

Consejo Argentino
para las Relaciones
Internacionales
Uruguay 1037, 1° piso
C1016ACA Buenos Aires
Argentina

Tel: ++54 (11)
4811-0071 al 74

Fax: ++54 (11)
4815-4742

cari@cari.org.ar
www.cari.org.ar

Las opiniones expresadas en esta publicación son exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente el pensamiento del CARI.

SEPTIEMBRE 2010 - Seminario
Estrategias de Relacionamiento con la República Popular China

La estrategia del "Go Out": su impacto en la región y en nuestro país. Oportunidades que ofrece una relación estratégica*

Ernesto Fernández Taboada

A mediados de 2009 el Primer Ministro Chino Wen Jiabao declaró públicamente que la política de propiciar inversiones de empresas chinas en el extranjero era la instrumentación práctica de la recomendación del "going out" dando así la oportunidad de una diversificación de la colocación de las reservas en divisas de China.

Agregó Jiabao que esta era una correcta aplicación de los U\$S 3 trillones de reservas para adquisiciones en el exterior y particularmente dirigido hacia empresas estatales como Petro China, China Telecom, Bank of China, Chinalco, etc. etc.

El foco está puesto principalmente en el sector de los recursos. (1)

Las continuas visitas de altos funcionarios chinos a elegidos países de Latinoamérica responden a una bien planificada estrategia china siguiendo los lineamientos de las instrucciones dadas por el Gobierno en el documento de Noviembre de 2008.

En cada visita de dichos funcionarios se firman MOU, generalmente propuestos por la parte china, en sectores en los cuales el interés chino es bien manifiesto.

Por ejemplo en 2008 el Vice Primer Ministro Hui Liangyu visitó Brasil, México, Colombia, Venezuela y nuestro país, suscribiendo en cada caso sendos MOU.

En nuestro caso fueron dos, uno referido a cooperación en Minería y otro sobre Cooperación en materia agrícola.

Según lo manifestado por las autoridades chinas, existe un plan de inversiones en Latinoamérica que en su primera etapa alcanzará un total de U\$S 100.000 millones.

Según una encuesta realizada por la consultora McKinsey & Co en 2008 en China, tres de cada cinco ejecutivos de empresas chinas de relevancia manifestaron que en el largo plazo su objetivo es convertir a la compañía en un competidor global.

Según el informe, el principal obstáculo que enfrenta China para cumplir con dicho deseo es la falta de capacidades y talentos suficientes en el campo del management de los ejecutivos chinos (2)

Paralelamente a las acciones concretas del gobierno y empresas chinas se han creado una serie de "think tanks" en diferentes universidades y entidades gubernamentales que estudian y tratan de comprender la realidad latinoamericana.

Para ello viajan continuamente a diferentes países de Latinoamérica y asisten a múltiples foros, seminarios y ferias en los distintos países de la región. (3)

Indudablemente estas acciones coordinadas chinas no tienen una contrapartida en nuestros países salvo honrosas excepciones. No existe una acción coordinada de los gobiernos, entidades empresarias y universidades. Tampoco existen centros de estudios sobre China que cuenten con profesionales dedicados en forma exclusiva a elaborar documentos útiles para la acción gubernamental y/o empresaria.

El ingreso de China al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) acaecido en Marzo de 2009 es también otro movimiento en línea con las directivas del gobierno central y las instrucciones del documento emitido en Noviembre 2008

Intentos de acuerdo de China con el MERCOSUR:

Delegaciones oficiales de la R. P. China participaron en varias oportunidades de reuniones con las autoridades de MERCOSUR en Montevideo, expresando la clara intención de llegar a un acuerdo con dicha organización regional.

* Panel II del Seminario Estrategias de Relacionamiento con la República Popular China, organizado por el Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales los días 16 y 17 de septiembre de 2010.

El hecho que Paraguay tenga relaciones diplomáticas con Taiwán fue siempre un obstáculo para llegar a dicho acuerdo.

Inserción de China en Venezuela, Brasil, Bolivia, Chile, Perú, Ecuador, Uruguay

Venezuela: Petrochina y PDVSA tienen en marcha joint ventures para exploración y desarrollo en el sector petrolero. También crearán una empresa conjunta para transporte petrolero y 2 Refinerías. Venezuela es el cuarto mayor proveedor de petróleo de China y el quinto socio comercial en América Latina. Mediante una financiación de U\$ 800 millones del Fondo Estratégico Chino-Venezolano, creado en 2008 se comenzó en Venezuela la construcción de una línea ferroviaria con tecnología china.

Brasil: El Presidente Lula realizó ya cuatro viajes a la R.P.China. China concretó diversas inversiones en Brasil, principalmente en los sectores de gas, petróleo e infraestructura. Uno de los últimos acuerdos firmados entre ambos países es el cual China entrega un préstamo a Brasil por U\$ 10.000 millones y Brasil vende a China 100.000 barriles de petróleo durante los próximos 10 años. Según Jose Gabrielli, Presidente de Petrobrás, es el mayor crédito que recibe Brasil de China. Petrobrás usará los fondos para inversiones, preferentemente compras en empresas Chinas. Hu Jintao y Lula lograron un consenso en torno a profundizar la asociación estratégica bilateral y decidieron comenzar a formular un plan de acción conjunto. El primer Ministro chino Wen Jiabao dijo que Brasil es el primer socio estratégico de China entre los países en desarrollo. Brasil es socio de China además en el Grupo BRIC (Brasil, Rusia, India y China).

Bolivia: China donó a Bolivia U\$ 500.000 para construir una escuela en Oruro. También donó camiones para las fuerzas armadas bolivianas. China concretó también una donación de U\$ 300.000 a Bolivia para combatir el dengue y dos lanchas patrulleras para operativos antidrogas en el lago Titicaca.

Chile: Las exportaciones chilenas a China aumentaron un 140% luego de la firma del TCL en 2005. Dado que Chile recibe mas demandas de productos que los que tiene disponibles entonces busca en Argentina empresas que deseen exportar a China a través de Chile para no perder dichas oportunidades.

Perú: Hu Jintao visitó Perú en 2008 participando de las deliberaciones del Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC). Las inversiones chinas en Perú son cada año mas intensas. El presidente peruano Alan García quiere convertir a Perú en el principal centro para China en América Latina, tratando de capitalizar no solo sus puertos de aguas profundas sobre el Pacífico sino también el hecho que en los siglos XIX y XX miles de Chinos emigraron a Perú, donde hoy

existe una gran comunidad.

Uruguay: China donó equipamiento médico a Uruguay por valor de U\$ 2,5 millones, Como parte de un acuerdo bilateral de cooperación. Por otra parte están en ejecución créditos chinos con baja tasa de interés y a largo plazo, fruto de acuerdos realizados en 2005. La fábrica de autos china CHERY está ensamblando su modelo TIGGO en Montevideo, asociados con el empresario argentino Franco Macri.

Además de haberse convertido en el primer o segundo proveedor (según el país) y el primer o segundo destino de exportaciones latinoamericanas, China es ahora también un fuerte inversor en nuestra región, en las áreas que son de su especial interés.

Los TLC de Chile, Perú y Costa Rica

El primer TCL de un país latinoamericano con China fue firmado por Chile en 2005 y puesto en práctica en 2006. Según lo informado por la ex Presidente de Chile, Sra. Michele Bachelet durante la inauguración de la 1ª Cumbre Empresarial China-América Latina en 2007 en Santiago de Chile, las importaciones chilenas de productos chinos aumentaron en un año un 40% pero las exportaciones chilenas a China aumentaron en un período similar un 140%. Es cierto que una gran parte (cerca del 75%) son ventas relacionadas con el Cobre, pero también Chile está exportando frutas, pescado, vinos y vegetales. En 2008 el comercio bilateral sobrepasó los U\$ 17.000 millones con un superávit para Chile de mas de U\$ 10.000 millones.

Ahora ambos establecieron las bases de inversiones mutuas como tercera fase de negociaciones del TCL firmado en 2005. Múltiples oficinas gubernamentales y empresas chilenas ya tienen oficinas en China.

Costa Rica estableció relaciones diplomáticas con China en 2007 y en 2008 comenzaron las negociaciones entre ambos países tendientes a la firma de un TLC. El comercio bilateral de 2009 aumentó un 50% con respecto al de 2008. El TCL firmado entre Costa Rica y China fue casi paralelo a otro TCL firmado por Costa Rica con Singapur.

Perú, que tiene la mas antigua colonia china de Latinoamérica fue el segundo país de la región en firmar un TLC con China y según la Ministro de Comercio Exterior y Turismo, Mercedes Aráoz, dicho acuerdo que fue firmado el 1º de Marzo 2010, se anunciará formalmente en la reunión de líderes del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) en Japón en Noviembre 2010 (4)

El TCL firmado entre China y Perú es un tratado de mayor apertura y que cubre mas terrenos, como el sector servicios y las inversiones, ambos temas que no contempló en principio el TCL entre China y Chile.

Quienes ganan y quienes pierden

Indudablemente estar asociados con la ahora segunda economía mundial, es ya una ganancia para Latinoamérica en general y para nuestro país en especial. Obviamente para Brasil dicha ganancia es mayor que para la Argentina ya que además de ser la octava economía global, Brasil es el mayor importante socio comercial de China en la región.

Los Estados Unidos podrían ver disminuir su influencia, por lo menos en cuanto al liderazgo de las IED. Esto se evidencia en los continuos estudios sobre las inversiones chinas en Latinoamérica que realizan prestigiosas universidades norteamericanas por propia iniciativa en algunos casos pero también por encargo de diferentes organismos gubernamentales y de seguridad en otros.

El Profesor Riordan Roett, de la John Hopkins University de USA dijo que *"China está aumentando su influencia en América Latina, mientras que los Estados Unidos está disminuyendo su influencia. China se ha expandido por toda la región. Están siguiendo una política dictada por el Estado para expandir su presencia pacífica de a poco"*.

El ex canciller francés Hubert Védrine piensa que *"China será un problema en los próximos treinta años"* y que *"El ascenso de China es perturbador"*. Védrine opina que para hacer frente a China deberá haber una asociación, cooperación y coordinación entre Europa, Estados Unidos y Japón.

Obviamente los países europeos y los Estados Unidos estarían encabezando la lista de "perdedores" frente a la creciente influencia económica de China en Latinoamérica.

El problema de la adaptación a los hábitos comerciales y cultura de negocios de nuestra región

Las diferencias culturales se hacen evidentes al momento de plantearse conflictos. Tal como ha pasado con conflictos gremiales en nuestros país en empresas inversoras chinas en el rubro de minería, donde los funcionarios chinos de dichas empresas no encuentran la forma de afrontar y resolver dichos conflictos por falta de experiencia, dado que en general en China no se plantean esos problemas.

También se han registrado conflictos similares en inversiones mineras en Perú, en donde se acusa a los inversores chinos de un maltrato significativo a los obreros peruanos, no respetando condiciones laborales ni condiciones salariales aceptables.

Las inversiones y la inmigración de trabajadores chinos

Uno de los problemas que se presentan cada vez que se plantea una inversión china en nuestra región es el pedido de la empresa inversora china para lograr el visado para, ya no solo funcionarios y técnicos, sino también trabajadores llanos. Esto es siempre un punto de conflicto ya que lógicamente los países Latinoamericanos esperan que con cada inversión china se abran nuevas fuentes de trabajo para sus

trabajadores y que no signifique la "importación" de trabajadores chinos.

Aumento progresivo de inversiones chinas en A.L. Escenario posible en 10 años

A modo de ejemplo podemos citar que a fines de 2008 la Comisión Estatal de Desarrollo y Reforma de China recomendó en un documento que las empresas chinas salgan al exterior a abastecerse de Soja directamente desde los proveedores, obviando la intermediación de empresas extranjeras, instrumentando para ello:

- Arrendamiento de Terminales Portuarias en los países productores y exportadores de Soja
- Adquisición de participaciones en Empresas agrícolas
- Arrendamiento de tierras de cultivo
- Establecimiento de plantas procesadoras

Se puede imaginar un escenario para dentro de 10 años con una consolidación de las inversiones chinas principalmente en minería, pesca, energía, infraestructura, plantas de ensamblado de aparatos electrónicos, motocicletas y vehículos. También es esperable ver un aumento de los conflictos con los sindicatos locales en virtud de la diferencia de criterio en cuanto a la conducción de las empresas y la relación con los trabajadores.

Necesidad de establecer marcos adecuados y estrategias gubernamentales para asegurar sustentabilidad a las inversiones y aumento de la confianza de los inversores chinos

Que asusta a potenciales inversores chinos en nuestra región:

- Inestabilidad Macroeconómica
- Temor ante la realidad social y los potenciales conflictos laborales
- Cierta desorden y la inacción de las autoridades para restablecer el orden

Fue muy claro el Dr. Félix Peña, Director del Instituto de Comercio Internacional de la Fundación Standard Bank, cuando dijo que *"al inversor no le gustan las noticias de conflictos, por lo tanto es importante construir "un barrio amigable" cuyos elementos claves son: la confianza mutua, la conectividad -física y cultural- y el tejido de redes sociales y productivas"* (7)

La formación de Joint Ventures. Dificultades y soluciones

Una dificultad que encuentran las empresas chinas es el escaso tamaño de los socios locales frente al mucho mayor tamaño de las empresas chinas que buscan asociarse, dándose entonces una relación de fuerzas desigual que no hacen deseable tal asociaciones.

Por otra parte muchas empresas chinas no aceptan asesorarse con especialistas locales que les ayuden a caminar

los intrincados caminos de la burocracia latinoamericana. Al recomendarles que deben asesorarse con un abogado especialista en inversiones inmediatamente piensan en "conflicto" y desechan la idea.

Según el Subdirector del Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Academia de Ciencias Sociales de China, Song Xiaoping, todavía existen factores negativos que dificultan los intercambios comerciales y las inversiones como "el escaso desarrollo del transporte entre ambas partes y la insuficiencia de plataformas de intercambio de información" (4)

Conclusiones

Como dijo el Embajador de Chile, Don Adolfo Zaldívar Larraín, "Hoy, la dinámica de los países emergentes es la que está empujando el crecimiento mundial". Y dentro de ellos, los que tienen una mayor interrelación y logran una mejor simbiosis – uno es demandante de insumo y el otro productor – Asia Pacífico y América Latina" (5)

Los especialistas internacionales presumen que los precios de las commodities seguirán sostenidos en los próximos años, mientras que los precios de muchos productos industriales verán estabilizado su valor, cuando no en descenso.

Al ser Latinoamérica abundante en recursos considerados como commodities es fácil deducir que China, hambrienta de los mismos, acrecentará su interés en que sus empresas se inserten con mayor fuerza en la región para obtener dichos recursos, para explotar los mismos, para transformarlos localmente en forma directa o asociadas con empresas regionales que tengan los derechos sobre dichos recursos y commodities.

El continuo envejecimiento de las poblaciones europeas junto con la disminución de las tasas de nacimientos en dicho continente, con el consiguiente cambio de pautas de consumo, hace también más atractivo para nuestra región la relación con Asia Pacífico en general y con la R.P.China en particular, donde la tasa de nacimiento sigue manteniéndose alrededor del 1%, con un balance positivo del 0,6% si se descuentan los fallecimientos.

Por otra parte es totalmente cierto que Latinoamérica exporta básicamente materias primas y commodities y que sería deseable que se exportasen productos con mayor valor agregado, pero para ello debería también haber una oferta suficiente de los mismos y paralelamente un esfuerzo de los países y productores por lograrlo, y esto no es observable, salvo las declamaciones y reclamos en dicho sentido.

Esto es particularmente aplicable a la Argentina donde tanto dirigentes empresarios como gobernantes claman por una exportación a China de productos más elaborados.

Al respecto es un buen ejemplo la respuesta dada por un empresario chino en un Seminario sobre negocios en-

tre Argentina y China celebrado en Buenos Aires hace un quinquenio. Al comentario hecho por un empresario argentino en el sentido que China debería comprarnos productos con mayor elaboración el empresario chino respondió: "Estoy de acuerdo con usted, pero ¿donde está la oferta?"

Y aquí está un poco el nudo del problema para una mayor expansión de nuestras ventas a China y también de mayores asociaciones de empresas latinoamericanas con empresas chinas. No tenemos todavía muchas empresas con una envergadura tal que pueda afrontar una propuesta de compra de China o que puedan resultar atractivas para que empresas chinas deseen asociarse a las mismas.

Sabemos de los intensos esfuerzos de organizaciones como la "Fundación Standard Bank" propiciando la formación de consorcios industriales para dar respuesta a requerimientos de importancia de parte de compradores chinos y sabemos también la gran resistencia que ofrecen muchos de nuestros empresarios pymes para formar parte de dichos consorcios.

Algunos estudiosos afirman que la razón es que aún en nuestro país es relativamente fácil llevar una vida aceptable y no existe entonces la necesidad imperiosa de buscar alternativas de crecimiento de las empresas que incluyan la asociación para acceder a mercados y/o socios extranjeros.

Como corolario es bueno recordar las palabras del experto sobre Latinoamérica de la Academia China en Ciencias Sociales, JIAN SHIXUE, quien en 2008 dijo en un evento del Foro Económico Mundial en Cancún que: "Las inversiones chinas en Latinoamérica en los próximos años podrían crecer del 10 al 20% por año, sobre todo en la industria de materias primas si ambas partes hacen esfuerzos para superar algunos puntos negativos." Y agregó: "los países latinoamericanos que busquen inversionistas chinos deben trabajar para mejorar la calidad de sus trabajadores, reducir la corrupción y construir infraestructura"

La apertura de nuestros países al capital extranjero a través de inversiones en actividades productivas es un camino que ya viene transitando China desde hace 30 años con sostenido éxito. Esto le ha permitido acceder a nuevas tecnologías, ocupar abundante mano de obra doméstica y un crecimiento de la economía. Siguiendo el ejemplo de China está visto que ante la imposición de reglas claras, transparentes y permanentes el capital se adecua a ellas sean estas muy o poco flexibles. Solo es cuestión de asegurar permanencia en el tiempo de dichas reglas ya que las inversiones chinas se planifican para que permanezcan en el largo plazo.

NOTAS:

- (1) International Business times – Australia, 24/07/2009
- (2) “Los flujos de IED y la incidencia de China en el posicionamiento global de la Argentina” CERA – Instituto de estrategia Internacional, En contacto China N° 8, Septiembre 2008
- (3) Soto, Augusto (ESEADE) – “La vocación global de China a través de sus personalidades” – Real Instituto Elcano – 28/10/2009
- (4) Instituto Argentino de Estudios Geopolíticos 02/12/2008
- (5) www.bilaterals.org
- (6) La Nación, 17/08/2010
- (7) Seminario realizado en la Embajada de Chile, 16/08/2010

Ernesto Fernández Taboada / Agrónomo (I.S.E.P.A). Es magistrado en negocios (A.S.O.U). Ha realizado estudios sobre Management Estratégico, Financiación del Comercio Internacional y Mercados de Cambio Internacionales. Desde 1994 es Director Ejecutivo de la Cámara de la Producción, la Industria y el Comercio Argentino-China. Es coordinador Senior del Grupo Asia Pacífico (GAP). Miembro del Comité de Asuntos Asiáticos del Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI). Miembro de la Comisión de Comercialización del Instituto Petroquímico Argentino (IPA). Es docente de la Maestría en Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de La Plata y de la Tecnicatura en Estudios Chinos Contemporáneos de la Universidad del Salvador. Docente de los cursos sobre Protocolo de Negocios en China del Instituto Confucio de Buenos Aires en su sede de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA).

Para citar este artículo:

Fernández Taboada, Ernesto (2010), “La estrategia del Go Out: su impacto en la región y en nuestro país. Oportunidades que ofrece una relación estratégica” [en línea], Materiales de Conferencias, Seminarios y Reuniones de Trabajo, N°3 Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales. Dirección URL: <http://www.cari.org.ar/pdf/mcsrt3.pdf>