2008 lo invertido fue de mil millones de dólares; mientras en el 2008 fueron contabilizados unos 70 millones de dólares. En el (2007) se reportaron inversiones en China procedentes de Guyana por 100 mil dólares.

Los montos del comercio exterior (2006) sumaron los 99 millones 186 mil dólares; lo exportado por China fue de 81 millones 504 mil dólares; y lo importado de Guyana 17 millones 682 mil dólares. A mediados (2007) el volumen intercambiado sumó 45 millones 72 mil dólares; las ventas chinas fueron de 33 millones 625 mil dólares; lo comprado en Guyana unos 11 millones 447 mil dólares. China exporta, en lo fundamental, metales, textiles, electrodomésticos, equipos de video, bicicletas, motocicletas, etc.; e importa madera en bruto y elaborada, etc. China canceló deudas a Guyana por montos de 20 millones de dólares; en tanto, ha hecho donaciones por valor de 5 millones de dólares.

Jamaica. La extensión territorial del país es de 28 mil 862 Km², poblada por 3 millones de habitantes y con una densidad poblacional de 314 personas por Km². Los dos países oficializaron sus vínculos diplomáticos en 1972. En el 2008 recibió inversiones por valor de 2 millones de dólares. Jamaica obtuvo el reconocimiento de destino turístico para los visitantes chinos; y a su vez, otorgó a China el estatus de economía de mercado.

Surinam. El espacio territorial de Surinam es de 163 mil 285 Km², poblado por más de 437 mil habitantes, con una densidad de 3 personas por Km². China y Surinam formalizaron sus relaciones diplomáticas (28/5/1976); ambos países firmaron un acuerdo económico-comercial en 1998. A fines del primer semestre (2007) lo invertido en proyectos de cooperación, ingenieros y de servicios de empresas de China en Surinam totalizaron 164 millones de dólares. Las inversiones directas ascendían a 13 millones 20 mil dólares. Hasta el 2009 lo desembolsado tocó los 68 millones de dólares. Los flujos inversionistas procedentes de Surinam en China sumaban 13 millones 370 mil dólares.

El volumen del comercio exterior (2006) totalizó los 46 millones 884 mil dólares. Lo exportado por China tocó los 42 millones 939 mil dólares; y realizó importaciones por valor de 3 millones 945 mil dólares. A mediados (2007) el intercambio mercantil fue de 31 millones 218 mil dólares. Lo vendido por China ascendió a 29 millones 496 mil dólares; lo comprado un millón 721 mil dólares. Surinam importa efectos electromecánicos, confecciones textiles, productos plásticos, neumáticos, motocicletas, etc.; y exporta madera en bruto y elaborada. China otorgó 3 millones de dólares para programas de ayuda al desarrollo.

Trinidad y Tobago. El país ocupa una extensión territorial de 5 mil 134 Km², poblado por un millón 309 mil habitantes, lo que arroja una densidad poblacional de 255 personas por Km². Los vínculos diplomáticos entre China y Trinidad y Tobago se establecieron (20/6/1974). Ambos países sellaron un acuerdo económico-comercial en 1985; firmaron un APRI en el 2002; y un Convenio sobre la Doble Tributación (2003) y otro de Evasiones Fiscales y Respecto a Tasas Impositivas. La corriente inversora, a mediados del (2007), desarrollada por las firmas chinas en proyectos de cooperación, ingeniería y servicios sumó 79 millones 730 mil dólares. En el 2009, lo invertido fue de un millón de dólares.

En los últimos años los intercambios comerciales se han desarrollado de manera rápida. Los giros bilaterales alcanzaron (2006), 175 millones de dólares; lo exportado por China fue de 165 millones de dólares; y lo importado tocó los 10 millones 210 mil dólares. Sin embargo, a mediados (2007) el volumen comercial contabilizó los 115 millones de dólares; y lo vendido ascendió a 109 millones de dólares; mientras las compras fueron de 5 millones 837 mil dólares. China exporta a Trinidad y Tobago artículos textiles, tejidos y confecciones, acero, hierro fundido y efectos electromecánicos, etc. A su vez, importa productos primarios y derivados de la química inorgánica, asfalto, mineral de hierro, etc.

Antigua y Barbuda. China y Antigua y Barbuda establecen vínculos oficiales el (1/1/1983). Desde 1985 las firmas chinas desarrollaron proyectos de cooperación, ingeniería y servicios que, hasta mediados (2007), totalizaron 148 millones de dólares. Las inversiones originadas en China en esa fecha ascendían a unos 400 mil dólares; en el (2008) lo desembolsado computó un millón de dólares. En tanto, lo invertido desde Antigua y Barbuda fue de 390 mil dólares.

El intercambio comercial registró (2006) que, China exportó a Antigua y Barbuda, mercancías por valor de 161 millones de dólares. A mediados (2007) los giros del comercio registraron 98 millones 362 mil dólares. Entre otras, lo exportado incluyó embarcaciones, productos textiles, plásticos y gomas, combustibles, etc. China donó 10 millones de dólares para la construcción de un complejo deportivo.

Dominica. Ocupa una extensión territorial de 742 Km², poblados por 72 mil habitantes, con una densidad poblacional de 97 personas por Km². China y Dominica entablaron lazos diplomáticos el (23/3/2004). Por parte de firmas chinas, hasta mediados (2007), se habían desarrollado trabajos ingenieros y de servicios por valor de 28 millones 190 mil dólares. En el 2008 lo invertido directamente desde China fue de un millón de dólares. Las inversiones directas (2007) procedentes de Dominica en el país asiático alcanzó los 3 millones 20 mil dólares.

El volumen del comercio bilateral de los dos países (2006) resultó de 69 millones 48 mil dólares; lo comprado en China ascendió a 60 millones 684 mil dólares; y lo vendido quedó en 8 millones 184 mil dólares. Hasta mediados (2007) los intercambios sumaron 42 millones 914 mil dólares; de ellos, los exportado por China ascendió a 33 millones 573 mil dólares; y lo importado, totalizó 9 millones 341 mil dólares. China ha prestado asistencia a Dominica por valor de 117 millones de dólares, en programas desarrollados en 6 años.

Granada. Dispone de una extensión territorial de 340 Km², con una población de 108 mil habitantes, y densidad poblacional de 318 personas por Km². Los dos países formalizaron sus relaciones diplomáticas en 1985; en 1989 fueron suspendidas y restablecidas en el 2005. Hasta mediados (2007) los proyectos de cooperación, ingeniería y servicios llevados a cabo por empresas chinas en suelo granadino acumularon 36 millones 620 mil dólares; mientras lo invertido desde Granada en China solo ascendió a 800 mil dólares. En el 2008 la inversión directa procedente de China fue de 8 millones de dólares.

El volumen del intercambio mercantil (2006) entre ambos países sumó 4 millones 83 mil dólares; y lo exportado desde China 4 millones 64 mil dólares; lo importado sumó 197 mil dólares. Para mediados (2007) el flujo comercial ascendió a un millón 394 mil dólares; y lo vendido por China fue de un millón 393 mil dólares; en tanto, realizó compras por 20 mil dólares. El flujo de mercancías incluye, entre otros, artículos de ebanistería, gomas, equipos electromecánicos, etc.

Santa Lucía. La isla cuenta con una extensión territorial de 660 Km², está poblada por 166 mil habitantes, con una densidad poblacional de 282 personas por Km². Los vínculos diplomáticos fueron oficializados en 1997. China, en los programas de Ayuda al Desarrollo (AO) ha otorgado a Santa Lucía asistencia por valor de 15 millones de dólares, que incluyeron la construcción de un estadio, así como obras para la salud pública.

Por último, otro medio por el cual China ha afianzado las relaciones sino-caribeñas se dio en (1998) cuando el Banco Central de China (BCCh) ingresó como socio

formal en el Banco de Desarrollo del Caribe (BDC), aportando un fondo de 10 millones de dólares.

Sin embargo, desplazándonos a Centroamérica-Caribe, China logró en el plano político-económico un éxito innegable cuando (1/6/2007) estableció vínculos diplomáticos con Costa Rica. Lo más interesante ha sido el rápido desarrollo y lo variado del intercambio, el acelerado incremento de contactos gubernamentales de alto nivel, etc. Entre ellos, contaron, crear el Foro Económico y Comercial China-Costa Rica, firmar las cláusulas de un APRI, y crearon marcos adecuados para canalizar la reciprocidad en la convocatoria de exposiciones comerciales. China, declaró a Costa Rica destino turístico, así como estableció la primera representación comercial en Centroamérica; la segunda en la región después de la de México.

Mientras, el Presidente Óscar Arias (10/2007), visitó China acompañado de una amplia comitiva que, entre otros propósitos, buscó afianzar las relaciones recién iniciadas en el terreno comercial, de inversiones, explorar las oportunidades para un TLC entre los dos países, así como firmó acuerdos de cooperación no reembolsables e inversión en bonos. Igualmente, la estancia de Hu Jintao, (16-17/11/08) en Costa Rica, sirvió para reafirmar la importancia que China concede al nuevo socio centroamericano, donde firmó una serie de protocolos de cooperación y fueron adelantadas las negociaciones bilaterales para alcanzar un TLC. La decena de documentos firmados, además recogen la modernización de una refinería de petróleo, acuerdos comerciales, científicos, culturales, así como la materialización de varias donaciones otorgadas por China.

El más vistoso de los obsequios lo constituyó la decisión de donar a Costa Rica un nuevo estadio de fútbol para 35 mil espectadores; inversión de entre 70-80 millones de dólares que sustituirá la instalación construida en el parque La Sabana. A la vez, fuentes informales, sin confirmación oficial, fijan el monto de las dispensas otorgadas en 430 millones de dólares. Costa Rica recibió de China una donación adicional de 10 millones de dólares y 200 vehículos para la policía. De modo complementario otra dote de 20 millones de dólares sirvió para cubrir las emergencias causadas por desastres naturales. Junto a las donaciones, el Banco de Costa Rica (estatal) recibió del BDCh una línea de crédito de 40 millones de dólares para financiar proyectos de pequeños y medianos productores.

En tanto, Costa Rica y China, en el curso del 2008 desarrollaron contactos técnicos para determinar la factibilidad del TLC entre ambos países. Finalmente, tras seis rondas de negociaciones ambos países firmaron, en Pekín, el Tratado que permitirá la eliminación de los aranceles al 99.6% de los productos costarricenses a China, el segundo socio comercial de la nación centroamericana. Mientras, el 90% de las importaciones chinas, que incluye los artículos electrónicos y electrodomésticos, será eximido de aranceles. Las empresas chinas, al establecerse y terminar sus productos, cumpliendo las normas de origen

costarricenses, aprovecharían los acuerdos de ingresos preferenciales en los Estados Unidos, la UE y al mercado de Centroamérica.

La estructura de las exportaciones de Costa Rica a China la integran, en lo fundamental, productos electrónicos, circuitos integrados, diodos, componentes microelectrónicos, otras piezas mecánicas y eléctricas, así como mariscos y frutos tropicales exóticos. El país Tico, importa, ante todo, contenedores de barcos, computadoras, elementos para las telecomunicaciones, también productos electrónicos y circuitos integrados. Sin embargo, un porcentaje realmente alto de lo exportado a China lo realiza la multinacional Intel.

Al mismo tiempo, la Corporación Nacional Petrolera de China (CNPCh) y la Refinería Costarricense de Petróleo (Recope), firmaron un acuerdo para rediseñar la refinería (Moín) de Puerto Limón, para duplicar su potencial procesador de los 20 mil barriles de petróleo diarios actuales, hasta los 40 mil, que el país consume diariamente. La inversión se estima en unos 480 millones de dólares. Además, ambas firmas iniciaron conversaciones con el fin de realizar inversiones conjuntas para elevar los volúmenes a procesar de crudo para comercializarlo en Centroamérica y el Caribe. Se estima que lo invertido en el país Tico entre el 2003-2008 se elevó a los mil millones de dólares; y en el 2009 a unos 285 millones de dólares. Los intercambios de mercancías rozan los 3 mil millones de dólares.

Por otro lado, las naciones de Centroamérica iniciaron un acercamiento comercial con China al abrir e intercambiar oficinas que representen los intereses de ambas partes. Aunque estos pasos, hasta el presente, no afectan las relaciones comerciales y diplomáticas que las naciones del istmo mantienen con Taiwán.

Especial resulta el caso de Panamá; recibe mercaderías de origen chino por valor entre los 7 mil y 8 mil millones de dólares anuales en sus zonas francas; en el 2009 las inversiones totalizaban 77 millones de dólares, realizadas por firmas de servicios chinos. En el país hay una representación del BCCh; China es el tercer usuario del Canal. Una empresa con asiento en Hong Kong opera mediante leasing una instalación en San Cristóbal y otra en Balboa, así como reconstruye una base de apoyo del Canal. Mientras, Panamá mantiene un consulado en Hong Kong. En fecha no fijada aún los países de Centroamérica han determinado inaugurar una pequeña oficina comercial en Beijing.

Finalmente, una mirada a las relaciones China-Latinoamérica-Caribe, arroja que, según datos (CEPAL), obtenidos de fuentes oficiales de China, el país, hasta el 2009, había realizado inversiones en el exterior por valor de los 220 mil millones de dólares. De estos desembolsos, América Latina-Caribe, recibió 41 mil 179 millones de dólares, lo que representa cerca del 19%. Pero, si se recoge lo invertido, más lo comprometido en programas, en particular, en minería e hidrocarburos, lo desembolsado en créditos a cambio de entregas de petróleo, etc., se observa una gran diferencia entre las cifras contenidas y reseñadas en la incursión realizada por la región de acuerdo a las fuentes abiertas.

Quizás, dentro de las múltiples razones que pueden explicar la no coincidencia de los guarismos, pueden contarse, la existencia de filiales chinas radicadas en otros lugares, como pueden ser, Hong Kong, Malasia, Singapur, etc. Además, está el caso de los paraísos fiscales (Islas Caimán e Islas Vírgenes Británicas) que, en el 2009 muestran valores de 39 mil millones 489 mil dólares. Así, de la reseña realizada se desprende que lo ejecutado, adquisiciones e invertido en América Latina arroja un monto de 23 mil 200 millones de dólares; lo proyectado asciende más de 55 mil millones; los créditos otorgados se montan en los 49 mil 200 millones; las ofertas de financiamiento suman 10 mil millones de euros.

En el Caribe-Centro América lo ejecutado sobrepasa la cifra de los 3 mil millones de dólares; lo proyectado se estima en cifras cercanas a los 500 millones de dólares; y los créditos rondan los 570 millones de dólares. Además, China, ha realizado donaciones en la región aproximadas a los 450 millones de dólares.

Resumiendo, para América Latina se abre una excelente oportunidad para sumar fuerzas, concebir y poner en práctica, una política integral de vinculación con los países de Asia del Pacífico, y en particular, con China. Ello impone, a las naciones de la región, llevar a cabo una verdadera transformación en relación con las políticas que fueron implementadas en el pasado. En otras palabras, la economía-mundo se desplaza del Atlántico al Océano Pacífico; entonces, parece racional e indispensable pasar a una estrategia definida en lo político, económico y cultural hacia China, así como replantear los enfoques con respecto a los restantes mercados asiáticos.

Los esfuerzos mancomunados desarrollados en el primer decenio del siglo XXI aportan razones para sentar una sólida base para la cooperación sino-latinoamericana-caribeña en el corto, mediano y largo plazo. Así, parece válida la pregunta: ¿confirmará el próximo futuro del nuevo Siglo como la era en que los pueblos de China-América Latina-Caribe transiten juntos hacia un brillante porvenir? Sólo la vida, junto a la estructuración de políticas económico-sociales razonables, que respondan a las exigencias de ambas sociedades, puede dar respuesta a esta interrogante. Para China, todo indica que tiene claro lo que quiere y busca: con 200 años de retraso reinsertarse en la economía mundial globalizada como *País del Centro*.

ANEXOS

Anexo 4.
Principales Compañías según IDE: 2004- 2008

No	2004	2005	2008
1	China Mobile Communications Corporation	China Nacional Petroleum Corp.	China Petrochemical Corp.
2	China Nacional Petroleum Corp.	China National Offshore Oil Corp.	China Nacional Petroleum Corp.
3	China National Offshore Oil Corp.	China Mobile Communications Corporation	China National Offshore Oil Corp.
4	China Resources (Holding) Co. Ltd	China Resources (Holding) Co. Ltd	China Resources (Holding) Co. Ltd
5	China Ocean Shipping Co.	China Ocean Shipping Co.	China Mobile Communications Corporation
6	CITIC Group	China Petrochemical Corp.	China Ocean Shipping Co.
7	China Petrochemical Corp.	CITIC Group	CITIC Group
8	China Telecom	China Merchant Group	China National Cereal, Oil and Foodstuff Corp.
9	Guandong and Hong Kong Investment Holding	China National Cereal, Oil and Foodstuff Corp.	China Merchant Group
10	China Merchant Group	China Construction Corp.	Sino-Chem Corp.

Fuente: Datos recopilados por el Autor

Anexo 5
Síntesis de las dieciocho grandes ETN chinas en términos de activos extranjeros, 2006
(Millones de dólares y número de empleados)

Variable	2004	2005	2006	%Variación (2006/2004)
<i>Activos</i>				
Extranjeros	57	67	79	38
Total	338	405	489	45
Participación del extranjero en el total (%)	17	16	16	
<i>Empleo</i>				
Extranjeros	127,047	121,358	123,670	-3
Total	2 089,163	2 051,819	2 062,658	-1
Participación del extranjero en el total (%)	6	6	6	
<i>Ventas (excluyendo exportaciones)</i>				
Extranjeros	48	79	79	65
Total	236	283	333	41
Participación del extranjero en el total (%)	21	28	24	

Fuente: Datos recopilados por el Autor.

Anexo 6
China: la IED en América Latina. 2008-2009
(Millones de dólares y %)

País/Región	Acervo de IED china fines 2008	Flujo de IED china en 2009	Acervo de IED china fines 2009	Porcentaje en acervo regional 2009
Total al mundo	184 000	43 300	220 000	
América Latina y Caribe	32 240	8 939	41 179	100.0
Islas Caimán	20 327	7 354	27 682	67.2
Islas Vírgenes Británicas	10 477	1 330	11 807	28.7
Brasil	217	72	289	0.7
Perú	194	85	279	0.7
Argentina	173	39	213	0.5
Venezuela	156	20	176	0.4
México	173	2	175	0.4
Ecuador	89	1	90	0.2
Panamá	67	10	77	0.2
Cuba	72	0	72	0.2
Guyana	70	0	70	0.2
Surinam	68	0	68	0.2
Chile	58	5	63	0.2
Bolivia	29	5	34	0.1
San Vicente y Granadinas	32	0	32	0.1
Paraguay	5	15	20	0.0
Colombia	14	1	15	0.0
Granada	8	0	8	0.0
Barbados	3	0	3	0.0
Jamaica	2	0	2	0.0
Uruguay	2	0	2	0.0
Antigua y Barbuda	1	0	1	0.0
Trinidad y Tobago	1	0	1	0.0
Dominica	1	0	1	0.0
Bahamas	1	0	1	0.0

Fuente: Datos recopilados por el Autor

Anexo 7

Países y Territorios Insulares Comprendidos en el Caribe

PAÍSES	CARICOM	OECD	INDEPEN- DIENTES	DEPEN- DIENTES	DATOS CEPAL
Bahamas	X	-	X	-	X
Barbados	X	-	X	-	X
Belice	X	-	X	-	X
Guyana	X	-	X	-	X
Haití	X	-	X	-	X
Jamaica	X	-	X	-	X
Surinam	X	-	X	-	X
Trinidad y Tobago	X	-	X	-	X
Antigua y Barbuda	X	X	X	-	X
Dominica	X	X	X	-	X
Granada	X	X	X	-	X
Montserrat (Br)	X	X	-	X	-
St Kitts y Nevis	X	X	X	-	X
S.Vicente y Granadinas	X	X	X	-	X
Santa Lucía	X	X	X	-	X
Anguila (Br)	-	X	-	X	-
Islas Vírgenes Br (Br)	-	X	-	X	-
CUBA	-	-	X	-	X
Rep. Dominicana	-	-	X	-	X
Aruba (Holl.)	-	-	-	-	-
Bermuda (Br)	-	-	X	-	-
Islas Cayman (Br)	-	-	-	X	-
Islas Turcos Caicos (Br)	-	-	-	X	-
Guadalupe (Fr)	-	-	-	X	-
Martinica (Fr)	-	-	-	X	-
Guayana Francesa (Fr)	-	-	-	X	-
Saint Martin (Fr-Holl)	-	-	-	X	-
Curazao (Holl)	-	-	-	X	-
Saba (Holl)	-	-	-	X	-
St Barthelemy (Holl)	-	-	-	X	-
Bonaire (Holl)	-	-	-	X	-
Islas Vírgenes EEUU	-	-	-	X	-
Puerto Rico (EEUU)	-	-	-	X	-
TOTAL	33	15	9	16	16

Fuente: Datos recopilados por el Autor.

